
ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Ж.Д. Контрбаева

Экономический анализ и анализ финансовой отчетности



Учебное пособие

Учебное пособие

Экономический анализ и анализ финансовой отчетности

Цель учебного пособия:

После изучения данного УМК студенты будут знать, уметь и смогут объяснить:

- 1) Сущность и значение экономического анализа в работе хозяйствующего субъекта;*
- 2) Основные методики и этапы экономического анализа;*
- 3) Изучить важнейшие показатели характеризующие деятельность предприятия;*
- 4) Проводить анализа имущественного положения организации и оценки эффективности использования ее активов;*
- 5) Проводить анализа источников финансирования хозяйственной деятельности организации;*
- 6) Проводить анализа и оценки платежеспособности и финансовой устойчивости;*
- 7) Проводить анализа финансовых результатов деятельности организации и оценки эффективности их использования;*
- 8) Проводить анализа и оценки кредитоспособности;*
- 9) Проводить анализа движения денежных потоков.*
- 10) Сводить полученную с ходи анализа информацию и на ее основе принимать эффективные управленческие решения.*

Экономический анализ и анализ финансовой отчетности. Учебное пособие. 2019.-143 с.

Учебно-методический комплекс предназначен для подготовки рабочих кадров по квалификации «экономист - бухгалтер»

Содержание

	Раздел 1. Экономический анализ предприятия	
1.	Понятие и виды экономического анализа.	5
2.	Предмет, объекты и функции экономического анализа	9
3.	Принципы анализа хозяйственной деятельности	11
4.	Понятие метода экономического анализа	12
5.	Виды экономического анализа	13
6.	SWOT-анализ понятие, сущность и значение	18
7.	Значение и задачи анализа маркетинговой деятельности	23
8.	Анализ производства и реализации продукции	25
9.	Анализ реализации продукции по ассортименту и качеству	29
10.	Анализ эффективности использования основных средств.	34
11.	Анализ показателей эффективного использования оборотных средств.	39
12.	Анализ эффективности использования материальных ресурсов	42
13.	Анализ движения персонала и производительности труда хозяйствующего субъекта	44
14.	Анализ затрат на производство и себестоимость продукции	53
15.	Анализ финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта	60
16.	Анализ показателей ликвидности и платежеспособности хозяйствующего субъекта	63
17.	Анализ кредитоспособности хозяйствующего субъекта	66
18.	Анализ доходности хозяйствующего субъекта	69
19.	Анализ рентабельности хозяйствующего субъекта	71
20.	Анализ маржинального дохода	74
21.	Анализ показателей деловой активности хозяйствующего субъекта	77
22.	Анализ показателей рыночной активности хозяйствующего субъекта	78
23.	Анализ эффективности инвестиций	82
24.	Анализ предпринимательского риска хозяйствующего субъекта	87
25.	Анализ моделей прогнозирования потенциального банкротства	92
26.	Финансовая отчетность хозяйствующего субъекта	96
	Практические работы	103-135
	Глоссарий	136-141
	Список литературы	142

1. Понятие и виды экономического анализа.

Изучение явлений природы и общественной жизни невозможно без анализа. Сам термин "анализ" происходит от греческого слова, которое в переводе означает "разделяю", "расчленяю".

Следовательно, **анализ** в узком плане представляет собой **разделение** явления или предмета на составные его части (элементы) для изучения их как частей целого. Такое расчленение позволяет заглянуть вовнутрь исследуемого предмета, явления, процесса, понять его внутреннюю сущность, определить роль каждого элемента в изучаемом предмете или явлении.

Например, чтобы понять сущность себестоимости продукции, необходимо знать не только из каких элементов она состоит, но и от чего зависит ее величина по каждой статье затрат. Чем детальнее будет рассмотрен прирост себестоимости по элементам и факторам, тем больше мы будем знать об этом экономическом явлении и более эффективно управлять процессом формирования себестоимости продукции.

Вместе с тем нужно заметить, что многочисленные явления и процессы окружающей среды не могут быть осмыслены только с помощью анализа. Довольно часто возникает потребность использования других способов, соответствующих человеческому мышлению. Наиболее близок к анализу в этом смысле **синтез**, который выявляет связи и зависимости между отдельными частями изучаемого предмета, соединяет их в единое целое. Современная диалектика исходит из единства анализа и синтеза как научных методов изучения реальности. Только анализ и синтез в единстве обеспечивают научное изучение явлений во всесторонней диалектической связи.

Таким образом, под анализом в широком плане понимается **способ познания** предметов и явлений окружающей среды, основанный на расчленении целого на составные части и изучении их во всем многообразии связей и зависимостей.

Характеризуя историческую границу возникновения анализа, Ф. Энгельс писал: "Уже разбивание ореха есть начало анализа". С развитием человеческого общества растет число разбиваемых орехов, совершенствуются и способы разбивания. Человек всегда анализирует, оценивает результаты своих действий, сравнивает, делает выводы, ищет более эффективные способы решения проблем.

Ширится круг объектов анализа, совершенствуется и он сам. В результате сознательной деятельности люди постепенно расширяли взаимоотношения с природной средой и тем самым обогащали свои представления о разнообразных объектах и явлениях. Постепенно понадобился уже достаточно обособленный вид занятий, связанный с аналитическими исследованиями этих объектов и явлений. Так появился анализ в математике, химии, медицине и других науках.

Такой же процесс происходил и в экономической деятельности. Развитие производительных сил, производственных отношений, наращивание объемов производства, расширение обмена содействовали выделению экономического анализа как самостоятельной отрасли науки.

В чем отличие экономического анализа от других видов?

Они отличаются объектами, целями и методикой исследования. Экономический анализ в отличие от физического, химического и прочих относится к абстрактно-логическому методу исследования экономических явлений, где невозможно использовать ни микроскопы, ни химические реактивы, где то и другое должна заменить сила абстракции.

Экономический анализ — это научный способ познания сущности экономических явлений и процессов, основанный на расчленении их на составные части и изучении их во всем многообразии связей и зависимостей.

Так как экономические процессы и явления изучаются в двух уровнях - глобальном (макроэкономическом) и локальном (микроэкономическом), - то

различают **макроэкономический анализ**, который изучает экономические явления и процессы на уровне мировой и национальной экономики и ее отдельных отраслей, и **микроэкономический анализ**, изучающий эти процессы и явления на уровне отдельных субъектов хозяйствования.

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

В экономической литературе анализ хозяйственной деятельности классифицируется по разным признакам.

По отраслевому признаку, анализ делится на :

- отраслевой, методика которого учитывает специфику отдельных отраслей экономики (промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта, торговли и т.д.),

- межотраслевой, который является теоретической и методологической основой анализа во всех отраслях национальной экономики, или, другими словами, теорией анализа хозяйственной деятельности.

По признаку времени анализ подразделяется на:

- предварительный (перспективный)

- последующий (ретроспективный, исторический).

Предварительный (прогнозный) анализ проводится до осуществления хозяйственных операций. Он необходим для обоснования управленческих решений и плановых заданий, а также для прогнозирования будущего и оценки ожидаемого выполнения плана, предупреждения нежелательных результатов.

Последующий (ретроспективный) анализ проводится после совершения хозяйственных актов.

Он используется для контроля за выполнением плана, выявления неиспользованных резервов, объективной оценки результатов деятельности предприятия, диагностики его состояния. Перспективный и ретроспективный анализы тесно связаны между собой. Без ретроспективного анализа невозможно сделать перспективный. Анализ результатов труда за прошлые годы позволяет изучить тенденции, закономерности развития экономики, выявить неиспользованные возможности, передовой опыт, раскрыть последствия ранее принятых управленческих решений, что имеет важное значение при обосновании уровня экономических показателей на перспективу. Умение видеть перспективу дает именно ретроспективный анализ. Он является основой перспективного анализа.

От глубины и качества предварительного анализа на перспективу зависят результаты ретроспективного анализа. Если плановые показатели недостаточно обоснованы и реальны, то последующий анализ выполнения плана вообще теряет смысл и требует предварительной оценки обоснованности плановых показателей.

Ретроспективный анализ в свою очередь делится на:

- оперативный

- итоговый (результативный).

Оперативный анализ проводится сразу после совершения хозяйственных операций или изменения ситуации за короткие отрезки времени (смену, сутки, декаду и т.д.). Цель его — оперативно выявлять недостатки и воздействовать на хозяйственные процессы. Рыночная экономика характеризуется динамичностью ситуации как производственной, коммерческой, финансовой деятельности предприятия, так и его внешней среды. В этих условиях оперативный анализ приобретает особое значение.

Итоговый (заключительный) анализ проводится за отчетный период времени (месяц, квартал, год).

Его ценность в том, что деятельность предприятия изучается комплексно и всесторонне по отчетным данным за соответствующий период. Этим обеспечивается более полная оценка деятельности предприятия по использованию имеющихся возможностей.

Итоговый и оперативный анализы взаимосвязаны и дополняют друг друга. Они дают возможность руководству предприятия не только оперативно ликвидировать недостатки в процессе производства, но и комплексно обобщать достижения, результаты деятельности за соответствующие периоды времени, разрабатывать мероприятия, направленные на рост эффективности бизнеса.

Перспективный анализ в зависимости от длины временного горизонта делится на:

- краткосрочный
- долгосрочный.

Краткосрочный анализ охватывает период до одного года, а долгосрочный — свыше года. Краткосрочный прогнозный анализ используется для выработки тактической, а долгосрочный — стратегической политики предприятия в области бизнеса.

Второй вид менее детализирован, чем первый, но его роль значительно выше. Если выбрана правильная стратегия развития предприятия, то тогда легче принимать тактические решения.

По пространственному признаку можно выделить внутрифирменный и межфирменный анализ.

Внутрифирменный анализ изучает деятельность только исследуемого предприятия и его структурных подразделений. При межфирменном анализе сравниваются результаты деятельности двух или более предприятий.

Это позволяет выявить передовой опыт, резервы, недостатки и на основе этого дать более объективную оценку эффективности деятельности предприятия.

По функциональному признаку (по той роли и задачам, которые анализ решает), выделяют:

- финансовый,
- управленческий,
- маркетинговый,
- инвестиционный,
- социально-экономический,
- экономико-экологический,
- функционально-стоимостный,
- логистический и другие виды анализа.

Важное место среди всех видов анализа занимает финансовый анализ, который может быть охарактеризован как процесс познания сущности финансовой деятельности предприятия. Основное его назначение состоит в изучении, диагностике и прогнозировании финансового состояния предприятия и выявлении резервов повышения его устойчивости. На уровне предприятия его проводят финансовые службы. Внешний финансовый анализ проводится банками, аудиторскими фирмами, инвесторами и т.д.

Управленческий анализ проводят все службы предприятия с целью предоставления руководству информации, необходимой для планирования, контроля и принятия оптимальных управленческих решений, выработки стратегии и тактики по вопросам финансовой политики, маркетинговой деятельности, совершенствования техники, технологии и организации производства. Он носит оперативный характер, результаты его являются коммерческой тайной.

Технико-экономический анализ проводят технические службы предприятия (главного инженера, главного технолога и др.). Его задача - изучение взаимодействия технических и экономических процессов и установление их влияния на экономические результаты деятельности предприятия.

Социально-экономический анализ проводят экономические службы управления, социологические лаборатории, статистические органы. Он изучает взаимосвязь социальных и экономических процессов, их влияние друг на друга и на экономические результаты хозяйственной деятельности.

Экономико-статистический анализ применяется статистическими органами для изучения массовых общественных явлений на разных уровнях управления: предприятия, отрасли, региона.

Экономико-экологический анализ проводят органы охраны окружающей среды, экономические службы предприятия с целью исследования взаимодействия экологических и экономических процессов, связанных с сохранением и улучшением окружающей среды и затратами на экологию.

Маркетинговый анализ применяется службой маркетинга предприятия или объединения для изучения внешней среды функционирования предприятия, рынков сырья и сбыта готовой продукции, ее конкурентоспособности, спроса и предложения, коммерческого риска, формирования ценовой политики, разработки тактики и стратегии маркетинговой деятельности.

Инвестиционный анализ используется для разработки программы и оценки эффективности инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования.

Функционально-стоимостный анализ исследует функции, которые выполняет объект, и методы их реализации. Его основное назначение в том, чтобы выявить ненужные функции объекта и предупредить лишние затраты за счет ликвидации ненужных узлов, деталей, упрощения конструкции изделия, замены материалов и т.д.

В последние годы все более широкое применение находит логистический анализ, с помощью которого исследуются товарные потоки, начинающиеся от поставщиков сырья, проходящие через предприятие и заканчивающиеся у покупателей. Логистика координирует такие функциональные сферы предприятия, как снабжение, производство и сбыт, и способствует ускорению материальных и денежных потоков. С ее помощью предприятия получают возможность снижать затраты за счет организации снабжения, производства и сбыта на принципах "точно вовремя". Логистика становится основным ключом к успеху, важным стратегическим инструментом поддержания конкурентоспособности предприятия на рынках с сильной конкуренцией.

По методике изучения объектов различают:

- качественный
- количественный анализ,
- экспресс-анализ,
- фундаментальный анализ,
- маржинальный анализ,
- экономико-математический анализ и т.д.

Качественный анализ — это способ исследования, основанный на качественных сравнительных характеристиках и экспертных оценках исследуемых явлений и процессов.

Количественный (факторный) анализ основан на количественных сопоставлениях и исследовании степени чувствительности экономических явлений к изменению различных факторов.

Экспресс-анализ представляет собой способ диагностики состояния экономики предприятия на основе типичных признаков, характерных для определенных экономических явлений. Знание признака позволяет быстро и довольно точно установить характер происходящих процессов, не производя глубоких фундаментальных исследований, требующих дополнительного времени и средств.

Фундаментальный анализ представляет собой углубленное, комплексное исследование сущности изучаемых явлений с использованием математического аппарата и другого сложного инструментария

Маржинальный анализ — это метод оценки и обоснования эффективности управленческих решений в бизнесе на основании причинно-следственной взаимосвязи объема продаж, себестоимости и прибыли и деления затрат на постоянные и переменные.

С помощью экономико-математического анализа выбирается наиболее оптимальный вариант решения экономической проблемы с использованием экономико-математических

методов и моделей. Выявляются резервы повышения эффективности производства за счет более полного использования имеющихся ресурсов.

По субъектам (пользователям анализа) различают внутренний и внешний анализ.

Внутренний анализ осуществляется непосредственно на предприятии для нужд оперативного, краткосрочного и долгосрочного управления производственной, коммерческой и финансовой деятельностью.

Внешний анализ проводится на основании финансовой и статистической отчетности органами хозяйственного управления, банками, финансовыми органами, акционерами, инвесторами.

По степени охвата изучаемых объектов анализ делится на сплошной и выборочный.

При сплошном анализе выводы делаются после изучения всех без исключения объектов, а при выборочном — по результатам обследования только части объектов.

Он позволяет ускорить аналитический процесс и выработку управленческих решений по результатам анализа.

По содержанию программы анализ может быть комплексным и тематическим.

При комплексном анализе деятельность предприятия изучается всесторонне, а при тематическом - только отдельные ее стороны, представляющие в определенный момент наибольший интерес, например, вопросы использования материальных ресурсов, производственной мощности предприятия, снижения себестоимости продукции и пр.

На основе результатов анализа разрабатываются и обосновываются управленческие решения. Экономический анализ предшествует решениям и действиям, обосновывает их и является основой научного управления производством, обеспечивает его объективность и эффективность.

Как функция управления анализ тесно связан с планированием и прогнозированием производства, поскольку без глубокого анализа невозможно осуществление этих функций.

Важна роль анализа в подготовке информации для планирования, оценке качества и обоснованности плановых показателей, в проверке и объективной оценке выполнения планов. Разработка планов для предприятия по существу также представляет собой принятие решений, которые обеспечивают развитие производства в будущем планируемом отрезке времени. При этом учитываются результаты выполнения предыдущих планов, изучаются тенденции развития экономики предприятия, выявляются и учитываются дополнительные резервы производства экономический анализ является средством не только обоснования планов, но и контроля за их выполнением. Экономический анализ позволяет повысить уровень планирования, сделать его научно обоснованным.

Большая роль отводится анализу при определении и использовании резервов повышения эффективности производства. Он содействует экономному использованию ресурсов, выявлению и внедрению передового опыта, научной организации труда, новой техники и технологии производства, предупреждению излишних затрат и т.д.

2. Предмет, объекты и функции экономического анализа

Каждая наука имеет свой предмет исследования, который она изучает с соответствующей целью присущими ей методами. Философия под предметом любой науки (включая и экономический анализ) понимает какую-то часть или сторону объективной действительности, которая изучается только данной наукой. Один и тот же предмет может рассматриваться различными науками, но каждая из них находит в нем специфические стороны или отношения, специфические объекты.

Экономическая деятельность является объектом исследования многих наук: экономической теории, макро- и микроэкономики, управления, организации, и планирования производственно-финансовой деятельности, статистики, бухгалтерского учета, экономического анализа и т.д.

Экономика изучает воздействие общих, частных и специфических законов на развитие экономических процессов в конкретных условиях отрасли или отдельного предприятия. Статистика исследует количественные стороны массовых экономических явлений и процессов, которые происходят в хозяйственной деятельности. Предметом бухгалтерского учета является кругооборот капитала в процессе хозяйственной деятельности. Он документально отражает все хозяйственные операции, процессы и связанное с ними движение средств предприятия и результаты его деятельности.

Одни ученые считают, что это хозяйственная деятельность предприятий, другие - хозяйственные процессы и явления.

Если опираться на определение экономического анализа, данное в первом вопросе, то

Предметом экономического анализа являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов
--

Так как объекты это составные части, конкретизирующие предмет, то

Объектами экономического анализа являются экономические процессы и результаты хозяйственной деятельности.
--

Например, на промышленном предприятии к объектам анализа относятся производство и реализация продукции, ее себестоимость, использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, финансовые результаты производства, финансовое состояние предприятия и т.д. В сельском хозяйстве, кроме этих, к объектам анализа относится степень использования земельных ресурсов предприятия (выход продукции на 100 га сельхозугодий, урожайность культур, качество почвы, состав посевных площадей и пр.).

Содержание экономического анализа как научной дисциплины определяется **функциями**, которые он выполняет:

1. Изучение характера действия экономических законов, установление закономерностей и тенденций экономических явлений и процессов в конкретных условиях предприятия.

2. Научное обоснование текущих и перспективных планов. Без глубокого экономического анализа результатов деятельности предприятия за прошлые годы и без обоснованных прогнозов на перспективу, без изучения закономерностей развития экономики предприятия, без выявления имевших место недостатков и ошибок нельзя разработать научно обоснованный план, выбрать оптимальный вариант управленческого решения.

3. Контроль за выполнением планов и управленческих решений, за экономным использованием ресурсов. Вместе с тем ряд экономистов принижают или вовсе отрицают эту функцию анализа, приписывая ее исключительно бухгалтерскому учету и контролю. Безусловно, бухгалтерский учет выполняет очень существенные контрольные функции в момент регистрации, обобщения и систематизации информации о хозяйственных операциях и процессах. Однако это не исключает контроля и при проведении анализа хозяйственной деятельности. Анализ проводится не только с целью констатации фактов и оценки достигнутых результатов, но и с целью выявления недостатков, ошибок и оперативного воздействия на экономические процессы

4. Изучение влияния объективных и субъективных, внешних и внутренних факторов на результаты хозяйственной деятельности, что позволяет объективно оценивать работу предприятия, делать правильную диагностику его состояния и прогноз развития на перспективу, выявлять основные направления поиска резервов повышения его эффективности.

5. Поиск резервов повышения эффективности производства на основе изучения передового опыта и достижений науки и практики.

6. Оценка результатов деятельности предприятия по выполнению планов, достигнутому уровню развития экономики, использованию имеющихся возможностей и диагностика его положения на рынке товаров и услуг.

7. Разработка рекомендаций по использованию выявленных резервов в процессе хозяйственной деятельности.

3. Принципы анализа хозяйственной деятельности

Аналитическое исследование, его результаты и их использование в управлении производством должны соответствовать определенным методологическим принципам, которые накладывают свой отпечаток на само аналитическое исследование и должны обязательно выполняться при организации, проведении и практическом использовании результатов анализа. Кратко остановимся на важнейших из них.

1. Анализ должен базироваться на государственном подходе при оценке экономических явлений, процессов, результатов хозяйствования. Иначе говоря, оценивая определенные проявления экономической жизни, нужно учитывать их соответствие государственной экономической, социальной, экологической, международной политике и законодательству.

2. Анализ должен носить научный характер, т.е. основываться на положениях диалектической теории познания, учитывать требования экономических законов развития производства, использовать достижения НТП и передового опыта, новейшие методы экономических исследований.

3. Анализ должен быть комплексным. Комплексность исследования требует охвата всех звеньев и всех сторон деятельности и всестороннего изучения причинных зависимостей в экономике предприятия.

4. Одним из требований к анализу является обеспечение системного подхода, когда каждый изучаемый объект рассматривается как сложная динамическая система, состоящая из ряда элементов, определенным способом связанных между собой и внешней средой.

Предприятие это не просто совокупность цехов. Работая вместе они дают больший результат, так называемый принцип синергизма. Изучение каждого объекта должно осуществляться с учетом всех внутренних и внешних связей, взаимозависимости и соподчиненности его отдельных элементов.

5. Экономический анализ хозяйственной деятельности должен быть объективным, конкретным, точным. Он должен основываться на достоверной, проверенной информации, реально отражающей объективную действительность, а выводы его должны обосновываться точными аналитическими расчетами.

Из этого требования вытекает необходимость постоянного совершенствования организации учета, внутреннего и внешнего аудита, а также методики анализа с целью повышения точности и достоверности его расчетов.

6. Анализ призван быть действенным. То есть активно воздействовать на ход производства и его результаты, своевременно выявляя недостатки, просчеты, упущения в работе и информируя об этом руководство предприятия. Из этого принципа вытекает необходимость практического использования материалов анализа для управления предприятием, для разработки конкретных мероприятий, для обоснования, корректировки и уточнения плановых данных. В противном случае цель анализа не достигается.

7. Анализ должен проводиться по плану, систематически, а не от случая к случаю. Из этого требования вытекает необходимость планирования аналитической работы на предприятиях, распределения обязанностей по ее выполнению между исполнителями и контроля за ее проведением.

8. Анализ должен быть оперативным. Оперативность означает умение быстро и четко проводить анализ, принимать управленческие решения и претворять их в жизнь.

9. Анализ должен быть эффективным, т.е. затраты на его проведение должны давать многократный эффект.

В этом случае анализ решает свою главную задачу – повышение эффективности работы предприятия.

4. Понятие метода экономического анализа

Под методом науки в широком смысле понимают **способ исследования ее предмета.**

Предметом экономического анализа являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов.

Важной **особенностью** экономического анализа является то, что он способен не только устанавливать причинно-следственные связи, но и давать им **количественную характеристику**, то есть обеспечивает измерение влияния факторов на результаты. Это позволяет сделать анализ точным, а выводы обоснованными.

Количественную характеристику объектам анализа можно дать на основании их сравнения с уже изученными, таким образом еще одной специфической чертой анализа является **необходимость постоянных сравнений.**

Сравнение осуществляется на основании системы показателей. Значит следующая черта метода экономического анализа – разработка и использование **системы показателей**, необходимых для системного исследования причинно-следственных связей. Метод экономического анализа представляет собой комплексное изучение, измерение и обобщение влияния факторов на результаты деятельности предприятия путем обработки специальными приемами системы показателей плана, учета, отчетности и других источников информации с целью повышения эффективности функционирования предприятия.

При выполнении комплексного экономического анализа выделяются следующие **этапы:**

1. уточнение объектов, целей и задач анализа.
2. составление плана аналитической работы
3. разработка показателей, с помощью которых характеризуется объект анализа.
4. сбор и подготовка исходной информации
5. сравнение фактических результатов хозяйствования с показателями плана, отчетного года, данными прошлых лет, с достижениями ведущих предприятий отрасли.
6. выявление факторов, влияющих на результаты деятельности предприятия.
7. выявление неиспользованных резервов повышения эффективности производства.
8. разработка мероприятий по использованию выявленных ресурсов.

В экономическом анализе используется множество способов обработки информации (инструментов анализа), они зависят от поставленных задач и этапа анализа: сравнение, графический, балансовый, средние и относительные величины, аналитические группировки и эвристические методы решения экономических задач на основании интуиции, прошлого опыта, экспертных оценок специалистов и т.д.

На каких этапах могут использоваться указанные инструменты анализа?
Для изучения влияния различных факторов на результаты хозяйственной деятельности применяются такие экономико-математические методы:

Таблица 1. Способы экономического анализа информации о деятельности предприятия.

Логические способы обработки информации	Способы детерминированного факторного анализа	Способы стохастического факторного анализа	Способы оптимизации показателей
Сравнение	Цепные подстановки	Корреляционный анализ	Математическое программирование
Относительные и средние величины	Индексный метод	Дисперсионный анализ	Теория массового обслуживания
Графический	Абсолютные разницы	Компонентный анализ	Теория игр
Группировка	Относительные разницы	Математический многомерный факторный анализ	Исследование операций
Балансовый	Интегральный	Дискриминантный анализ	Теория нечетких множеств
Эвристические методы	Пропорциональное деление		
	логарифмирование		

Применение тех или иных способов зависит от цели и глубины анализа, объекта исследований, технических возможностей выполнения расчетов и т.д.

5. Виды экономического анализа (классификация).

В основе классификации видов экономического анализа лежат функции управления, поскольку экономический анализ является необходимым элементом выполнения каждой функции управления экономикой.

По аналогии с бухгалтерским учетом экономический анализ разделяют на **внутренний управленческий анализ** – составная часть управленческого учета, т.е. информационно-аналитического обеспечения руководства предприятия и **финансовый анализ** – составная часть финансового учета, обеспечивающая внешних пользователей информацией о предприятии, выступающей самостоятельным субъектом экономического анализа по данным публичной финансовой отчетности.

В зависимости от масштабов и сложности производства в субъектах хозяйствования функции управления могут детализироваться, а вместе с этим процессом появляется необходимость соответствующей детализации видов анализа.

1. По содержанию процесса управления:

- **перспективный (прогнозный, предварительный) анализ** (производится до осуществления хозяйственных операций, необходим для обоснования управленческих решений и плановых заданий, для прогнозирования будущего и оценки ожидаемого выполнения плана);

- **ретроспективный (оценочный, последующий)** (производится после совершения хозяйственных актов, используется для контроля за выполнением плана, выявления неиспользованных резервов): **оперативный (ситуационный) анализ** (его цель – оперативно выявлять недостатки и воздействовать на хозяйственные процессы) и **итоговый (заключительный) анализ** (проводится за отчетный период времени (месяц, квартал, год)).

Такая классификация экономического анализа соответствует содержанию основных функций, отражающих временные этапы управления: этап предварительного управления

(функция планирования); этап оперативного управления (функция организации управления); заключительный этап управления (функция контроля). Все три вида анализа присутствуют в процессах управления хозяйственными объектами.

II. В зависимости от характера объектов управления разделяют виды анализа, отражающие:

- **отраслевую структуру народного хозяйства;**

- **уровни общественного производства и управления.** В экономическом анализе хозяйственной деятельности особое внимание уделяется уровням управления в отраслях народного хозяйства. В промышленности, как правило, два главных уровня управления (соответственно и в других отраслях): ведомство (высшее звено) и предприятие (первичное звено). В первичном звене для анализа выделяют самостоятельные производственные единицы (цехи и отделы, участки и рабочие места);

- **стадии воспроизводственного процесса** – выбор и проектирование (НИР) будущего производства, подготовка производства, производство, обмен, распределение и потребление продукции (услуг);

- **составные элементы производства (трудовые и материальные ресурсы) и отдельные составные части производственных отношений (например, финансовые, кредитные).**

III. По объектам управления выделяют:

- **техничко-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: выполнению финансового плана, эффективности использования собственного и заемного капитала, выявлению резервов увеличения суммы прибыли, роста рентабельности, улучшения финансового состояния и платежеспособности предприятия;

- **управленческий анализ** проводят все службы предприятия с целью предоставления руководству информации, необходимой для планирования, контроля и принятия оптимальных управленческих решений, выработки стратегии и тактики по вопросам финансовой политики, маркетинговой деятельности, совершенствования техники, технологии и организации производства, носит оперативный характер, его результаты – коммерческая тайна;

- **социально-экономический анализ** (экономические службы управления, социологические лаборатории, статистические органы) изучает взаимосвязь социальных и экономических процессов;

- **экономико-статистический анализ** (статистические органы) применяется для изучения массовых общественных явлений на разных уровнях управления: предприятия, отрасли, региона;

- **экономико-экологический анализ** (связанный с охраной окружающей среды);

- **экономико-правовой анализ** (изучаются правовые аспекты);

- **маркетинговый анализ** (служба маркетинга предприятия или объединения) применяется для изучения внешней среды предприятия, рынков сырья и сбыта готовой продукции, ее конкурентоспособности, спроса и предложения, коммерческого риска, формирования ценовой политики, разработки тактики и стратегии маркетинговой деятельности.

IV. По методике изучения объектов:

- **при сопоставительном анализе** обычно ограничиваются сравнением отчетных показателей о результатах хозяйственной деятельности с показателями плана текущего года, данными прошлых лет, передовых предприятий;

- **факторный анализ** направлен на выявление величины влияния факторов на прирост и уровень результативных показателей;

- **диагностический анализ**, позволяющий обосновать предпочтительные варианты развития. (Пример: если темпы роста валовой продукции опережают темпы роста товарной продукции, то это свидетельствует о росте остатков незавершенного производства. Если темпы роста валовой продукции выше темпов роста производительности труда, то это признак невыполнения плана мероприятий по механизации и автоматизации производства, улучшению организации труда и на этой основе сокращения численности работающих.);

- **маржинальный анализ** – это метод оценки и обоснования эффективности управленческих решений в бизнесе на основании причинно-следственной взаимосвязи объема продаж, себестоимости и прибыли и деления затрат на постоянные и переменные;

- **с помощью экономико-математического анализа** выбирается наиболее оптимальный вариант решения экономической задачи, выявляются резервы Повышения эффективности производства за счет более полного использования Имеющихся ресурсов;

- **детерминированный анализ** применяется для исследования функциональных взаимосвязей между факторными и результативными показателями;

- **стохастический анализ** (дисперсионный, корреляционный, компонентный и др.) используется для изучения стохастических зависимостей между исследуемыми явлениями и процессами хозяйственной деятельности предприятий;

- **функционально-стоимостный анализ (ФСА)** представляет собой метод выявления резервов. Он базируется на функциях, которые выполняет объект, и сориентирован на оптимальные методы их реализации на всех стадиях жизненного цикла изделия (научно-исследовательские работы, конструирование, производство, эксплуатация и утилизация). Его основное назначение в том, чтобы выявить и предупредить лишние затраты за счет ликвидации ненужных узлов, деталей, упрощения конструкции изделия, замены материалов и т. Д.

V. По субъектам, т.е. кто проводит анализ:

- **внутренний**: руководство и экономические службы, собственники и органы хозяйственного управления;

- **внешний**: поставщики, покупатели, кредитные, финансовые органы.

VI. По периодичности:

- периодический, годовой, квартальный, месячный, декадный, каждодневный, сменный, разовый, непериодический анализ.

VII. По содержанию и полноте изучаемых вопросов:

- полный анализ всей хозяйственной деятельности,

- локальный анализ деятельности отдельных подразделений,

- тематический анализ отдельных вопросов экономики.

VIII. По охвату изучаемых объектов:

- сплошной;

- выборочный.

IX. По степени механизации и автоматизации вычислительных работ (анализ в условиях электронной обработки данных с применением различной вычислительной техники).

На каждом уровне управления ежедневно принимается множество решений, для обоснования которых используются различные виды экономического анализа. Основой принятия решений по регулированию производства является оперативный анализ, для которого характерно моделирование хозяйственных ситуаций, применение стандартных решений.

Для решения задач стратегического управления, как правило, применяется **итоговый комплексный экономический анализ отдельных предприятий**, всесторонний анализ экономической перспективы их развития.

По какому признаку классифицируется	Вид анализа	Содержание анализа
По отраслевому признаку	Отраслевой	Учитывает специфику отдельных отраслей
	Межотраслевой	Является теоретической и методологической основой АФХД
По признаку времени	Предварительный (прогнозный)	Проводится до осуществления хозяйственных операций. Необходим для обоснования управленческих решений и плановых заданий, а также для прогнозирования будущего и оценки ожидаемого выполнения плана, предупреждения нежелательных результатов.
	Последующий (ретроспективный)	Проводится после совершения хозяйственных актов. Используется для контроля за выполнением планов, выявления неиспользованных резервов, объективной оценки результатов деятельности предприятия. Делится на оперативный и итоговый.
	Оперативный (ситуационный)	Проводится сразу после завершения хозяйственных операций или изменения ситуаций за короткий промежуток времени (смену, сутки, декаду и т.д.).
	Итоговый (заключительный)	Проводится за отчетный период времени (месяц, квартал, год).
По пространственному признаку	Внутрихозяйственный	Изучает деятельность только исследуемого предприятия.
	Межхозяйственный	Сравниваются результаты деятельности двух и более предприятий.
По объектам управления	Технико-экономический	Проводится техническими службами предприятия. Изучает взаимодействия технических и экономических процессов и установление их влияния на экономические результаты деятельности предприятия.
	Финансово-экономический	Проводится финансовой службой предприятия, финансовыми и кредитными органами. Основное внимание уделяет финансовым результатам деятельности предприятия.

	Управленческий	Проводится всеми службами предприятия с целью предоставления руководству информации, необходимой для планирования, контроля и принятия оптимальных управленческих решения, выработки стратегии и тактики по вопросам финансовой политики, маркетинговой деятельности, совершенствования техники, технологии, организации производства, носит оперативный характер, результаты его являются коммерческой тайной.
	Социально-экономический	Проводится экономическими службами управления, социологическими лабораториями, статистическими органами. Изучает взаимосвязь социальных и экономических процессов, их влияние друг на друга и на экономические результаты хозяйственной деятельности.
	Экономико-экологический	Проводится органами охраны окружающей среды, экономическими службами предприятия. Исследует взаимодействие экологических и экономических процессов, связанных с сохранением и улучшением окружающей среды и затратами на экологию.
	Экономико-статистический	Проводится статистическими органами. Применяется для изучения массовых общественных явлений на разных уровнях управления.
	Маркетинговый	Проводится службой маркетинга предприятия. Применяется для изучения внешней среды предприятия, рынков сырья и сбыта готовой продукции, ее конкурентоспособности, спроса и предложения, коммерческого риска, формирования ценовой политики, разработки тактики и стратегии маркетинговой деятельности.
По методике изучения объектов	Сопоставительный	Ограничивается сравнение отчетных показателей о результатах хозяйственной деятельности с показателями плана текущего года, данными прошлых лет, передовых предприятий.
	Факторный	Направлен на выявление величины влияния факторов на прирост и уровень результативных показателей.

	Диагностический	Представляет собой способ установления характера нарушений нормального хода экономических процессов на основе типичных признаков, характерных только для данного нарушения.
	Маржинальный	Это метод оценки и обоснования эффективности управленческих решений в бизнесе на основании причинно-следственной взаимосвязи объема продаж, себестоимости и прибыли и деления затрат на постоянные и переменные.
	Экономико-математический	Используется при выборе наиболее оптимального варианта решения экономической задачи, выявлении резервов повышения эффективности производства за счет более полного использования имеющихся ресурсов.
По субъектам (пользователям) анализа	Детерминированный	Применяется для исследования функциональных зависимостей между факторными и результативными показателями.
	Внутренний	Проводится непосредственно на предприятии для нужд оперативного, краткосрочного и долгосрочного управления производственной, коммерческой, финансовой деятельностью.
По охвату изучаемых объектов	Внешний	Проводится на основании финансовой, статистической отчетности органами хозяйственного управления, банками, финансовыми органами, акционерами, инвесторами.
	Сплошной	Охватывает все без исключения объекты.
По содержанию программы	Выборочный	Охватывает только часть объектов.
	Комплексный	Деятельность предприятия изучается всесторонне.
	Тематический	Изучаются отдельные стороны, представляющие в определенный момент наибольший интерес.

6. SWOT-анализ понятие, сущность и значение.

SWOT-анализ предполагает возможность оценки фактического положения и стратегических перспектив компании, получаемых в результате изучения сильных и слабых сторон компании, ее рыночных возможностей и факторов риска. SWOT-анализ имеет управленческую и стратегическую ценность, если связывает воедино факторы внутренней и внешней среды и сообщает, какие ресурсы и возможности понадобятся компании в будущем.

SWOT-анализ называется так по первым буквам английских слов, характеризующих содержание и направленность этого метода («сильные и слабые стороны, возможности и

угрозы») и является одним из наиболее распространенных видов маркетингового анализа. SWOT – это аббревиатура из четырех слов:

1) **Strength** – сильная сторона: внутренняя характеристика компании, которая выгодно отличает ее от конкурентов.

2) **Weakness** – слабая сторона: внутренняя характеристика компании, которая по отношению к конкуренту выглядит слабой (неразвитой) и которую предприятие в сила улучшить.

3) **Opportunity** – возможность: характеристика внешней среды компании (т.е. рынка), которая предоставляет всем участникам данного рынка возможность для расширения своего бизнеса.

4) **Threats** – угроза: характеристика внешней среды компании (т.е. рынка), которая снижает привлекательность рынка для всех участников.

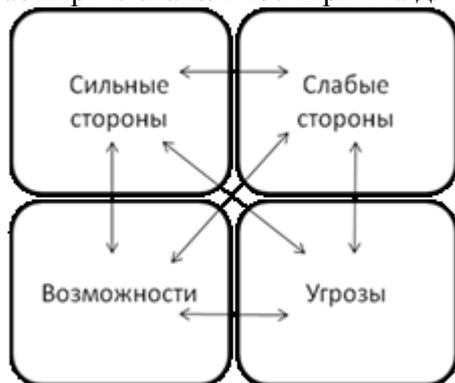


Рис. Составляющие SWOT-анализа

Применение SWOT-анализа - дать структурированное описание ситуации, относительно которой нужно принять какое-либо решение. Выводы, сделанные на его основе, носят описательный характер без рекомендаций и расстановки приоритетов. Поскольку SWOT-анализ в общем виде не содержит экономических категорий, его можно применять к любым организациям, отдельным людям и странам для построения стратегий в самых различных областях деятельности.

Целью SWOT-анализа является определение всех сильных и слабых сторон организации, которые рассматриваются как внутренние факторы, а также изучение внешних факторов, каковыми являются рыночные возможности и угрозы, для получения четкого представления основных направлений развития предприятия. На основе такого исследования организация должна максимально использовать свои сильные стороны, попытаться преодолеть слабости, воспользоваться благоприятными возможностями и защититься от потенциальных угроз. Структура матрицы SWOT-анализа представлена на рисунке.

Внутренние факторы	Сильные стороны	Слабые стороны
	1. ...	1. ...
	2. ...	2. ...
	3. ...	3. ...
...
Внешние факторы	Возможности	Угрозы
	1. ...	1. ...
	2. ...	2. ...
	3. ...	3. ...
...

В каждой из четырех частей матрицы формулировки соответствующих факторов должны быть упорядочены по значимости, т. е. в первую очередь указывается та сторона, которую аналитики считают самой сильной или самой слабой, а также те, где имеются наибольшие возможности или угрозы.

Задачи SWOT-анализа:

- 1) выявить сильные и слабые стороны предприятия и сравнить их с конкурентами;
- 2) выявить возможности и угрозы внешней среды;
- 3) связать сильные и слабые стороны с возможностями и угрозами;
- 4) сформулировать основные направления развития предприятия.

В процессе проведения SWOT-анализа аналитик ищет ответ на ряд вопросов:

- ✓ каковы сильные и слабые стороны фирмы (в настоящее время и прогнозируемые);
- ✓ каково влияние на деятельность фирмы внешней среды (в настоящее время и прогнозируемое, негативное или же позитивное);
- ✓ насколько фирма может воспользоваться своими сильными сторонами для противостояния внешней среде;
- ✓ в какой мере слабые стороны не позволяют этого ей сделать;
- ✓ какую оценку можно дать фирме и ее бизнес – направлениям (исходя из сочетаний сильных и слабых сторон деятельности, а также возможностей и угроз);
- ✓ какие стратегии следует внедрить и реализовать фирме при сложившемся сочетании сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, а также при прогнозируемом сочетании.

Для каждой зоны матрицы получаем варианты стратегических действий. Таким образом, происходит переход от SWOT-матрицы к матрице стратегий компании:

- ✓ для поля «Силы и Возможности» следует разрабатывать стратегию по использованию сильных сторон организации, для того чтобы получить отдачу от возможностей, которые появились во внешней среде. Например, лучшей стратегией станет упор на рост и увеличение продаж;
- ✓ для поля «Слабости и Возможности», стратегия должна быть построена таким образом, чтобы за счет появившихся возможностей попытаться преодолеть имеющиеся, в организации слабости. В данном случае оптимальны стратегии совместных предприятий для активной работы на перспективном рынке. Альтернативный вариант - стратегия вертикальной или горизонтальной интеграции;
- ✓ для поля «Силы и Угрозы» стратегия должна предполагать использование силы компании для нейтрализации угроз внешней среды. Эффективными будут стратегии, направленные на смягчение внешних угроз на рынке путем диверсификации и интеграции;
- ✓ для поля «Слабости и Угрозы» разумным становится либо концентрация на узком сегменте рынка, либо уход с рынка.

Вырабатывая стратегии, нужно помнить, что возможности и угрозы могут переходить в свою противоположность. Так, неиспользованная возможность может стать угрозой, если ее использует конкурент. Или наоборот, удачно предотвращенная угроза может создать у организаций дополнительную возможность в том случае, если конкуренты не устранили эту же угрозу. Кроме того, SWOT-анализ необходимо дорабатывать в следующих направлениях:

- ✓ определить при каких значениях возможности и угрозы являются возможностями и угрозами;
- ✓ определить насколько сильные и слабые стороны сильны и слабы соответственно.

Хорошая стратегия требует опоры на сильные стороны: уникальные возможности дают фирме шанс использовать рыночные благоприятные обстоятельства, создают конкурентные преимущества на рынке, потенциально могут быть краеугольными камнями стратегии. С другой стороны, необходимо вмешательство в слабые стороны организации.

SWOT – анализ проводят в четыре этапа.

Первый этап – сбор аналитической информации. Отметим, что информация, необходимая для проведения анализа, должна присутствовать на предприятии всегда. Ведь управленец должен иметь ежедневные сведения о тенденциях рынка, движениях товара, работе конкурентов, поставщиков и т.д. Это необходимо для эффективного управления бизнесом. Но недостаточно только располагать информацией, необходимо грамотно и эффективно ее использовать. Именно такое использование информации и проявляется при проведении анализа (посредством четкого определения дальнейшей стратегии).

Второй этап – анализ внутренней и внешней среды, выявление сильных и слабых сторон предприятия. SWOT – анализ необходимо проводить отдельно для каждого продукта, рынка, конкурента. На практике SWOT-анализ часто составляется для каждого ведущего конкурента и для отдельных рынков. Это раскрывает относительные силы и слабости компании, ее способности в борьбе с угрозами и использовании возможностей.

В идеале SWOT – анализ должен проводиться в комплексе следующих составляющих:

- 1) SWOT – анализ предприятия как единого целого по сравнению со всеми конкурентами;
- 2) SWOT – анализ предприятия как единого целого по сравнению с каждым важным конкурентом;
- 3) SWOT – анализ предприятия по сравнению с основным конкурентом в данном виде бизнеса;
- 4) SWOT – анализ продуктов предприятия по сравнению с аналогичными продуктами конкурентов или товаров-заменителей.

Таким образом, появляется возможность добиться максимальной конкретности сильных и слабых сторон по отношению к конкурентам, возможностям и угрозам рынка.

Третий этап – сопоставление сильных и слабых сторон предприятия и факторов внешней среды. Этот этап предполагает построение матрицы на основе стандартной методики.

Большинство аналитиков предлагают сосредоточиться на качественном анализе, перечисляя в соответствующих квадрантах матрицы:

- 1) силы, позволяющие с наибольшей выгодой использовать возможности;
- 2) силы, позволяющие эффективно противостоять угрозам;
- 3) слабости, ограничивающие возможности фирмы во внешней среде;
- 4) слабости, увеличивающие опасность ситуации для предприятия.

Четвертый этап – определение основных действий, актуальных для того или иного сочетания сил, возможностей, угроз и слабостей. Выбранные мероприятия необходимо расставить по времени их осуществления, а также определить ответственного за его осуществление и срок реализации.

При проведении SWOT-анализа следует определить период исследования: текущий, краткосрочная или долгосрочная перспектива. При этом важно учитывать временной интервал, для которого мы проводим SWOT – анализ. Ведь то, что в настоящий момент считается нашей слабостью, может дать преимущества в будущем, и наоборот. При анализе текущего периода изучаются существующие силы и слабости компании, текущая рыночная ситуация. Для периодов следует выделить и проанализировать сильные и слабые стороны компании с точки зрения их потенциала и определить возможности и трудности будущего развития компании или предмета SWOT – анализа (направления, виды продукции). При этом также производится прогнозная оценка развития рыночной ситуации.

Простейшая форма представления результатов SWOT – анализа приведена на рисунке, где перечисляются сильные и слабые стороны, возможности и угрозы.

Благодаря своей концептуальной простоте SWOT – анализ стал легко применимым для менеджеров и столь же подверженным неправильному применению. Для его проведения не требуются ни обширные базы данных, ни формальная подготовка. Любой, кто хоть немного знаком с компанией и имеет представление о рынке, может составить простой SWOT – анализ.

С другой стороны, присущая анализу простота может привести к поспешным и бессмысленным выводам, полным таких неопределенных и двусмысленных понятий, как – «эксплуатационная характеристика продукта», «современное оборудование», «цены». Вдобавок, пользователи иногда забывают об объективности и полагаются на устаревшую или ненадежную информацию.

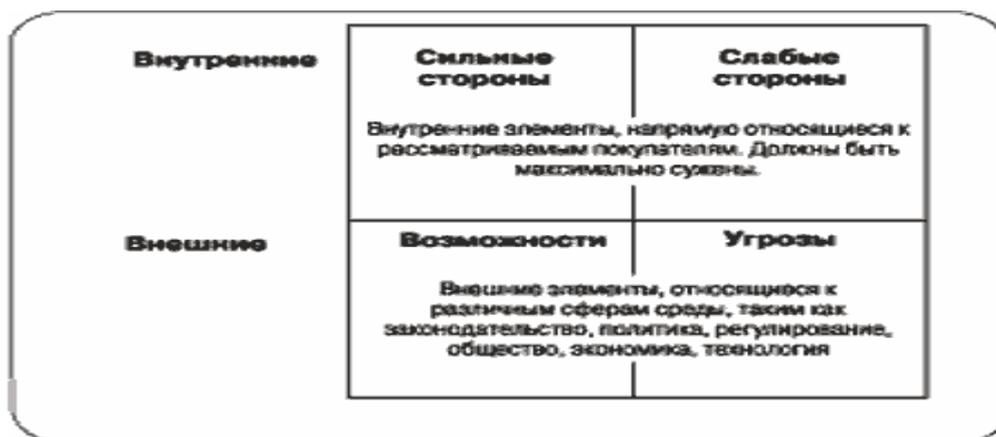


Рис. SWOT-анализ

Чтобы избежать указанных ошибок и извлечь максимум пользы из SWOT-анализа, нужно следовать следующим несложным правилам.

Правило 1. Тщательно определить сферу каждого SWOT-анализа. Компании часто проводят общий анализ, охватывающий весь их бизнес. Скорее всего, он будет слишком обобщенным и бесполезным для маркетологов, которых интересуют возможности на конкретных рынках или сегментах. Фокусирование SWOT-анализа, например на конкретном сегменте, обеспечивает выявление наиболее важных для него сильных и слабых сторон, возможностей и угроз.

Правило 2. Понять различия между элементами SWOT-анализа: силами, слабостями, возможностями и угрозами. Сильные и слабые стороны - это внутренние черты компании, следовательно, ей подконтрольные. Возможности и угрозы связаны с характеристиками рыночной среды и неподвластны влиянию организации.

Правило 3. Сильные и слабые стороны могут считаться таковыми лишь в том случае, если так их воспринимают покупатели. Нужно включать в анализ только наиболее относящиеся к делу преимущества и слабости. Помните, что они должны определяться в свете предложений конкурентов. Сильная сторона будет сильной только тогда, когда таковой ее видит рынок. Например, качество продукта будет силой, только если он работает лучше, чем продукты конкурентов. И наконец, таких сильных и слабых сторон может набраться очень много, так что и не поймешь, какие из них главные. Во избежание этого преимущества и слабости должны быть проранжированы в соответствии с их важностью в глазах покупателей.

Правило 4. Быть объективными и использовать разностороннюю входную информацию. Конечно, не всегда удастся проводить анализ по результатам обширных маркетинговых исследований, но, с другой стороны, нельзя поручать его одному человеку, поскольку он не будет столь точен и глубок, как анализ, проведенный в виде групповой дискуссии и обмена идеями. Важно понимать, что SWOT-анализ - это не

просто перечисление подозрений маркетологов. Он должен в как можно большей степени основываться на объективных фактах и данных исследований.

Правило 5. Избегать пространных и двусмысленных заявлений. Слишком часто SWOT-анализ ослабляется именно из-за того, что в него включают подобные утверждения, которые, скорее всего, ничего не значат для большинства покупателей. Чем точнее формулировки, тем полезнее будет анализ. К примечанию покупателей воспримет как плохо определенное, лишнее смысла заявление. Этот элемент нужно разбить на несколько более значимых с точки зрения покупателя составляющих.

На самом деле, форма самой матрицы не имеет абсолютно никакого значения. Вы можете повернуть ее по диагонали, изменить порядок полей, в конце концов, обойтись вовсе без матрицы, расположив ее поля последовательно. Главное — получить решение задачи.

После проведения стратегического анализа собственными силами вы будете более четко представлять себе преимущества и недостатки собственного предприятия, а также ситуацию на рынке. Это позволит выбрать оптимальный путь развития, избежать опасностей и максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы, попутно пользуясь предоставленными рынком возможностями. При этом отпадает необходимость в использовании мощных дорогостоящих систем «количественного» анализа и привлечении не менее дорогих экспертов (консультантов), которые, хуже зная специфику конкретного рынка и конкретного предприятия, могут в условиях ограничений по времени и неполной информации навязать неоптимальное решение.

Проведение стратегического анализа поможет структурировать информацию о предприятии и рынке, по-новому взглянуть на текущую ситуацию и перспективы, поставить достижимые цели долгосрочного развития, разработать конкурентоспособный комплекс стратегий достижения этих целей, выработать и осуществить функциональные планы рыночных мероприятий.

7. Значение и задачи анализа маркетинговой деятельности

Сегодня без системы маркетинговой службы, обеспечивающей проведение маркетинговых исследований по изучению перспектив спроса, требований потребителей к свойствам и качеству товара, производителю трудно выжить в конкурентной борьбе.

По этой причине немаловажную роль в деятельности предприятия играет отдел маркетинга.

Основная цель управления маркетинговой деятельности – обеспечение ее максимальной эффективности, а через нее и эффективности функционирования всего предприятия. В случае если организация управления в том, числе управления маркетингом эффективна, то в процессе деятельности предприятия улучшаются такие показатели, как прибыль, объем продаж, доля рынка.

Управление маркетинговой деятельностью, направленной на решение проблем предприятия и организацию планомерного, целесообразного функционирования всей производственной системы - это сложный циклический процесс.

Основные задачи отдела маркетинга:

- ✓ разработка краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной стратегии маркетинга
- ✓ исследование факторов, определяющих структуру и динамику потребительского спроса на продукцию предприятия
- ✓ исследование потребительских свойств производимой продукции и предъявляемых к ней требований со стороны потребителей
- ✓ ориентация разработчиков и производства на выполнение требований потребителей к выпускаемой продукции
- ✓ исследование потребительских свойств производимой продукции и сбор информации об удовлетворении ими покупателей.

Анализ соответствия выпускаемой продукции потребностям покупателей:

- ✓ подготовка предложений по привлечению сторонних организаций по решению проблем маркетинга, изучение спроса на продукцию
- ✓ выявление системы взаимосвязи между различными факторами, влияющими на состояние рынка и объем продаж
- ✓ сбор, систематизация и анализ всей коммерческо-экономической информации о потенциальных рынках сбыта продукции предприятия
- ✓ разработка стратегии рекламы по каждому товару и плана проведения рекламной компании
- ✓ организация рекламы при помощи СМИ
- ✓ обеспечение наружной рекламы
- ✓ организация участия предприятия в выставках.

Рассматриваемому хозяйственному субъекту для обеспечения высокой производительности труда работников, крайне важно формировать и реализовывать программы систематического обучения и подготовки кадров в целях более полного раскрытия их возможностей.

Также, в качестве рекомендации, можно предложить формирование кадров производить на базе собственного персонала, т. к. данное мероприятие обходится дешевле, чем привлечение работников извне. Вместе с тем, повышается заинтересованность собственных работников в достижении лучших результатов деятельности, улучшается моральный климат, усиливается привязанность работников к фирме.

Как было выявлено ранее, при помощи анализа состояния предприятия, данный хозяйственный субъект испытывает некоторые финансовые затруднения. Чтобы выйти из подобной ситуации, руководству крайне важно не только осваивать новые методы и технику управления, но и менять стратегию в целом. **Для этого крайне важно:**

- ✓ проанализировать спрос на выпускаемую продукцию, которые отвечают возможностям фирмы;
- ✓ обеспечить эффективную рекламу всей продукции предприятия;
- ✓ уменьшение производственных издержек и накладных расходов по производимым фирмой товарам и услугам.

Показателем рыночной стабильности фирмы является её способность успешно развиваться в условиях трансформации внешней и внутренней среды. Для этого крайне важно располагать гибкой структурой финансовых ресурсов и при возникновении потребности иметь возможность привлекать заемные денежные средства, т.е. быть кредитоспособным.

Кредитоспособность свидетельствует о потенциале предприятия в своевременном возврате кредитов с процентами при сохранении благоприятной для предприятия динамикой прибыли. Необходимость привлечения внешних источников финансирования не всегда связана с недостаточностью внутренних источников финансирования. Данными источниками, как известно, являются нераспределенная прибыль и амортизационные отчисления. Рассматриваемые источники самофинансирования стабильны, но ограничены стоимостью и сроком использования оборудования, скоростью оборота денежных средств, темпам реализации продукции, величиной текущих расходов. По этой причине свободных денег часто (если не всегда) не хватает, и дополнительное их вливание, направленное на увеличение оборачиваемости активов будет крайне полезным.

Исследования показали, что деятельность предприятия финансируется за счет собственных средств. Баланс предприятия можно считать ликвидным, хотя оно и постоянно испытывает недостаток в денежных средствах (факт осложняющий положение предприятия).

Для укрепления финансового состояния предлагается провести следующие мероприятия:

- ✓ крайне важно в первую очередь изменить отношение к управлению производством;
- ✓ осваивать новые методы и технику управления;
- ✓ усовершенствовать структуру управления;
- ✓ самосовершенствоваться и обучать персонал;
- ✓ совершенствовать кадровую политику;
- ✓ продумывать и тщательно планировать политику ценообразования;
- ✓ изыскивать резервы по снижению затрат на производство;
- ✓ активно заниматься планированием и прогнозированием управления финансов предприятия

8. Анализ динамики производства и реализации продукции.

Анализ начинается с изучения динамики выпуска и реализации продукции, расчета базисных и цепных темпов роста и прироста. Этот анализ показывает, как изменился объем производства и реализации за определенное количество лет. Если темпы роста производства значительно выше темпов реализации продукции, это свидетельствует о накоплении остатков нереализованной продукции на складах предприятия и неоплаченной покупателями.

Среднегодовой темп роста (прироста) выпуска и реализации продукции можно рассчитать по среднегеометрической или среднеарифметической взвешенной.

Для наглядности динамика товарной и валовой продукции может быть изображена с помощью графиков, в виде столбчатых и полосовых диаграмм.

Оперативный анализ производства и отгрузки продукции осуществляется на основе расчета, в котором отражаются плановые и фактические сведения о выпуске и отгрузке продукции по объему, ассортименту, качеству, а также отклонение от плана.

Анализ реализации продукции тесно связан с анализом выполнения договорных обязательств по поставкам продукции. Недовыполнение плана по договорам для предприятия оборачивается уменьшением выручки, прибыли, выплатой штрафных санкций. Кроме того, в условиях конкуренции предприятие может потерять рынки сбыта продукции, что повлечет за собой спад производства.

Особо важное значение для предприятия имеет выполнение контрактов на поставку товаров для государственных нужд. Это гарантирует предприятию сбыт продукции, своевременную ее оплату, льготы по налогам, кредитам и т.п.

В процессе анализа определяется выполнение плана поставок за месяц и с нарастающим итогом в целом по предприятию, в разрезе отдельных потребителей и видов продукции, выясняются причины невыполнения плана, и дается оценка деятельности по выполнению договорных обязательств.

Процент выполнения договорных обязательств рассчитывается делением разности между плановым объемом отгрузки по договорным обязательствам (ОП_{пл}) и его невыполнением (ОП_н) на плановый объем (ОП_{пл}):

$$\text{Кд.п.} = (\text{Оппл} - \text{Опн}) / \text{ОПпл}$$

Недоставка продукции отрицательно влияет не только на итоги деятельности данного предприятия, но и на работу торговых организаций, предприятий-смежников, транспортных организаций и т.д. При анализе реализации особое внимание следует обращать на выполнение обязательств по госзаказу, кооперированным поставкам и по экспорту продукции.

При анализе товарной продукции устанавливают выполнение плана по номенклатуре и ассортименту продукции.

Номенклатура - это перечень наименований изделий и их кодов (в кодификаторе) установленных для соответствующих видов продукции в кодификаторе промышленной продукции (ОКПП) действующем на территории СНГ.

Ассортимент - перечень наименований продукции с указанием ее объема выпуска по каждому виду.

Ассортимент бывает:

- Полный;
- групповой;
- внутригрупповой.

При формировании ассортимента и структуры выпуска продукции предприятие должно учитывать, с одной стороны, спрос на данные виды продукции, а с другой - наиболее эффективное использование трудовых, сырьевых, технических, технологических, финансовых и других ресурсов, имеющихся в его распоряжении. Система формирования ассортимента включает в себя следующие основные моменты:

- определение текущих и перспективных потребностей покупателей;
- оценку уровня конкурентоспособности выпускаемой или планируемой к выпуску продукции;
- изучение жизненного цикла изделий и принятия своевременных мер по внедрению новых, более совершенных видов продукции и изъятию из производственной программы морально устаревших и экономически неэффективных изделий;
- оценку экономической эффективности и степени риска изменений в ассортименте продукции.

Основными причинами влияющими на невыполнение плана по ассортименту продукции являются:

Внутренние причины:

- недостатки в организации производства;
- плохое техническое состояние оборудования;
- простои;
- аварии;
- недостаток средств;
- недостатки в системе управления и материального стимулирования.

Внешние причины:

- конъюнктура рынка;
- изменение спроса на отдельные виды продукции;
- состояние материально-технического обеспечения;
- несвоевременный ввод в действие производственных мощностей предприятия по независимым от него причинам.

Оценка выполнения плана по ассортименту продукции обычно производится с помощью одноименного коэффициента, который рассчитывается путем деления общего фактического выпуска продукции, зачтенного в выполнение плана по ассортименту, на общий плановый выпуск продукции (продукция, изготовленная сверх плана или не предусмотренная планом, не засчитывается в выполнение плана по ассортименту).

Увеличение объема производства (реализации) по одним видам и сокращение по другим видам продукции приводит к изменению ее структуры, т.е. соотношения отдельных изделий, в общем их выпуске. Выполнить план по структуре производства - значит сохранить в фактическом выпуске продукции запланированные соотношения отдельных ее видов.

Изменение структуры производства оказывает большое влияние на все экономические показатели:

- объем выпуска в стоимостной оценке;
- материалоемкость;
- себестоимость товарной продукции;
- прибыль;

- рентабельность.

Если увеличивается удельный вес более дорогой продукции, то объем ее выпуска в стоимостном выражении возрастает, и наоборот. То же происходит с размером прибыли при увеличении удельного веса высокорентабельной и соответственно при уменьшении доли низко рентабельной продукции.

Расчет влияния структуры производства на уровень перечисленных показателей можно произвести способом цепной подстановки, который позволяет абстрагироваться от всех факторов, кроме структуры продукции:

$$ВП_{пл} = V_{пл} УД_{пл} Ц_{пл}$$

$$ВП_{усл1} = V_{ф} УД_{пл} Ц_{пл}$$

$$ВП_{усл2} = V_{ф} УД_{ф} Ц_{пл}$$

$$ВП_{ф} = V_{ф} УД_{ф} Ц_{ф}$$

$$ВП_{V} = ВП_{усл1} - ВП_{пл}$$

$$ВП_{УД} = ВП_{усл2} - ВП_{усл1}$$

$$ВП_{Ц} = ВП_{ф} - ВП_{усл2}$$

$$ВП = ВП_{V} + ВП_{УД} + ВП_{Ц} = ВП_{ф} - ВП_{пл}$$

Также расчет можно произвести способом абсолютных разниц:

$$ВП = V_{УД} Ц$$

$$ВП_{V} = V_{УД} Ц_{пл}$$

$$ВП_{УД} = V_{ф} УД_{пл}$$

$$ВП_{Ц} = V_{ф} УД_{ф} Ц$$

$$ВП_{V} + ВП_{УД} + ВП_{Ц} = ВП,$$

где **ВП** - изменение валовой продукции,

V - изменение объема производства,

Ц - изменение цены на продукцию.

Расчет влияния структурного фактора на изменение выпуска продукции в стоимостном выражении можно произвести с помощью *средневзвешенных цен* (если продукция однородная). Для этого сначала определяется средневзвешенная цена при фактической структуре продукции, а затем при плановой и разность между ними умножается на фактический объем производства продукции в условно-натуральном выражении.

Косвенным показателем качества продукции является брак. Он делится на исправимый и неисправимый, внутренний (выявленный на предприятии) и внешний (выявленный потребителями). Выпуск брака ведет к повышению себестоимости продукции, уменьшению объема товарной и реализованной продукции, снижению прибыли и рентабельности. В процессе анализа изучают динамику брака по абсолютной сумме и удельному весу в общем выпуске товарной продукции, определяют потери от брака.

Затем изучаются причины понижения качества и допущенного брака продукции по местам их возникновения и центрам ответственности и разрабатываются мероприятия по их устранению. Основными причинами понижения качества продукции являются плохое качество сырья, низкий уровень технологии и организации производства, квалификация рабочих, ритмичность производства и др.

Важным показателем деятельности промышленных предприятий является качество продукции.

Его повышение - одна из форм конкурентной борьбы, завоевания и удержания позиций на рынке. Высокий уровень качества продукции способствует повышению спроса на продукцию и увеличению суммы прибыли не только за счет объема продаж, но и за счет более высоких цен.

Качество продукции - понятие, которое характеризует параметрические, эксплуатационные, потребительские, технологические, дизайнерские свойства изделия,

уровень его стандартизации и унификации, надежность и долговечность. Различают обобщающие, индивидуальные и косвенные показатели качества продукции.

Обобщающие показатели характеризуют качество всей произведенной продукции независимо от ее вида и назначения:

- удельный вес новой продукции в общем ее выпуске;
- удельный вес продукции высшей категории качества;
- средневзвешенный балл продукции;
- средний коэффициент сортности;
- удельный вес аттестованной и неаттестованной продукции;
- удельный вес сертифицированной продукции;
- удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам;
- удельный вес экспортируемой продукции, в том числе в высокоразвитые промышленные страны.

Индивидуальные (единичные) показатели - качества продукции характеризуют одно из ее свойств:

1. полезность (жирность молока, зольность угля, содержание железа в руде, содержание белка в продуктах питания);
2. надежность (долговечность, безотказность в работе);
3. технологичность, т.е. эффективность конструкторских и технологических решений (трудоемкость, энергоемкость);
4. эстетичность изделий.

Косвенные показатели - это штрафы за некачественную продукцию, объем и удельный вес забракованной продукции, удельный вес зарекламированной продукции, потери от брака и др.

Одна из задач анализа - изучить динамику перечисленных показателей, выполнение плана по их уровню, причины их изменения и дать оценку выполнения плана по уровню качества продукции.

По продукции, качество которой характеризуется сортом или кондицией, рассчитываются доля продукции каждого сорта (кондиции) в общем, объеме производства, средний коэффициент сортности, средневзвешенная цена изделия в сопоставимых условиях. При оценке выполнения плана по первому показателю фактическую долю каждого сорта в общем, объеме продукции сравнивают с плановой, а для изучения динамики качества - с данными прошлых периодов.

Средний коэффициент сортности можно определить двумя способами: отношением количества продукции I сорта к общему количеству; отношением стоимости продукции всех сортов к возможной стоимости продукции I сорта.

Еще одной задачей анализа является определение влияния качества на стоимостные показатели работы предприятия: выпуск товарной продукции (**ТП**), выручку от реализации продукции (**В**) и прибыль (**П**):

$$ТП = (Ц_1 - Ц_0) K_1,$$

$$В = (Ц_1 - Ц_0) ВРП,$$

$$П = [(Ц_1 - Ц_0) ВРП] - [(С_1 - С_0) ВРП],$$

где **Ц₀** и **Ц₁** - соответственно цена изделия до и после изменения качества;

С₀ и **С₁** - соответственно уровень себестоимости изделия до и после изменения качества;

К₁ - количество произведенной продукции повышенного качества;

ВРП - объем реализации продукции повышенного качества.

Если предприятие выпускает продукцию по сортам, и произошло изменение сортового состава, то вначале необходимо рассчитать, как изменилась средневзвешенная цена и средневзвешенная себестоимость единицы продукции, а затем по приведенным

алгоритмам определить влияние сортового состава на выпуск товарной продукции, выручку и прибыль от ее реализации.

Стандартизация - деятельность по установлению норм, правил, характеристик. Используют ГОСТы, ОСТы (отраслевые стандарты), СТП (стандарты предприятия). Они содержат требования по которым осуществляется сертификация.

Сертификация - деятельность, направленная на поддержание соответствия по установленным требованиям. Существуют общие правила по проведению сертификации. После проведения сертификации выдается сертификат (документ соответствия требованиям).

Стандарты сертификатов следующие:

ИСО 9000 - содержит описание эталонов 3-х моделей качества, предупреждения дефектов продукции как на стадии разработки, так и изготовления;

БИП - бездефективное изготовление продукции;

КСУКП - комплексная система управления качеством продукции. Анализ качества по этой системе осуществляется поэтапно. Сначала определяется удельный вес продукции со знаком качества, а потом определяется продукция по категориям:

- ✓ продукция 1-й категории, продукция определенных полезных качеств, но ниже мировых стандартов;
- ✓ продукция 2-й категории, используемая в промышленности, но не соответствующая мировым стандартам. Продукция оцениваемая по 2-й категории подлежит снятию с производства;

Там где продукция не оценивается по категориям качества, используется категория сортности.

Сортность - тоже характеризует качество, но для определенных отраслей. При определении сортности используют ГОСТ-ы и ОСТ-ы и определяют коэффициенты сортности, подтверждая уровень качества.

9. Анализ реализации продукции по ассортименту и качеству.

Основными показателями объема производства являются товарная и валовая продукция.

Валовая продукция - это стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство. Выражается в сопоставимых и действующих ценах.

Товарная продукция - отличается от валовой тем, что в нее не включаются остатки незавершенного производства и внутрихозяйственный оборот. По своему составу на многих предприятиях валовая продукция совпадает с товарной, если нет внутрихозяйственного оборота и незавершенного производства.

Объем реализации продукции определяется или по отгрузке продукции покупателям, или по оплате (выручке). Может выражаться в сопоставимых, плановых и действующих ценах. В условиях рыночной экономики этот показатель приобретает первостепенное значение. Реализация продукции является связующим звеном между производством и потребителем. От того, как продается продукция, какой спрос на нее на рынке, зависит и объем производства.

Важное значение для оценки выполнения производственной программы имеют и натуральные показатели объемов производства и реализации продукции (Штуки, метры, тонны и т.д.). Их используют при анализе объемов производства и реализации продукции по отдельным видам и группам однородной продукции.

Нормативные трудозатраты используются также для обобщенной оценки объемов выпуска продукции в тех случаях, когда в условиях многономенклатурного производства не представляется возможным использовать натуральные или условные измерители.

При анализе объема продаж продукции используются следующие измерители:

1. Абсолютные: натуральные, стоимостные, трудовые.
2. Относительные: проценты, коэффициенты, сотые доли и другие показатели, которые предприятие изберет.

Готовая продукция может быть реализована по:

- ✓ оптовым ценам;
- ✓ розничным ценам;
- ✓ договорным ценам.

Оптовые цены устанавливаются на уровне розничных за минусом торговых, сбытовых скидок с учетом местонахождения данного предприятия.

Анализ начинается с изучения динамики выпуска и реализации продукции, расчета базисных и цепных темпов роста и прироста. Этот анализ показывает, как изменился объем производства и реализации за определенное количество лет. Если темпы роста производства значительно выше темпов реализации продукции, это свидетельствует о накоплении остатков нереализованной продукции на складах предприятия и неоплаченной покупателями.

Среднегодовой темп роста (прироста) выпуска и реализации продукции можно рассчитать по среднегеометрической или среднеарифметической взвешенной.

Для наглядности динамика товарной и валовой продукции может быть изображена с помощью графиков, в виде столбчатых и полосовых диаграмм.

Оперативный анализ производства и отгрузки продукции осуществляется на основе расчета, в котором отражаются плановые и фактические сведения о выпуске и отгрузке продукции по объему, ассортименту, качеству, а также отклонение от плана.

Анализ реализации продукции тесно связан с анализом выполнения договорных обязательств по поставкам продукции. Недовыполнение плана по договорам для предприятия оборачивается уменьшением выручки, прибыли, выплатой штрафных санкций. Кроме того, в условиях конкуренции предприятие может потерять рынки сбыта продукции, что повлечет за собой спад производства.

Особо важное значение для предприятия имеет выполнение контрактов на поставку товаров для государственных нужд. Это гарантирует предприятию сбыт продукции, своевременную ее оплату, льготы по налогам, кредитам и т.п.

В процессе анализа определяется выполнение плана поставок за месяц и с нарастающим итогом в целом по предприятию, в разрезе отдельных потребителей и видов продукции, выясняются причины невыполнения плана, и дается оценка деятельности по выполнению договорных обязательств.

Процент выполнения договорных обязательств рассчитывается делением разности между плановым объемом отгрузки по договорным обязательствам (ОППЛ) и его невыполнением (ОПН) на плановый объем (ОППЛ):

$$\text{Кд.п.} = (\text{Оппл} - \text{Опн}) / \text{Оппл} (1)$$

Недоставка продукции отрицательно влияет не только на итоги деятельности данного предприятия, но и на работу торговых организаций, предприятий-смежников, транспортных организаций и т.д. При анализе реализации особое внимание следует обращать на выполнение обязательств по госзаказу, кооперированным поставкам и по экспорту продукции.

При анализе товарной продукции устанавливают выполнение плана по номенклатуре и ассортименту продукции.

Номенклатура - это перечень наименований изделий и их кодов (в кодификаторе) установленных для соответствующих видов продукции в кодификаторе промышленной продукции (ОКПП) действующем на территории СНГ.

Ассортимент - перечень наименований продукции с указанием ее объема выпуска по каждому виду.

При формировании ассортимента и структуры выпуска продукции предприятие должно учитывать, с одной стороны, спрос на данные виды продукции, а с другой -

наиболее эффективное использование трудовых, сырьевых, технических, технологических, финансовых и других ресурсов, имеющихся в его распоряжении. **Система формирования ассортимента включает в себя следующие основные моменты:**

- определение текущих и перспективных потребностей покупателей;
- оценку уровня конкурентоспособности выпускаемой или планируемой к выпуску продукции;
- изучение жизненного цикла изделий и принятия своевременных мер по внедрению новых, более совершенных видов продукции и изъятию из производственной программы морально устаревших и экономически неэффективных изделий;
- оценку экономической эффективности и степени риска изменений в ассортименте продукции.

Основными причинами влияющими на невыполнение плана по ассортименту продукции являются:

Внутренние причины: недостатки в организации производства; плохое техническое состояние оборудования; простои; аварии; недостаток средств; недостатки в системе управления и материального стимулирования.

Внешние причины: конъюнктура рынка; изменение спроса на отдельные виды продукции; состояние материально-технического обеспечения; несвоевременный ввод в действие производственных мощностей предприятия по независимым от него причинам.

Оценка выполнения плана по ассортименту продукции обычно производится с помощью одноименного коэффициента, который рассчитывается путем деления общего фактического выпуска продукции, зачтенного в выполнение плана по ассортименту, на общий плановый выпуск продукции (продукция, изготовленная сверх плана или не предусмотренная планом, не засчитывается в выполнение плана по ассортименту).

Увеличение объема производства (реализации) по одним видам и сокращение по другим видам продукции приводит к изменению ее структуры, т.е. соотношения отдельных изделий в общем их выпуске. Выполнить план по структуре производства - значит сохранить в фактическом выпуске продукции запланированные соотношения отдельных ее видов.

Изменение структуры производства оказывает большое влияние на все экономические показатели:

- ✓ объем выпуска в стоимостной оценке;
- ✓ материалоемкость;
- ✓ себестоимость товарной продукции;
- ✓ прибыль;
- ✓ рентабельность.

Если увеличивается удельный вес более дорогой продукции, то объем ее выпуска в стоимостном выражении возрастает, и наоборот. То же происходит с размером прибыли при увеличении удельного веса высоко рентабельной и соответственно при уменьшении доли низко рентабельной продукции.

Расчет влияния структурного фактора на изменение выпуска продукции в стоимостном выражении можно произвести с помощью средневзвешенных цен (если продукция однородная). Для этого сначала определяется средневзвешенная цена при фактической структуре продукции, а затем при плановой и разность между ними умножается на фактический объем производства продукции в условно-натуральном выражении.

Под **качеством продукции** понимается совокупность полезных потребительских свойств продукта труда, обуславливающих его способность удовлетворять определенные потребности человека и общества.

Улучшение качества продукции является одним из важных факторов роста эффективности производства, способствует повышению конкурентоспособности продукции, увеличению прибыли, формирует устойчивый рынок сбыта.

Качество продукции подтверждается сертификатами соответствия. Сертификация дает возможность установить, что должным образом идентифицированные продукция, процесс, услуга соответствуют конкретному стандарту или другому нормативному документу.

Целями сертификации являются:

- ✓ защита потребителя от приобретения продукции, которая опасна для его жизни, здоровья и имущества;
- ✓ содействие экспорту и повышение конкурентоспособности продукции.

При успешном прохождении сертификации предприятию-производителю выдается сертификат соответствия, а также устанавливается право маркировать изделие и (или) упаковку знаком соответствия. С целью установления того, что сертифицированная продукция продолжает соответствовать заданным требованиям, производится инспекционный контроль.

Показатели, характеризующие качество продукции, подразделяются на обобщающие и индивидуальные (специфические).

К обобщающим показателям относятся:

- ✓ удельный вес новых изделий в общем объеме продукции;
- ✓ удельный вес продукции, впервые изготовленной в Казахстане, в общем объеме продукции;
- ✓ удельный вес продукции, сертифицированной в соответствии с международными стандартами качества, в общем ее объеме;
- ✓ удельный вес продукции, сертифицированной в соответствии с национальными стандартами, в общем ее объеме.

Индивидуальные показатели характеризуют отдельные свойства продукции. К ним относятся показатели:

- ✓ назначения, характеризующие полезный эффект от использования продукции по назначению;
- ✓ надежности (безотказность, сохраняемость, долговечность, ремонтпригодность);
- ✓ технологичности, характеризующие эффективность конструкторско-технологических решений (материалоемкость, трудоемкость, энергоемкость);
- ✓ эргономичности, отражающие удобство и комфорт потребления;
- ✓ безопасности, оценивающие степень безопасности при эксплуатации;
- ✓ эстетичности, отражающие рациональность формы и совершенство исполнения;
- ✓ экологичности; и т.д.

При анализе определяются обобщающие показатели качества, и изучается их динамика. Повышение качества, как отдельных видов продукции, так и рост удельного веса данной продукции в общем объеме реализации ведет к увеличению объема продаж в стоимостном выражении. Это объясняется тем, что высокий уровень качества продукции способствует росту спроса на нее и дает возможность повышения цены реализации.

Влияние изменения качества продукции на объем продаж (ВР) и прибыль от продаж (П_{пр}) рассчитывается следующим образом:

$$ВР = V_1 \times (Ц_1 - Ц_0); (1)$$

$$П_{пр} = V_1 \times (Ц_1 - Ц_0) - V_1 \times (C_1 - C_0), (2)$$

где V_1 -- объем реализации продукции повышенного качества; $Ц_1$ и $Ц_0$ -- цена изделия соответственно после и до изменения качества; C_1 и C_0 -- себестоимость единицы продукции соответственно после и до повышения качества.

Если выпущенная продукция оценивается сортностью, то можно рассчитать влияние ее изменения на объем продаж и прибыль от продаж. Расчет производится на основе формул (5.1) и (5.2), с учетом того, что C_1 и C_0 , S_1 и S_0 -- средневзвешенные цена и себестоимость единицы продукции соответственно при фактической и базовой структуре продукции по сортности.

Дальнейший анализ должен быть направлен на выявление причин выпуска изделий пониженных сортов и мест возникновения дефектов.

Косвенными характеристиками качества продукции служат наличие рекламаций от потребителей продукции и производственный брак

При анализе изучают **рекламации** потребителей по следующим направлениям: видам изделий, характеру дефектов, вызвавших рекламации, количеству зарекламированных изделий и их удельному весу в общем объеме реализованной продукции, потерям по принятым рекламациям. Изучение рекламаций производится в динамике, разрабатываются организационно-технические мероприятия, направленные на устранение дефектов.

Производственный брак отражает качество организации и выполнения производственного процесса по изготовлению продукции.

Брак - это изделия или детали, не соответствующие по своим свойствам уровню требований, предусмотренных в ГОСТах, ТУ, и непригодные для использования по прямому назначению. По своему характеру брак подразделяется на исправимый и неисправимый (окончательный).

Исправимый брак - это такой брак, когда в результате устранения дефектов изделие может быть доведено до уровня, удовлетворяющего требованиям, предъявляемым к годной продукции. До этого момента бракованные изделия числятся в составе незавершенного производства. **Неисправимым браком** считается брак, который исправить невозможно или экономически нецелесообразно.

Брак различают также по месту выявления и причинам образования. По *месту выявления* брак бывает внутренний, отслеженный на самом предприятии, и внешний, обнаруженный потребителями. Такое подразделение брака дает возможность правильно оценить работу отдела технического контроля (ОТК) предприятия, а также соответствующих структурных подразделений.

Причины брака классифицируются с учетом отраслевых особенностей технологии и организации производства. Наиболее общими причинами для любых отраслей промышленности являются следующие: низкий уровень квалификации рабочих, использование неисправного оборудования, инструментов и приспособлений; ошибки в технической документации; нарушение технологии производства, использование недоброкачественных материалов; недостаточность и неисправность контрольно-измерительных приборов.

При оформлении первичной документации о браке пользуются классификаторами, содержащими шифр видов брака, его причин и виновников. Результаты проверки качества отмечаются в сопроводительном документе (рабочем наряде или сменном задании), который предъявляется на контроль вместе с готовой продукцией. Неисправимый брак оформляется актом о браке, в котором указываются наименование изделия, а также операции, на которых образовался брак, характеристика брака с указанием шифра его вида, причины брака и виновников, суммы потерь, подлежащей взысканию с виновников.

Общий объем производственного брака определяется себестоимостью окончательно забракованных изделий и расходами на его исправление.

При выявленной отрицательной тенденции в затратах на производственный брак требуется тщательный анализ брака в разрезе отдельных производств, причин и виновников брака, что осуществляется по данным оперативной отчетности. Необходимо подсчитать влияние производственного брака на объем производства продукции. Обычно на практике это делается по упрощенной схеме: подсчитывается абсолютный размер брака

путем сложения себестоимости окончательного брака и расходов на его исправление, находится удельный вес (или процент) полученной суммы в производственной себестоимости товарной продукции, затем на полученный процент умножается объем товарной продукции и таким образом определяется размер недополученной продукции.

Повышение требований рынка к потребляемой продукции, а также усложнение процессов, происходящих в производстве, заставляют предприятие изменять подход к проблеме качества. В настоящее время недостаточно контролировать качество конечного продукта и отдельных составляющих производственного процесса. Необходимым условием выживания в конкурентной борьбе стало создание системы качества, охватывающей все стадии производства, которые оказывают влияние на качество готового изделия - от заключения контракта с поставщиками материалов до сбыта готовой продукции.

Система качества - это совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для общего управления качеством продукции. Действие данной системы распространяется на все этапы жизненного цикла продукции, образуя «петлю качества».

«Петля качества» - это модель взаимозависимых видов деятельности, влияющих на качество на различных стадиях: от определения потребностей до оценки их удовлетворения. Система качества разрабатывается с учетом конкретной деятельности предприятия, но в любом случае она должна охватывать все стадии «петли качества»:

- ✓ маркетинг, поиск и изучение рынка;
- ✓ проектирование и (или) разработку технических требований к продукции;
- ✓ материально-техническое снабжение;
- ✓ подготовку и разработку производственных процессов;
- ✓ производство;
- ✓ контроль и испытания;
- ✓ упаковку и хранение;
- ✓ реализацию и распространение продукции;
- ✓ монтаж и эксплуатацию;
- ✓ техническую помощь в обслуживании;
- ✓ утилизацию после использования изделия.

Система качества должна обеспечивать управление им на всех стадиях «петли качества», участие всех работников в достижении качества конечной продукции, взаимосвязь деятельности по повышению качества и снижению затрат, обязательность выявления дефектов и устранения вызвавших их причин.

10. Анализ эффективности использования основных средств.

Ключевым ресурсом любой производственной компании являются основные средства (ОС), анализ которых традиционно включает оценку их состояния и эффективности использования.

Алгоритм анализа основных средств включает следующие процедуры:

Анализ наличия, структуры и движения основных средств

Анализ движения основных средств

Анализ показателей использования основных средств

Анализ использования производственных мощностей

В процессе анализа необходимо обратить внимание на информацию об ином использовании основных средств, а именно об основных средствах, полученных и переданных в аренду. При этом надо учитывать, что основные средства, полученные в аренду, увеличивают производственные возможности компании, а основные средства, переданные в аренду, уменьшают ее производственные возможности.

Задачами анализа основных средств предприятия являются:

- определение обеспеченности структурных подразделений и предприятия в целом основными средствами;
- уровень использования основных средств по обобщающим и частным показателям;
- определение причин их изменения;
- расчет влияния использования основных средств на объем производства продукции, рентабельность и т.п.;
- определение степени использования производственных мощностей организации;
- выявление резервов, для увеличения эффективности использования основных средств.

Анализ наличия, структуры и движения основных средств

В процессе анализа структуры и движения основных средств необходимо оценить размеры, динамику и структуру вложений капитала в основные средства, выявить главные функциональные особенности производственной деятельности (бизнеса) (Таблица 1).

Остаток основных средств компании на конец периода определяют балансовым методом по следующей формуле:

$$С_k = С_n + С_п - С_в$$

Где, $С_n$ - стоимость основных средств на начало периода; $С_п$ - поступившие (введенные) основные средства; $С_в$ - выбывшие основные средства

Состав, структура и движение основных средств

Элементы состава основных средств	На начало периода		Поступило, тыс. тг.	Выбыло, тыс. тг.	На конец периода		Темп роста, %
	сумма, тыс. тг.	удельный вес, %			сумма, тыс. тг.	удельный вес, %	
Здания							
Сооружения							
Машины и оборудование							
Транспортные средства							
Производственный и хозяйственный инвентарь							
Объекты, относящиеся к интеллектуальной собственности и продуктам интеллектуальной деятельности							
Инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь							
Прочие							
Итого:		100%				100%	

При анализе состава основных фондов отчетные данные рассматриваются в динамике.

В ходе анализа необходимо выявить, как изменилась структура основных средств в результате поступления и выбытия основных средств. В процессе проведения анализа

состава и структуры основных фондов необходимо определить удельный вес отдельных видов фондов в общей стоимости основных фондов предприятия.

Анализ состава основных фондов предприятия позволяет принять меры по оптимизации структуры фондов в целях повышения эффективности их использования.

Более четкое представление о структуре основных средств дает анализ изменения структуры основных средств за период лет.

Анализ изменения структуры основных средств за период лет

Виды основных фондов	На начало года		На конец года		Динамика изменений за год	
	сумма тыс. тг.	удельный вес, %	сумма, тыс. тг.	удельный вес, %	сумма, тыс. тг.	удельный вес, %
1	2	3	4	5	6=4-2	7=5-3
Здания						
Сооружения						
Машины и оборудование						
Транспортные средства						
Производственный и хозяйственный инвентарь						
Объекты, относящиеся к интеллектуальной собственности и продуктам интеллектуальной деятельности						
Инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь						
Прочие						
Итого		100,0%		100,0%		-

Одним из главных показателей при анализе основных средств является показатель среднегодовой стоимости основных средств предприятия, он рассчитывается следующим образом:

$$\text{Фс} = \text{Фпер} + (\text{Фвв} * \text{Чм}) / 12 - \text{Фл} * (12 - \text{М}) / 12$$

Где, Фс - среднегодовая стоимость основных средств; Фпер - первоначальная (балансовая) стоимость основных средств; Фвв - стоимость введенных основных средств; Чм - число месяцев функционирования введенных основных средств; Фл - ликвидационная стоимость; М - количество месяцев функционирования выбывших основных средств.

Показатели движения основных средств

Следующим этапом необходимо определить движение и техническое состояние основных средств (фондов), для чего рассчитывают показатели движения основных средств:

Коэффициент поступления основных средств – отношение первоначальной стоимости введенных в отчетном периоде основных средств (ОСП) к стоимости основных средств на конец анализируемого периода (ОСК):

$$\text{Кпос} = \text{ОСП} / \text{ОСК}$$

Темп поступления, показывает, какая доля в стоимости основных средств на начало периода направлена на покрытие выбытия основных средств в анализируемом периоде:

$$K_{тп} = (ОС_{п-ОС_{в}}) / ОС_{н} \times 100\%$$

Где, ОС_в - стоимость выбывших основных средств в периоде; ОС_н - стоимость основных средств на начало периода.

Коэффициент обновления – отношение первоначальной стоимости поступивших новых за период основных средств (ОС_{пн}) к стоимости основных средств на конец этого периода:

$$K_{оос} = ОС_{пн} / ОС_{к}$$

Коэффициент интенсивности обновления показывает соотношение стоимости ликвидированных (выбывших) в отчетном периоде основных средств (ОС_л) к стоимости новых основных фондов, поступивших (введенных) в отчетном периоде:

$$K_{ин} = ОС_{л} / ОС_{пн}$$

Коэффициент масштабности обновления основных средств характеризует долю новых основных средств по отношению к их уровню на начало периода:

$$K_{м} = ОС_{пн} / ОС_{н}$$

Коэффициент замены рассчитывается как отношение стоимости выбывших в результате износа основных средств к стоимости вновь поступивших фондов:

$$K_{зам} = ОС_{в} / ОС_{п}$$

Коэффициент стабильности основных фондов характеризует сохраняемые для дальнейшего использования основные средства компании:

$$K_{с} = (ОС_{н} - ОС_{в}) / ОС_{н}$$

Коэффициент годности определяется как отношение остаточной стоимости (ОС_{ост}) к первоначальной стоимости основных средств (ОС_{перв}):

$$K_{г} = ОС_{о} / ОС_{перв} = 1 - K_{изн}$$

Коэффициент износа основных фондов характеризует техническое состояние основных средств, рассчитывается как отношение суммы износа (амортизации) (А) к первоначальной стоимости основных средств:

$$K_{изн} = А / ОС_{перв}$$

Коэффициент выбытия – отношение стоимости выбывших основных фондов к стоимости основных средств на начало периода:

$$K_{в} = ОС_{в} / ОС_{н}$$

Результаты расчетов вышеперечисленных коэффициентов, характеризуют движение основных средств компании и их техническое состояние. Значения показателей сравнивают в динамике и статике. На основе горизонтальной и вертикальной оценки коэффициентов делают выводы и принимают соответствующие управленческие решения.

Наблюдая и анализируя процесс движения основных средств компании можно выявить степень обеспеченности основными средствами (количественно, ассортимент, уровень их использования). Все это необходимо для поиска резервов повышения эффективности использования основных средств предприятия.

Показатели использования основных средств

Главным показателем использования основных средств является показатель фондоотдачи, рассчитываемый как отношение стоимости товарной продукции к среднегодовой стоимости основных средств.

Также нужно определить резервы роста фондоотдачи, которая характеризует увеличение объема производства и сокращение среднегодовых остатков основных **производственных средств.**

Резерв роста фондоотдачи определяется по формуле:

$$\Delta \Phi = \Phi_{в} - \Phi_{ф} = ((ВП_{ф} + \Delta ВП) / (\Phi_{ср} + \Phi_{доп} - \Phi_{рез})) - (ВП_{ф} / \Phi_{ср})$$

Где, $\Delta \Phi$ - резерв роста фондоотдачи; $\Phi_{в}$, $\Phi_{ф}$ - соответственно возможный и фактический уровень фондоотдачи; $\Delta ВП$ - резерв увеличения производства продукции; $\Phi_{доп}$ - дополнительная сумма основных производственных средств, необходимые для

освоения резервов увеличения выпуска продукции; Фрез - резерв сокращения среднегодовых остатков основных производственных средств.

Кроме того, рассчитывается фондоемкость, обратный показатель фондоотдачи. На изменение уровня фондоотдачи оказывает влияние ряд факторов (факторный анализ фондоотдачи). Значение этих факторов рассчитывается при сравнении показателя в анализируемом и базисном году.

Следующим этапом анализа является определение фондовооруженности.

Фондовооруженность это стоимость основных средств, приходящихся на одного рабочего, показатель позволяет проанализировать обеспеченность предприятия основными фондами. Фондовооруженность определяется как отношение среднегодовой стоимости всех основных средств (Фср.) к среднесписочному количеству работающих на предприятии:

$$\mathbf{Фвоор = Фср / Р}$$

Показателем, дополняющим информацию о степени использования основных средств, служит показатель, показывающий приходящуюся стоимость основных производственных средств на одного рабочего (человека занятого на основном или на вспомогательном производстве):

$$\mathbf{Фвоор = Фпр / Рраб}$$

Где, Рраб - число рабочих; Р - число работающих на предприятии (включает всех рабочих, ИТР и административно-управленческий состав).

После анализа обобщающих показателей более подробно изучается степень использования производственных мощностей предприятия.

Использование производственных мощностей

Степень использования производственных мощностей характеризуется показателями:

1. Экстенсивной загрузки - $\mathbf{Кэкст = Тф. / Тпл.}$

2. Интенсивной загрузки - $\mathbf{Кинтен = ВПф. / ВПпл.}$

3. Коэффициент интегральной загрузки, обобщающий показатель, комплексно характеризующим использование оборудования - $\mathbf{J = Кэкст * Кинтен}$

Где, Тф., Тпл. - соответственно, фактический и плановый фонд рабочего времени оборудования; ВПф., ВПпл. - соответственно, фактическая и плановая среднечасовая выработка.

По группам однородного оборудования можно определить изменение объема производства продукции за счет его количества, экстенсивности и интенсивности использования по следующей модели:

$$\mathbf{ВП = К * Д * Ксм * П * СВ}$$

Где, К - среднегодовое количество оборудования; Д - количество отработанных дней; Ксм - коэффициент сменности; П - средняя продолжительность смены; СВ - выработка продукции за 1 машино-час.

Расчет влияния этих факторов производится способами цепной подстановки, абсолютных и относительных разниц.

И наконец, результаты анализа основных средств можно дополнить расчетом частных показателей, характеризующих использование отдельных видов машин и оборудования. К примеру, анализируется **степень использования площадей предприятия**. Рассчитывается показатель, показывающий сколько продукции, произведенной предприятием приходится на 1 кв. метр общей площади предприятия (производственные и непроизводственные):

$$\mathbf{Фпл. = ВП / S}$$

Где, ВП - валовая продукция, S - общая площадь.

Но, так как на непроизводственных средствах продукция не производится, данный показатель чаще используется для определения выработки продукции на 1 кв.м. производственных площадей.

Кроме того, при изучении использования площадей предприятия рассчитывается удельный вес производственных и непроизводственных площадей в общей площади, а также удельный площадей, занятых под основное и вспомогательные производства в общей площади производственных площадей.

В процессе анализа основных средств выявляются и изучаются факторы, которые тем или иным образом влияют на результаты деятельности предприятия и в частности на эффективность использования основных средств. Тем самым выявляются **пути и резервы увеличения эффективности использования основных средств**. Ими могут быть ввод в действие не установленного оборудования, замена и модернизация его, сокращение целодневных и внутрисменных простоев, повышение коэффициента сменности, более интенсивное его использование, внедрение мероприятий по модернизации и техническому перевооружению.

Например, резервы увеличения выпуска продукции за счет ввода в действие нового оборудования определяют как:

$$\text{ВПк} = \Delta\text{К} * \text{Дф} * \text{Ксмф} * \text{Пф} * \text{СВф}$$

Где, $\Delta\text{К}$ - дополнительное количество оборудование; Дф - количество отработанных дней (фактически); Ксмф - коэффициент сменности; Пф - средняя продолжительность рабочего дня; СВф - выработка.

Сокращение целодневных простоев оборудования приводит к увеличению среднего количества отработанных дней каждой единицей за год. Этот прирост рассчитывается как:

$$\text{ВПд} = \text{Кв} * \Delta\text{Дф} * \text{Ксмф} * \text{Пф} * \text{СВф}$$

Где, $\Delta\text{Д}$ - дополнительное количество рабочих дней; Кв - возможное количество рабочих дней.

Чтобы подсчитать резерв увеличения выпуска продукции за счет повышения коэффициента сменности в результате лучшей организации производства, необходимо воспользоваться следующей формулой:

$$\text{ВПксм} = \text{Кв} * \text{Дв} * \Delta\text{Ксмф} * \text{Пф} * \text{СВф}$$

За счет сокращения внутрисменных простоев увеличивается средняя продолжительность смены, а следовательно и выпуск продукции:

$$\text{ВПп} = \text{Кв} * \text{Дв} * \text{Ксмв} * \Delta\text{П} * \text{СВф}$$

Для определения резерва увеличения выпуска продукции за счет повышения среднечасовой выработки оборудования, нужно воспользоваться формулой:

$$\text{ВПсв} = \text{Кв} * \text{Дв} * \text{Ксмв} * \text{Пв} * \Delta\text{СВ}$$

11. Анализ показателей эффективного использования оборотных средств.

Финансовое состояние, ликвидность и платежеспособность организации в большей степени зависят от уровня деловой активности, оптимальности использования оборотного капитала, оценки его величины и структуры.

В связи с тем, что оборотные средства формируют основную долю ликвидных активов любой организации, их величина должна быть достаточной для обеспечения ритмичной и равномерной работы компании и, как следствие, получения прибыли. Использование оборотных средств в операционной деятельности должно осуществляться на уровне, минимизирующем время и максимизирующем скорость обращения оборотного капитала и превращения его в реальную денежную массу для последующего финансирования и приобретения новых оборотных средств. Потребность в финансировании пропорционально зависит от скорости оборота активов.

Чем ниже оборачиваемость оборотных средств, тем больше потребность в привлечении дополнительных источников финансирования, так как у организации отсутствуют свои денежные средства для осуществления хозяйственной деятельности.

Таким образом, показатели оборачиваемости оборотного капитала тесно связаны с платежеспособностью и ликвидностью структуры бухгалтерского баланса.

В практике анализа, для оценки оборотных активов применяют разнообразные коэффициенты оборачиваемости, которые могут быть определены как по всему оборотному капиталу фирмы в целом, так и по отдельным составляющим этот капитал элементам или их группам.

Наличие и эффективность оборотного капитала определяются и анализируются непосредственно по данным бухгалтерского баланса.

Изменение остатков оборотного капитала в целом и по его отдельным группам и элементам является следствием непрерывности производственного цикла, в процессе которого запасы потребляются, а их возобновление и пополнение возможно только в результате продажи продукции (работ, услуг) и получения денежных средств.

Эффективность использования оборотных средств предприятия оценивается с использованием следующих показателей:

1. Длительность одного оборота (Д). Показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции. Определяется по формуле:

$$D = C_{\text{ср}} \times T_{\text{пер}} / V_{\text{р}}$$

2. Коэффициент оборачиваемости (Коб). Информирован о количестве оборотов, совершаемых за определенный период оборотными средствами организации. Коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{об}} = V_{\text{р}} / C_{\text{о}}$$

При анализе показателя необходимо уделить внимание сравнению уровня коэффициента оборачиваемости по данным анализируемого предприятия и родственных предприятий, а также компаний-конкурентов. Одним из главных направлений анализа является и изучение динамики показателя. Рост показателя говорит об ускорении оборачиваемости. Чем выше число оборотов, тем меньше средств необходимо иметь организации для операционной деятельности.

3. Коэффициент загрузки оборотных средств (Кз). Показатель характеризует величину оборотных средств, приходящихся на один тенге реализованной продукции:

$$K_{\text{з}} = C_{\text{ср}} / V_{\text{р}} = 1 / K_{\text{об}}$$

4. Рентабельность оборотных средств (Рс). Показатель рассчитывается как отношение прибыли (валовой или чистой) к среднегодовой стоимости оборотных средств по следующей формуле:

$$P_{\text{с}} = П_{\text{ч}} / C_{\text{ср}} \times 100\%$$

где,

$T_{\text{пер}}$ - число дней в периоде;

$V_{\text{р}}$ - выручка;

$П_{\text{ч}}$ - чистая (валовая) прибыль;

$C_{\text{ср}}$ - среднегодовая стоимости оборотных средств, определяемая как: $(C_{\text{нг}} + C_{\text{кг}}) / 2$ (сумма стоимости оборотных средств на начало и конец года деленная на два).

Для наглядности расчета эффективности использования оборотных средств, можно свести показатели в обобщающую таблицу:

№ п/п	Показатели	Базовый период	Отчетный период	Динамика к базовому периоду	
				тыс. тг.	%
1	Выручка от продаж, тыс. тг.				
2	Среднегодовой остаток оборотных средств, тыс. тг.				

3	Стоимость реализованной продукции, тыс. тг.				
4	Прибыль, тыс. тг.				
5	Коэффициент оборачиваемости				
6	Длительность одного оборота, дни				
7	Коэффициент загрузки оборотных средств				
8	Рентабельность оборотных средств, %				

Ускорение оборачиваемости оборотных средств, т.е. сокращение времени прохождения оборотными средствами всего кругооборота и отдельных его стадий снижает потребность в этих средствах, происходит высвобождение оборотных средств из оборота. И наоборот, замедление оборачиваемости, сопровождается вовлечением дополнительных средств в оборот, что негативно влияет на эффективность использования оборотных средств.

Высвобождение оборотных средств в результате ускорения их оборачиваемости может быть абсолютным и относительным.

Абсолютное высвобождение оборотных средств ($C_{абс}$) происходит в тех случаях, когда объем реализации обеспечен меньшим использованием оборотных средств в отчетном периоде (C_1) по сравнению с базисным периодом или плановой потребностью (C_0):

$$C_{абс} = C_1 - C_0$$

Относительное высвобождение оборотных средств ($C_{отн}$) получается при ускорении оборачиваемости с ростом объема продаж или производства. Главное отличие от абсолютного высвобождения, это то что, при этом средства компании не могут быть изъяты из оборота без сохранения непрерывности производства. Относительное высвобождение оборотных средств определяется по формуле:

$$C_{отн} = (C_0 * V_1) / V_0 - C_1$$

или

$$C_{отн} = C_0 * I_v - C_1$$

Где,

V_0, V_1 - объем реализованной продукции в базисном (плановом) и отчетном периоде;
 C_0, C_1 - средний остаток оборотных средств в базисном (плановом) и отчетном периоде;
 I_v - темп прироста объема производства продукции, т.е. V_1/V_0 .

Основными показателями эффективности использования оборотных средств являются показатели их оборачиваемости. Ускорение оборачиваемости способствует сокращению потребности в оборотных активах, приросту объема продукции, увеличению суммы получаемой прибыли и, следовательно, повышению устойчивости финансового состояния.

Для получения максимально полной информации о состоянии оборотных средств рекомендуется рассматривать соответствующие показатели в динамике за определенный временной интервал (как правило, 3 периода), соблюдая требование сопоставимости показателей. Такой анализ позволяет охарактеризовать изменения, которые происходили в организации за анализируемые периоды, и спрогнозировать их на будущее.

12. Анализ эффективности использования материальных ресурсов.

На предприятии анализ материальных расходов начинается с анализа соотношения суммы фактических материальных затрат с плановой величиной, определяется относительное выполнение плановых показателей:

$$\Delta MЗ = MЗ(ф) - MЗ(п)$$

$$MЗ(п) = MЗф / MЗп * 100\%$$

$$\Delta MЗ(ф) = MЗф / MЗпп * 100\%$$

Где, $\Delta MЗ$ - отклонение суммы фактических материальных затрат от плановой величины, тенге.;

$MЗф$ - фактические материальные затраты отчетного периода;

$MЗп$ - плановые материальные затраты;

$MЗ(п)$ - относительное выполнение плана материальных затрат, %;

$\Delta MЗ(ф)$ - динамика фактических затрат по сравнению с предыдущим периодом;

$MЗпп$ - фактические материальные затраты за предыдущий период.

При анализе структуры расходов рассчитывают удельный вес отдельных видов материальных ресурсов в общей их стоимости за прошлый и отчетный год, определяют отклонение и выявляют причины изменения.

Примерная структура таблицы анализа материальных расходов

Вид расходов	Факт прошлого года	Отчетный период		Отклонение факта от плана, тг.	Выполнение плана, %	Динамика по сравнению с прошлым годом, %
		план	факт			
Сырье						
Материалы						
Топливо						
...						
Итого						

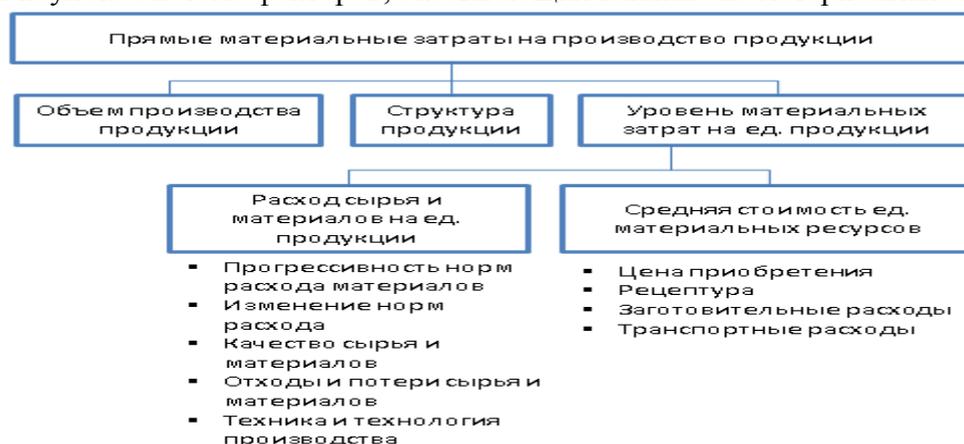
Главными задачами анализа прямых материальных затрат как основного слагаемого себестоимости являются:

1. выявление и измерение влияния отдельных групп факторов на отклонение затрат от плана и их изменение по сравнению с предшествующими периодами;
2. выявление резервов экономии затрат и путей их мобилизации.

Анализ материальных затрат

Как правило, наибольший удельный вес в себестоимости продукции занимают затраты на сырьё и материалы.

Рисунок. Система факторов, оказывающих влияние на материальные затраты



Анализ материальных затрат проводится путем изучения факторов, оказывающих влияние на общую сумму материальных затрат (факторный анализ материальных затрат). Такими факторами являются:

- объем производства продукции (ВВП);
- средняя стоимость единицы материальных ресурсов (ЦМ);
- расход сырья и материалов на единицу продукции (УР).

Для изучения влияния указанных факторов используется следующая факторная модель:

$$МЗ = ВВП * \sum(УР * ЦМ)$$

Расчёт влияния факторов производится методом цепных подстановок:

$$МЗп = ВВПп * \sum(УРп * ЦМп)$$

$$МЗусл1 = ВВПф * \sum(УРп * ЦМп)$$

$$МЗусл2 = ВВПф * \sum(УРф * ЦМп)$$

$$МЗф = ВВПф * \sum(УРф * ЦМф)$$

Где, МЗ - материальные затраты на производство продукции; МЗп - плановые материальные затраты; МЗф - фактические материальные затраты (далее аналогично).

Изменение материальных затрат на продукт за счет:

а) изменения нормы расхода рассчитывается по формуле:

$$\Delta МЗ(ур) = МЗусл2 - МЗп$$

В процессе производства возможна ситуация, в которой происходит замена одного вида материала (сырья) на другой, в результате такой замены одного материала другим изменяется не только количество потреблённых материалов на единицу продукции, но и их стоимость:

$$\Delta МЗ(ур1) = \Delta УР(1) * ЦМ0 + \Delta ЦМ * УР1$$

$$\Delta УР(1) = УР1 - УР0$$

$$\Delta ЦМ = ЦМ1 - ЦМ0$$

Где,

УР0, ЦМ0 - расход и цена сырья и материалов на единицу продукции до замены; УР1, ЦМ1 - расход и цена материала после замены.

б) изменения единичной стоимости материала определяется как:

$$\Delta МЗ(цм) = МЗф - МЗусл$$

Влияние факторов на сумму прямых материальных затрат определяется по следующим формулам:

а) изменение объема производства продукции:

$$\Delta МЗ(ввп) = МЗусл1 - МЗп$$

б) изменение расхода материала на изделие:

$$\Delta МЗ(ур) = МЗусл2 - МЗусл1$$

в) изменение стоимости материальных ресурсов:

$$\Delta МЗ(цм) = МЗф - МЗусл2$$

Расчёты проводятся по каждому виду продукции на основе плановых и отчётных калькуляций с последующим обобщением полученных результатов в целом по предприятию. Общая сумма отклонений величины материальных затрат под влиянием вышеуказанных факторов должна быть равна разности фактической и плановой величины прямых материальных затрат.

Анализ прямых материальных затрат с учетом структуры товарной продукции

В случае многопродуктового производства для анализа применяю модифицированную факторную модель, учитывающую структуру товарной продукции (УД).

$$МЗ = \sum(ВВП * УД * УР * ЦМ)$$

Для этого необходимо произвести пересчёт затрат на производство продукции:

а) по плану:

$$MЗп = \sum(VBПп * УРп * ЦМп)$$

б) по плану, пересчитанному на фактический объём производства продукции:

$$MЗусл1 = \sum(VBПп * УРп * ЦМп) * Iвп$$

$$Iвп = VBПф / VBПп$$

в) по плановым нормам и плановым ценам на фактический выпуск продукции:

$$MЗусл2 = \sum(VBПф * УРп * ЦМп)$$

г) фактически по плановым ценам:

$$MЗусл3 = \sum(VBПф * УРф * ЦМп)$$

д) фактически:

$$MЗф = \sum(VBПф * УРф * ЦМф)$$

Влияние факторов на изменение общей суммы материальных расходов определим по формулам:

1) Изменение объема производства продукции:

$$\Delta MЗ(вп) = MЗусл1 - MЗп$$

2) Изменение структуры производства:

$$\Delta MЗ(уд) = MЗусл2 - MЗусл1$$

3) Изменение удельного расхода материалов:

$$\Delta MЗ(ур) = MЗусл3 - MЗусл2$$

4) Изменение цен на сырье и материалы:

$$\Delta MЗ(цм) = MЗф - MЗусл3$$

13. Анализ движения персонала и производительности труда хозяйствующего субъекта.

Персонал находится в постоянном движении вследствие приема на работу одних и увольнения других. Обновление коллектива за счет выбытия части его членов и прихода новых называется *сменяемостью* (оборотом) *кадров*.

Выбытие может быть обусловлено объективными и субъективными причинами, среди которых:

- ✓ биологические (например, ухудшение здоровья);
- ✓ производственные (сокращение штата вследствие комплексной механизации и автоматизации, а также уменьшения объемов производства; направление на учебу и в длительную командировку);
- ✓ социальные (наступление пенсионного возраста);
- ✓ личные (семейные обстоятельства);
- ✓ государственные (призыв на военную службу).

Интенсивность выбытия персонала обусловлена следующими факторами:

- ✓ настоятельной потребностью в смене работы (например, из-за неудовлетворенности заработной платой, условиями и режимом труда и т. п.);
- ✓ сделанными вложениями средств, связанными с работой и условиями жизни (наличием своего хозяйства, спецификой профессии);
- ✓ желательностью нового места, обеспечивающего улучшение условий труда, более высокие доходы и проч.;
- ✓ легкостью адаптации в новых условиях, определяемой квалификацией, опытом, возрастом и связанными с ней расходами;
- ✓ обладанием информацией о вакансиях и степенью ее достоверности.

По своим последствиям движение персонала далеко не однозначно.

Для уходящих работников позитивными моментами являются следующие возможности:

- ✓ рост доходов на новом месте;

- ✓ улучшение условий для **карьеры**;
- ✓ расширение связей;
- ✓ приобретение более подходящей по содержанию работы;
- ✓ улучшение **морально-психологического климата**.

В то же время они:

- ✓ теряют заработную плату, непрерывный трудовой стаж в организации и связанные с ним льготы;
- ✓ несут затраты на поиск нового места работы;
- ✓ подвержены трудностям **адаптации** и риску потерять квалификацию.

Для остающихся работников появляются дополнительные возможности продвижения, заработка, но увеличиваются нагрузки, теряются привычные партнеры, изменяется социально-психологический климат.

Для организации мобильность персонала означает избавление от неподходящих работников, привлечение людей с новыми взглядами, омоложение кадрового состава. Однако **мобильность персонала** повышает затраты, связанные с набором, временной подменой кадров и их обучением, вызывает потери рабочего времени, падение **дисциплины**, рост **брака**, недопроизводство продукции.

Повышенный оборот кадров, какой бы причиной он ни был вызван, ухудшает укомплектованность рабочих мест исполнителями, отвлекает высококвалифицированных специалистов, вынужденных помогать новичкам, ухудшает морально-психологический климат, снижает активность у тех, кто собирается уходить, что в результате влечет экономические потери.

В мобильном коллективе ниже, чем в стабильном, и эффективность труда вследствие отсутствия устоявшихся норм, необходимой взаимной требовательности, непредсказуемости реакции на управленческие воздействия.

Существует прямая связь между сроком пребывания человека в организации и результатами его труда, ибо при наличии большого стажа он лучше знает тонкости и слабые места работы, а поэтому показывает более высокую результативность.

Экономические потери, связанные с мобильностью персонала, определяются на основе текущей отчетности и специальных обследований. Они складываются из потерь от нарушения стабильности коллектива, трудовой дисциплины, потерь от повышенного брака, прямых потерь рабочего времени.

Статистика характеризует движение персонала относительными и абсолютными показателями оборота.

Абсолютными показателями движения персонала являются оборот по приему и оборот по выбытию.

Оборот по приему представляет собой число лиц, зачисленных на работу после окончания учебных заведений, по набору, в порядке перевода из других организаций, по распределению, по направлению органов трудоустройства, по приглашению самой организации, проходящих производственную практику.

Оборот по выбытию характеризуется численностью лиц, уволившихся из организации за данный период, сгруппированных по причинам **увольнения**. В зависимости от этих причин он бывает необходимым и излишним (**текучесть**).

Необходимый оборот по выбытию неизбежен и имеет объективные причины:

- ✓ состояние здоровья работников;
- ✓ требования законодательства (например, о воинской службе);
- ✓ естественные моменты (состояние здоровья, возраст).

Его можно предсказать, спрогнозировать и даже точно рассчитать (уход на военную службу или на пенсию).

Неблагоприятные последствия здесь ослабляются тем, что люди часто не порывают связи с организацией, оказывают ей по мере возможности помощь и содействие.

Текучесть связана с субъективными причинами и обычно характерна для молодых сотрудников, после 3 лет работы существенно снижаясь. Считается, что нормальный ее уровень составляет 5% в год. Она может быть активной (уход по собственному желанию) и пассивной (увольнение за нарушения трудовой дисциплины). При необходимости ее стимулируют и даже провоцируют.

Текучесть персонала снижают:

- ✓ подробный инструктаж;
- ✓ возможность работника воздействовать на ситуацию;
- ✓ его востребованность;
- ✓ нормальные физические и эмоциональные нагрузки;
- ✓ возможность довести работу до конца, ответственность за нее;
- ✓ наличие условий для творчества.

Кроме перечисленных, дополнительно целесообразно определять следующие абсолютные показатели состояния **персонала**:

- ✓ численность сменившихся работников, представляющая собой меньшую из численности принятых и уволенных;
- ✓ численность проработавших весь период как разность между списочной численностью на начало периода и численностью уволившихся за период (характеризует постоянство коллектива за определенный период времени).

Относительными показателями оборота персонала являются:

$$1. \text{Интенсивность оборота по выбытию} = \frac{\text{Число выбывших за период по всем причинам}}{\text{Среднесписочная численность персонала за период}}$$

$$2. \text{Коэффициент постоянства кадрового состава} = \frac{\text{Число работников, состоявших в списках организации в течение всего периода (не менее 3 лет)}}{\text{Среднесписочная численность персонала за период}}$$

$$3. \text{Коэффициент текучести} = \frac{\text{Излишний оборот}}{\text{Среднесписочная численность персонала за период}}$$

$$4. \text{Коэффициент интенсивности текучести кадров} = \frac{\text{Доля работников } i\text{-й группы в числе выбывших по причинам текучести}}{\text{Доля } i\text{-й группы в общем числе работников}}$$

$$5. \text{Коэффициент закрепленности работников} = \frac{\text{Число лиц с определенным стажем, покинувших организацию}}{\text{Среднесписочная численность персонала за период}}$$

Движение персонала отражается в *балансе*, включающем сведения об изменении его численности и структуры. Балансы составляются в организациях за месяц, квартал и год, в том числе по отдельным специальностям, профессиям, категориям.

Они содержат данные о численности работников на начало и конец периода, числе поступивших и выбывших за период с расшифровкой сведений:

- ✓ откуда люди прибыли (из учебных заведений, из других организаций в порядке перевода, с **бирж труда** и проч.);
- ✓ по каким причинам ушли (перевод в другие организации, окончание срока договора, уход на учебу, призыв на воинскую службу, выход на пенсию и другие причины).

Под структурой персонала (социальной структурой организации) понимается количественное соотношение между группами работников, задаваемое технологической и

организационной структурой предприятия. Свое выражение она находит в штатном расписании, которое отражает ее нормативное состояние.

Структура персонала может быть статистической и аналитической.

Статистическая структура отражает его распределение и движение в разрезе категорий и групп **должностей**.

Выделяют:

- ✓ *персонал основных видов деятельности* (лица, работающие в основных и вспомогательных, научно-исследовательских и опытно-конструкторских подразделениях, аппарате управления, занятые созданием продукции, услуг или осуществляющие обслуживание этих процессов);
- ✓ *персонал неосновных видов деятельности* (работники ремонтного, жилищно-коммунального хозяйства, подразделений социальной сферы).

Все они в своих подразделениях занимают должности руководителей, специалистов, рабочих, и основные сведения о них содержатся в текущей отчетности.

Аналитическая структура определяется на основе специальных исследований и расчетов и подразделяется на общую и частную.

В разрезе *общей* структуры персонал рассматривается по таким признакам, как стаж работы, образование, **профессия**.

Частная структура отражает соотношение отдельных категорий работников, например «занятые тяжелым трудом с помощью простейших приспособлений и без них», «выполняющие работу ручную, не при машинах», «выполняющие ручную работу по обслуживанию машин и механизмов», «занятые на обрабатывающих центрах» и проч.

Критерием оптимальности структуры персонала является соответствие численности работников различных должностных и профессиональных групп выполняемым им объемам работ, выраженным в затратах рабочего времени. Это позволяет минимизировать трудозатраты на выполнение соответствующих функций и повышающую надежность работы аппарата.

По характеру трудовых функций персонал разделяется на **рабочих** и **служащих**.

Рабочие непосредственно создают материальные ценности или оказывают услуги производственного характера. Принято различать **основных** и **вспомогательных рабочих**. Первые заняты в технологических процессах, изменяющих форму, структуру, свойства, пространственное положение предмета труда. Вторые связаны с обслуживанием оборудования и рабочих мест во вспомогательных подразделениях $\frac{3}{4}$ ремонтных, инструментальных, транспортных, складских.

Особо выделяют рабочих механизированного и ручного труда по следующим категориям:

- работающие при помощи автоматов;
- выполняющие работу при помощи машин, механизмов, приборов, установок;
- обслуживающие машины, станки, установки, приборы;
- выполняющие работы ручную;
- выполняющие работы без применения машин и механизмов;
- выполняющие работы по ремонту и наладке машин и механизмов.

Рабочие классифицируются также по профессиям, возрасту, формам и системам оплаты труда, стажу.

К рабочим относится и *младший обслуживающий персонал*, занятый в основном оказанием услуг, не связанных с основной деятельностью (дворники, курьеры, уборщики непромышленных помещений, водители персональных автомобилей руководства и автобусов, перевозящих сотрудников).

Служащие осуществляют организацию деятельности людей, управление производством, административно-хозяйственные, финансово-бухгалтерские, снабженческие, юридические, исследовательские и другие функции. Таким образом,

можно говорить об управленческих и неуправленческих служащих, не осуществляющих наблюдение за другими.

Служащие относятся к профессиональной группе *лиц, занятых преимущественно умственным, (в основном интеллектуальным) трудом*. Они объединяются в несколько подгрупп.

1. **Руководители**, к которым относят также их заместителей и главных специалистов (например, главного бухгалтера, главного экономиста), государственных инспекторов.

В совокупности они образуют **администрацию**, включающую также отдельных лиц, не относящихся к руководству и выполняющих вспомогательные управленческие функции, например, сотрудников кадровых служб.

2. **Специалисты** $\frac{3}{4}$ работники, выполняющие квалифицированные виды профессиональной деятельности (разработку вариантов решения отдельных производственных, технических и управленческих проблем, выбор и принятие которых входит в компетенцию **руководителей**). Это экономисты, юристы, инженеры.

В зависимости от уровня подготовки различают специалистов высшей и средней квалификации. Первые осуществляют руководство производственно-техническими и творческими процессами; вторые являются ответственными исполнителями работ.

Специалисты могут являться главными, ведущими или старшими и иметь категорию, характеризующую номером.

Старший специалист, наряду с исполнением своих обычных обязанностей специалиста, может руководить группой коллег $\frac{3}{4}$ рядовых исполнителей, не выделенной в самостоятельное подразделение. Это руководство не имеет административного характера, а сводится преимущественно к координации и консультированию. Он может быть также единоличным ответственным исполнителем какой-то работы, не имеющим подчиненных. Ведущий специалист выполняет те же обязанности, что и старший, но осуществляет дополнительно методическое руководство, а **главный** координирует работу ведущих и старших специалистов.

3. **Другие работники, относящиеся к служащим**, осуществляют подготовку и оформление документов, учет, контроль, хозяйственное обслуживание (например, кассиры, делопроизводители, архивариусы, коменданты).

На Западе различают следующие категории служащих:

- ✓ top management;
- ✓ middle management;
- ✓ lower management;
- ✓ инженерно-технический персонал и корпоративные служащие;
- ✓ работники, занятые физическим трудом;
- ✓ работники социальной инфраструктуры.

Занятие должности требует обладания соответствующей профессией и квалификацией.

Под **профессией** понимают совокупность специальных теоретических знаний, практических навыков и опыта, приобретенных человеком в результате специальной подготовки и работы в данной области, позволяющих осуществлять соответствующий вид деятельности, а также род занятий. Например, говорят о профессии менеджера, юриста, экономиста, врача.

Способность приемлемого выполнения профессиональных обязанностей в результате наличия у человека психических и психофизиологических качеств получила название **профессиональной пригодности**. Она может быть потенциальной (основывается на задатках, физических и психических свойствах человека) и реальной (скапливается постепенно, в результате освоения им новых знаний и навыков).

Выделяют следующие параметры профессиональной пригодности:

физические данные и состояние здоровья;

- ✓ квалификация, опыт;
- ✓ активность;

- ✓ соответствие требованиям, предъявляемым законодательством;
- ✓ психические особенности и способности;
- ✓ личные качества (характер, энергичность, самообладание, адаптивность);
- ✓ направленность личности и мотивированность;
- ✓ поведение во время и вне работы.

В пределах каждой профессии выделяются *специальности* $\frac{3}{4}$ виды деятельности, связанные с выполнением более ограниченных функций.

Так, специальностью в рамках профессии юриста будет соответствующая правовая отрасль $\frac{3}{4}$ гражданское право, уголовное право, государственное право и проч. Опыт и практика увязывают навыки, знания и умения воедино, формируя *квалификацию*, т. е. степень профессиональной подготовки, необходимую для выполнения данных трудовых функций.

Различают квалификацию работы и квалификацию работника. Первая представлена совокупностью требований к тем, кто ее должен исполнять; вторая $\frac{3}{4}$ совокупностью приобретенных человеком профессиональных качеств, которые, в частности, обусловлены:

- ✓ уровнем общих и специальных знаний и организационных навыков (для руководителей);
- ✓ стажем работы в данной или аналогичной должности, необходимым для освоения профессии.

Квалификация присваивается специальной комиссией на основе всесторонней проверки знаний и опыта данного лица и юридически закрепляется в документах $\frac{3}{4}$ дипломах, свидетельствах и проч.

По степени квалификации рабочих принято разделять на следующие группы:

- ✓ высококвалифицированные $\frac{3}{4}$ окончившие профессиональные и средние специальные учебные заведения со сроком обучения 2-4 года;
- ✓ квалифицированные $\frac{3}{4}$ окончившие средние профессиональные или технические училища, прошедшие производственное обучение на предприятиях в течение 6-24 мес.;
- ✓ малоквалифицированные $\frac{3}{4}$ прошедшие производственную подготовку в течение 2-5 мес.;
- ✓ неквалифицированные $\frac{3}{4}$ прошедшие практическое обучение или инструктаж на рабочих местах в течение нескольких недель.

Чем выше **квалификация работника**, тем в меньшей степени его труд поддается регламентации, контролю и стимулированию.

Высококвалифицированные работники нуждаются в повышенной социальной защите, самостоятельности, создании условий для творчества, но одновременно готовы нести повышенную ответственность.

Совокупность знаний и навыков, специфических способностей работников, необходимых в конкретном трудовом процессе, называется профессиональной *компетентностью*. Выделяют следующие ее виды:

- ✓ функциональная (наличие специальных знаний и умение их реализовывать);
- ✓ интеллектуальная (способность к аналитическому мышлению);
- ✓ ситуативная (умение действовать в соответствии со складывающимися обстоятельствами);
- ✓ социальная (наличие коммуникационных и интеграционных способностей, умение поддерживать отношения, влиять, добиваться своего, правильно воспринимать и интерпретировать чужие мысли, выказывать к ним отношение, вести беседы и проч.).

Статистика позволяет рассчитывать ряд количественных показателей, характеризующих квалификацию персонала:

$$1. \text{ Коэффициент квалификации работников} = \frac{\sqrt{\text{Число работников, имеющих спец. образование, соответствующее должности} \times \text{Число работников, имеющих необходимый опыт}}}{\text{Общее число работников}}$$

$$2. \text{ Коэффициент использования квалификации работников} = \frac{\text{Затраты труда на выполнение работы в соответствии с квалификацией}}{\text{Общее число работников}}$$

$$3. \text{ Коэффициент соответствия работника выполняемой работе} = \frac{\text{Количество работников определенной квалификационной группы}}{\text{Количество работников той же профессиональной группы}}$$

Чем ближе данный коэффициент к 1, тем лучше.

Квалификацию работников в определенной степени может характеризовать коэффициент специализации работников, определяемый с помощью следующей формулы:

$$\text{Коэффициент специализации} = \frac{\text{Фактическая продолжительность работы в данной должности}}{60 \text{ мес.}}$$

а также коэффициент стажа работы в организации:

$$\text{Коэффициент стажа работы в организации} = \frac{\text{Продолжительность работы в организации}}{60 \text{ мес.}}$$

Различия в степени квалификации рабочих отражается в *тарифном разряде* (более высокий разряд соответствует более высокой квалификации). Иногда (например, на транспорте) последняя характеризуется классностью, но, в отличие от первого разряда, первый класс считается самым высоким.

Можно рассчитывать коэффициент среднего тарифного разряда как **среднюю арифметическую** разрядов, взвешенных по доле сотрудников:

$$K_{\text{ср.тр.}} = \frac{A_1 \alpha_1 + A_2 \alpha_2 + \dots + A_n \alpha_n}{\sum A}$$

где A_1, A_2, \dots, A_n $\frac{3}{4}$ число сотрудников каждого разряда;

$\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n$ $\frac{3}{4}$ номер разряда;

$\sum A$ $\frac{3}{4}$ общее число сотрудников.

При анализе персонала состав рабочих изучается также по профессиям, по возрасту, формам и системам оплаты труда, сменам, стажу. *Возрастная структура* персонала характеризуется долей лиц соответствующих возрастов в его общей численности. При изучении возрастного состава применяются следующие группировки: 16, 17, 18, 19, 20-24, 25-29, 30-34, 35-39, 40-44, 45-49, 50-54, 55-59, 60-64, 65 и старше.

Структура персонала *по стажу* может рассматриваться двояко: в плане общего стажа и стажа работы в данной организации. С *общим стажем* напрямую связан уровень производительности труда. Общий стаж группируется по следующим периодам: до 16 лет, 16-20, 21-25, 26-30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40 и более.

Стаж работы в организации характеризует закрепляемость кадров. Статистика выделяет следующие периоды для расчета этого показателя: до 1 года, 1-4, 5-9, 10-14, 15-19, 20-24, 25-29, 30 и более.

Структура персонала по уровню образования (общему и специальному) предполагает выделение лиц, имеющих высшее образование, незаконченное высшее (более полусрока обучения), среднее специальное, среднее общее, неполное среднее, начальное.

Анализ производительности труда

Результативность использования трудового потенциала и эффективность производственной деятельности организации характеризуют показатель производительности труда.

В западной практике термин производительность широко используется как показатель эффективности функционирования предприятия. Производительность выступает в качестве отношения количества товаров работ или услуг, произведенных (выполненных, оказанных) за определенный период времени к количеству ресурсов, затраченных для создания или производства этой продукции за аналогичный период времени.

Производительность труда – это важнейший качественный показатель, характеризующий эффективность затрат живого труда; это количество продукции, произведенное за определенный период в расчете на одного работника или затраты рабочего времени на единицу продукции.

Производительность труда вместе с фондоотдачей, материалоемкостью, себестоимостью продукции и рентабельностью производства образуют основу системы показателей эффективности деятельности организации.

Рост производительности труда зависит от многих факторов таких как, технический прогресс, модернизация производства, улучшение профессиональной подготовки кадров и их экономической и социальной заинтересованности и т.п.

Сущность производительности труда характеризуется посредством анализа двух основных подходов в использовании трудовых ресурсов и рабочей силы: экстенсивному и интенсивному подходам.

Экстенсивное развитие трудовых ресурсов характеризуется привлечением к труду лиц, еще не занятых в национальном производстве либо по каким-то причинам временно не работающих, или увеличением бюджета рабочего времени.

Интенсивное развитие трудовых ресурсов, предусматривающее снижение затрат на единицу продукции, характеризует увеличение производительности труда, которая является показателем степени эффективности трудовых затрат человека в производстве конечного продукта в единицу времени. Затраты труда в единицу времени тем меньше, чем больше производится продукции в единицу времени.

Показатели анализа производительности труда

Основными показателями оценки производительности труда традиционно являются:

- показатели выработки;
- показатели трудоемкости.

Показатель выработки продукции исчисляется как отношение объема производства (выручки) к затратам труда и показывает объем производства в расчете на единицу затрат труда.

Различают среднечасовую, среднедневную, среднемесячную и среднегодовую выработки, которые определяются соответственно как отношение объема производства (выручки) к количеству человеко-часов (человеко-дней, человеко-месяцев).

Показатель выработки в общем виде рассчитывается по следующей формуле:

$$Пв = В/Т$$

где, Пв - выработка продукции одним работником;

В - объем производства (выручка) предприятия;

Т - трудовой показатель.

Показатель производительности труда может быть выражен в следующих измерениях: натуральных, условно-натуральных и стоимостных.

Каждому измерителю производительности труда на предприятии присущи характерные недостатки. Стоимостные показатели испытывают на себе влияние инфляции и не очень четко характеризуют реальную производительность труда, натуральные показатели избавлены от инфляционного влияния, но имеют ограниченное применение, используются при составлении планов предприятий (основных цехов и участков), т.е. характеризуют производительность труда только при изготовлении конкретного вида продукции.

Показателем обратным показателю выработки является – **трудоемкость продукции**. Он характеризует соотношение между затратами труда и объемом производства (выручки) и показывает, сколько труда затрачено на производство единицы продукции. Показатель трудоемкости в натуральном выражении рассчитывается по формуле:

$$Пт = T/V$$

Отдельно упомянем вспомогательные показатели – затраты времени на выполнение единицы определенного вида работ или объем выполненных работ за единицу времени.

Анализ среднегодовой выработки на одного работника

На показатель среднегодовой выработки оказывают влияние такие факторы как: доля рабочих в общей численности промышленно-производственного персонала (ППП) организации, количество отработанных дней и продолжительность рабочего дня.

Определим влияние этих факторов на среднегодовую выработку продукции одним работником по следующей формуле:

$$ГВ = Уд * Д * П * ЧВ$$

Где,

Уд - удельный вес рабочих в общей численности ППП, %;

Д - количество отработанных дней одним рабочим за год;

П - средняя продолжительность рабочего дня;

ЧВ - среднечасовая выработка продукции.

Методом абсолютных разниц проведем анализ уровня влияния факторов на среднегодовую выработку продукции:

а) влияние удельного веса рабочих в общей численности персонала предприятия:

$$\Delta ГВ(уд) = \Delta Уд * ГВп$$

б) влияние количества отработанных дней одним рабочим за год: $\Delta ГВ(д) = Удф * \Delta Д * ДВп$

в) влияние продолжительности рабочего дня: $\Delta ГВ(п) = Удф * Дф * \Delta П * ЧВп$

г) влияние среднечасовой выработки рабочих: $\Delta ГВ(чв) = Удф * Дф * Пф * \Delta ЧВ$

Анализ среднегодовой выработки на одного рабочего

Аналогичным образом рассмотрим динамику среднегодовой выработки рабочего, на которую оказывают влияние: количество отработанных дней рабочим за год, средняя продолжительность рабочего дня и среднечасовая выработка.

В общем виде влияние факторов можно представить в виде:

$$ГВр = Д * П * ЧВ$$

а) влияние количества отработанных дней: $\Delta ГВр(д) = \Delta Д * Пп * ЧВп$

б) влияние продолжительности рабочего дня: $\Delta ГВр(п) = Дф * \Delta П * ЧВп$

в) влияние среднечасовой выработки: $\Delta ГВр(чв) = Дф * Пф * \Delta ЧВ$

Анализ среднечасовой выработки рабочих

От фактора среднечасовой выработки зависят показатели среднечасовой и среднечасовой выработки рабочих, которые в конечном итоге влияют на производительность труда.

На среднечасовую выработку оказывают влияние факторы, имеющие отношение к изменению трудоемкости продукта и ее стоимостной оценки.

Первая группа факторов включает в себя показатели непроизводительных затрат времени по исправлению брака, организации производства и технического уровня производства.

Ко второй группе можно отнести факторы, которые непосредственно связаны с изменением объема производства продукции в связи со структурными сдвигами в составе продукции и уровня объединенных поставок.

$$\text{ЧВусл1} = (\text{ВВПф} + \Delta\text{ВВПстр})/(\text{Тф} + \text{Тэ} - \text{Тн})$$

$$\text{ЧВусл2} = (\text{ВВПф} + \Delta\text{ВВПстр})/(\text{Тф} - \text{Тн})$$

$$\text{ЧВусл3} = (\text{ВВПф} + \Delta\text{ВВПстр})/\text{Тф}$$

Где,

ВВПф - фактический объем товарной продукции;

$\Delta\text{ВВПстр}$ - изменение стоимости товарной продукции в результате структурных сдвигов;

Тф - фактически отработанное время всеми рабочими;

Тэ - сверхплановая экономия времени от внедрения мероприятий НТП;

Тн - непроизводительные затраты времени, которые складываются из затрат рабочего времени в результате изготовления брака и исправления брака, а также в связи с отклонениями от техпроцесса. Для определения их величины используют данные о потерях от брака.

Используя метод цепной подстановки, рассчитаем влияние этих факторов на среднечасовую выработку:

а) сравнив полученный показатель ЧВусл1 с плановым значением, определим влияние фактора интенсивности труда в связи с улучшением его организации на среднечасовую выработку: $\Delta\text{ЧВ(и)} = \text{ЧВусл1} - \text{ЧВп}$

б) влияние сверхплановой экономии времени в связи с внедрением мероприятий НТП: $\Delta\text{ЧВ(э)} = \text{ЧВусл2} - \text{ЧВусл1}$

в) влияние на уровень среднечасовой выработки непроизводительных затрат времени определяется как: $\Delta\text{ЧВ(н)} = \text{ЧВусл3} - \text{ЧВусл2}$

г) изменение среднечасовой выработки за счет структурных сдвигов производства продукции: $\Delta\text{ЧВ(стр)} = \text{ЧВф} - \text{ЧВусл3}$

Отметим что, производительность труда может снижаться при значительном удельном весе вновь осваиваемого продукта или из-за внедрения мероприятий по улучшению его качества. Так как, для повышения качества, надёжности или конкурентоспособности товара, требуются дополнительные затраты средств и труда. Выигрыш от роста продаж, более высокого уровня цен, как правило, перекрывает потери от снижения производительности труда.

14. Анализ затрат на производство и себестоимость продукции.

Издержки это затраты живого и овеществленного труда на производство и реализацию продукции, работ, услуг:

Затраты – потребленные ресурсы или деньги, которые нужно заплатить за товары или услуги (в отечественной экономической практике термин «затраты» нередко применяется для характеристики всех издержек предприятия за определенный период);

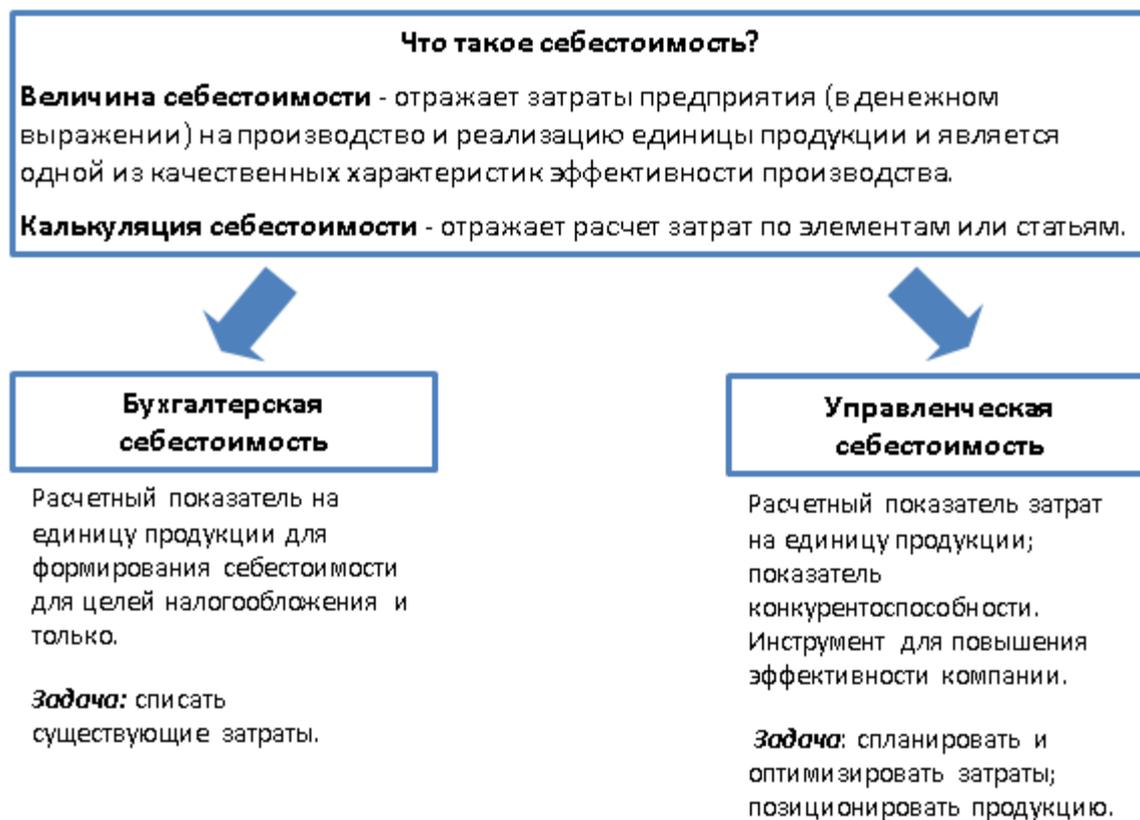
Расходы это только та часть затрат, которая была понесена в связи с получением дохода, причем в соответствии с Международными стандартами бухгалтерской отчетности расходы включают в себя убытки и затраты, которые возникают в ходе основной деятельности предприятия в связи с получением дохода, то есть в бухгалтерском учете доходы должны соотноситься с затратами на их получение, которые в этом случае будут называться расходами.

А в упрощенном виде можно сказать, что *расходы – это по существу есть полная себестоимость реализованной продукции.*

Таким образом, если понесенным затратам соответствуют определенные доходы, их можно считать расходами и отражать в отчете о прибылях и убытках. Если же доход в результате понесенных затрат еще не был получен, затраты следует учесть в составе

активов и отразить в бухгалтерском балансе как затраты в незавершенном производстве или готовую продукцию (нереализованную).

Значит, понятие расходы более узкое, чем понятие затраты. А понятия «издержки» и «затраты» нередко употребляются как синонимы, причем термин «издержки» больше характерен для экономической теории, а «затраты» – для учета и управления



Себестоимость – это выраженные в денежной форме затраты на производство и продажу продукции, работ, услуг. Она складывается из всех затрат, связанных с использованием в процессе производства продукции (выполнения работ, оказания услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и продажу.

Учет затрат и исчисление (калькулирование) себестоимости каждого вида выпускаемой предприятием продукции (работ, услуг) являются одной из ключевых проблем управленческого учета по ряду причин, включая следующие:

- знание себестоимости продукции необходимо для того, чтобы производить в финансовом учете оценку остатков незавершенного производства и готовой продукции, а также определять себестоимость проданной продукции и, как следствие, прибыль от продаж;
- уровень себестоимости единицы продукции является весьма важным фактором формирования ценовой и ассортиментной политики предприятия;
- контроль за себестоимостью и выявление путей ее снижения представляют собой одно из основных направлений повышения эффективности деятельности компании.

Система учета производственных затрат и калькулирования себестоимости продукции организуется на каждом предприятии по-разному в зависимости от выбора объектов учета затрат – признаков, согласно которым производят группировку производственных расходов для целей управления себестоимостью. Для того чтобы эффективно управлять затратами, как правило, необходимо иметь данные для контроля по направлениям затрат, по местам их возникновения и по носителям затрат. При этом под

местами возникновения затрат понимаются структурные подразделения предприятия, в которых происходит первоначальное потребление ресурсов (например, цех, участок, бригада, стадия, процесс и т.д.), а носителями затрат являются виды продукции (работ, услуг), выпускаемой (выполняемых, оказываемых) данной организацией. Кроме того, различают различные виды затрат в зависимости от целей их учета.

Основные и накладные затраты

Исходя из экономической роли в процессе производства продукции затраты подразделяют на основные и накладные.

Основными являются затраты, непосредственно связанные с производственным (технологическим) процессом изготовления продукции, выполнения работ или оказания услуг. Иными словами, к основным затратам относят израсходованные ресурсы, потребление которых связано с выпуском продукции (работ, услуг), – например, материалы, заработная плата производственных рабочих, амортизация основных средств и т.д.

Накладными признаются затраты, которые образуются в связи с организацией, обслуживанием производства и управлением им.

Например, общепроизводственные и общехозяйственные расходы – содержание аппарата управления, амортизация и ремонт основных средств цехового или общезаводского назначения, налоги, расходы на подбор и повышение квалификации кадров и т.д.

Прямые и косвенные затраты

Классификация затрат по способу их включения в себестоимость продукции, работ и услуг на прямые и косвенные. Именно эта классификация определяет порядок отражения затрат на тех или иных синтетических счетах, субсчетах и аналитических счетах.

Прямыми считаются затраты, которые можно прямо, непосредственно и экономично отнести на конкретный вид продукции или к конкретной партии продукции (к выполненным работам или оказанным услугам). На практике к этой категории относятся:

- прямые затраты материалов (то есть сырье и основные материалы, использованные при производстве продукции);
- прямые трудовые затраты (оплата труда персонала, занятого в производстве конкретных видов продукции).

Впрочем, если предприятие производит только один вид продукции или оказывает только один вид услуг, все производственные расходы автоматически будут прямыми.

Косвенными признаются затраты, которые нельзя прямо, непосредственно и экономично отнести на конкретную продукцию, поэтому их следует сначала собрать отдельно (на отдельном счете), а затем – по итогам месяца – распределить по видам производимой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг) исходя из выбранной методики.

Среди производственных затрат к косвенным можно отнести вспомогательные материалы и комплектующие изделия, расходы на оплату труда вспомогательных рабочих, наладчиков, ремонтников, оплату отпусков, доплату за сверхурочную работу, оплату времени простоя, расходы на содержание цехового оборудования и зданий, на страхование имущества и т.д.

Подчеркнем – косвенные затраты связаны одновременно с изготовлением нескольких видов продукции, и их либо вообще нельзя «приписать» к конкретному виду выпускаемой продукции, либо в принципе это возможно, но нецелесообразно ввиду незначительности суммы данного вида затрат и сложности точного определения той их части, которая приходится на каждый вид продукции.

На практике разделение прямых и косвенных затрат имеет очень важное значение для организации работы бухгалтерии в части учета затрат. Прямые затраты должны на основании первичных документов плюс возможно дополнительных расчетов, как, например, в случае, если один и тот же вид сырья используется для производства

нескольких видов продукции в одном подразделении и невозможно обеспечить точный первичный учет того, сколько именно этого сырья потрачено на каждый из видов продукции, относиться непосредственно в себестоимость каждого вида продукции, формируемую по дебету счета 8110 «Основное производство». А вот косвенные затраты собирают на отдельных счетах – например, цеховые расходы в течение месяца относят в дебет счета 8310 «Общепроизводственные расходы».

Если говорить о взаимосвязи двух рассмотренных классификаций, можно отметить следующее:

- все прямые расходы являются основными (ведь они необходимы для производства конкретных видов продукции);
- накладные расходы всегда являются косвенными;
- некоторые виды основных расходов с точки зрения порядка их включения в себестоимость являются не прямыми, а косвенными – как, например, суммы амортизации основных средств, используемых в производстве нескольких видов продукции.

Затраты на продукт, затраты периода

Эта классификация является очень важной именно с точки зрения управленческого учета, поскольку только она применяется в западных странах, где и были разработаны многие применяемые сегодня методы управленческого учета, причем такая классификация обычно обязательна и в управленческом, и в финансовом учете.

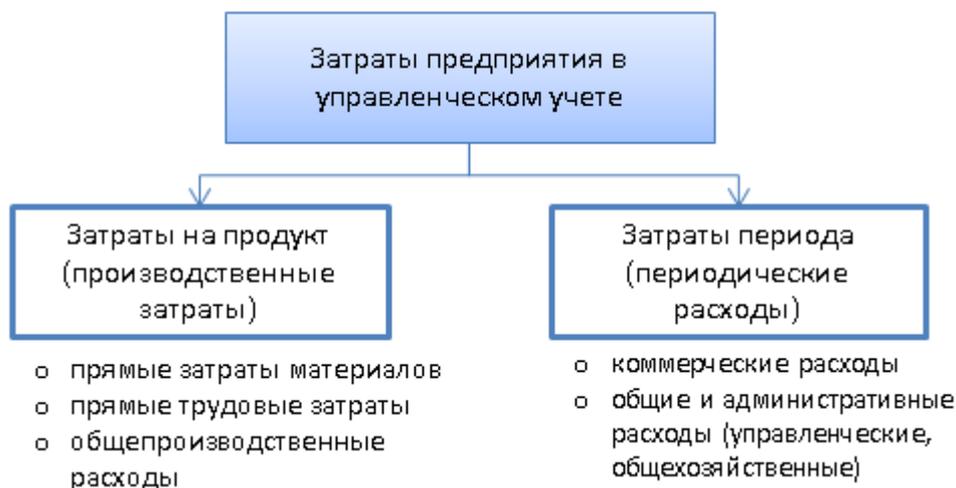


Рисунок. Классификация затрат в управленческом учете

Затратами на продукт (производственными затратами) считаются только те затраты, которые должны включаться в себестоимость продукции, по которой она должна учитываться в цехах и на складе, а в случае, если она осталась нереализованной, – отражаться в бухгалтерском балансе. Это «запасоемкие» затраты, непосредственно связанные с изготовлением продукции и, следовательно, подлежащие учету в составе ее себестоимости.

На практике к этой категории затрат относятся:

- сырье и основные материалы;
- оплата труда персонала, занятого в производстве конкретных видов продукции;
- общепроизводственные расходы (накладные производственные расходы), включая: вспомогательные материалы и комплектующие; косвенные расходы на оплату труда (зарплата вспомогательных рабочих и ремонтников, доплата за сверхурочные, оплата отпускных и т.д.); прочие расходы – содержание цеховых зданий, амортизация и страхование цехового имущества и т.д.

Затраты периода (периодические расходы) включают в себя те виды затрат, размер которых зависит не от объемов производства, а скорее от длительности периода. На практике они представлены двумя статьями:

- коммерческие расходы – расходы, связанные с осуществлением продаж и поставок продукции (товаров, работ, услуг);
- общие и административные расходы – расходы по управлению предприятием в целом (в практике они называются «общехозяйственные расходы»).

Такие затраты в себестоимость готовой продукции не включаются, ведь они не связаны непосредственно с производственным процессом, поэтому всегда относятся на тот период, в течение которого они были произведены, и никогда не относятся на остатки готовой продукции.

При применении такой классификации полная себестоимость реализованной продукции формируется в следующем порядке.

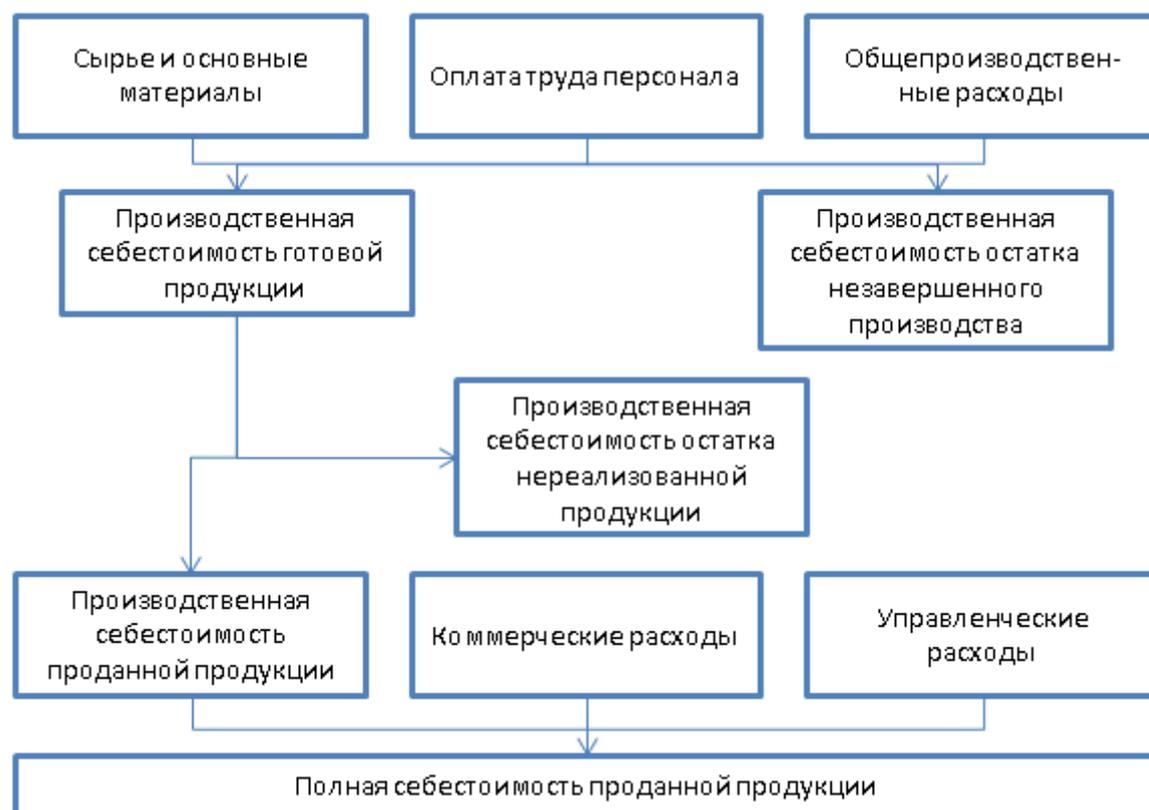


Рисунок. Формирование себестоимости в классическом управленческом учете

Совокупные и удельные расходы

Прежде всего, отметим, что расходы бывают совокупные и удельные – в зависимости от того, на какой объем они исчислены (на всю совокупность продукции, на всю партию продукции либо на единицу продукции).

Совокупные расходы – расходы, исчисленные на весь выпуск продукции предприятия или на отдельную партию продукции. Иными словами, это суммарные, общие расходы на определенное количество продукции одного вида или даже на некий объем продукции различного ассортимента.

Удельные расходы – это расходы, исчисленные на единицу продукции.

Соответственно, и себестоимость может быть исчислена на единицу продукции или на всю партию, а можно говорить и об обобщающем показателе себестоимости по всем видам продукции, работ, услуг за определенный период.

В зависимости от того, какую именно управленческую задачу предстоит решить, в одних случаях важно знать величину совокупных затрат, а в других – иметь подробную информацию об удельных расходах (например, при принятии решений в области ценообразования и ассортиментной политики).

Переменные и постоянные расходы

В зависимости от того, как затраты реагируют на изменение деловой активности организации – на увеличение или уменьшение объемов производства, – их можно условно разделить на переменные и постоянные.

Переменные расходы возрастают или уменьшаются пропорционально изменению объема производства, то есть зависят от деловой активности организации. Их, в свою очередь, можно подразделить на:

- производственные переменные затраты: прямые материалы, прямой труд, а также часть общепроизводственных затрат, таких как затраты вспомогательных материалов;
- непроизводственные переменные затраты (расходы на упаковку и транспортировку готовой продукции, комиссионное вознаграждение посредникам за продажу товара и т.д.).

Постоянные расходы в общей сумме не зависят от объема производства и остаются неизменными в течение отчетного периода. Примерами постоянных затрат являются арендная плата, амортизация основных средств, расходы на рекламу, охрану и т.д.

Смысл в том, что общая сумма постоянных расходов обычно не зависит от того, сколько именно и какой продукции выпустит компания в данном месяце. Например, если компания арендовала помещение под производственный цех или торговую точку, ей придется каждый месяц вносить оговоренную арендную плату, даже если в одном из месяцев совсем ничего не будет произведено или продано, но, с другой стороны, если в этом помещении будут работать круглосуточно, а не по восемь часов в день, арендная плата от этого выше не станет. Аналогичным образом обстоит, когда дают рекламу, – безусловно, цель в том, чтобы продавать больше продукции, но сумма расходов на рекламу (например, стоимость услуг рекламного агентства, стоимость размещения рекламы на телевидении или в газете и т.д.) напрямую от количества проданной в текущем месяце продукции зависеть не будет.

А вот переменные затраты четко реагируют на изменение объемов производства и продаж. Не произвели продукцию – не пришлось закупать материалы, платить зарплату рабочим и т.д. Не продал посредник товары – не надо платить ему комиссионное вознаграждение (если оно установлено в зависимости от количества проданных товаров, как это обычно и делается). И наоборот, если объемы производства увеличиваются, надо закупать больше сырья, привлекать больше работников и т.д.

Конечно, на практике, особенно в долгосрочном периоде, все затраты имеют тенденцию к повышению (например, может повыситься арендная плата, увеличиться сумма амортизации вследствие приобретения дополнительных основных средств и т.д.). Поэтому иногда расходы называют условно-переменными и условно-постоянными. Но рост постоянных расходов, как правило, происходит скачкообразно (ступенчато), то есть после повышения суммы расходов они некоторое время остаются на достигнутом уровне, – и причиной их роста является либо повышение цен, тарифов и т.д., либо изменение объемов производства и продаж сверх "релевантного уровня", приводящего к увеличению или уменьшению производственных площадей и оборудования.

Нормативные и фактические расходы

С точки зрения оперативности учета и контроля затрат различают нормативные и фактические расходы.

Фактические расходы, как следует из их названия, – это расходы, фактически понесенные предприятием при изготовлении продукции (работ, услуг), отраженные в первичных учетных документах и на бухгалтерских счетах. Именно их и учитывают бухгалтеры, и исходя из них формируется себестоимость продукции. А потом их

анализируют, сравнивают с плановыми показателями или показателями предыдущих периодов и делают выводы.

Нормативные расходы – это predetermined реалистичные затраты на единицу готовой продукции. Иными словами, это расходы (чаще всего – на единицу продукции), исчисленные исходя из определенных норм и нормативов.

Альтернативные (вмененные) расходы

В отличие от бухгалтерского финансового учета, который оперирует только свершившимися фактами и реально понесенными затратами, в управленческом учете большое значение придается альтернативным вариантам, ведь, принимая одно управленческое решение, менеджер автоматически отказывается от других вариантов развития событий, а потому помимо реальных доходов и расходов, которые будут получены и осуществлены в ходе реализации принятого решения, неизбежно возникают и альтернативные (вмененные) расходы, в том числе и в лице упущенной выгоды из-за того, что принятое решение исключило возможность альтернативного использования ресурсов.

Концепция альтернативных расходов позволяет также упростить процедуру принятия решений в некоторых ситуациях.

Безвозвратные затраты

Следующий важный вид затрат, которые обязательно нужно учитывать управленцу и бухгалтеру, подготавливающему информацию для принятия управленческих решений, – это безвозвратные затраты. Из их названия видно, что тут имеются в виду расходы, которые уже были понесены в прошлом (в результате исполнения одного или нескольких более ранних управленческих решений) и которые теперь уже никак невозможно вернуть или компенсировать. С ними можно только смириться.

Крайне важно научиться выявлять подобные безвозвратные затраты и нещадно «отсекать» информацию о них при принятии решений. Такой подход тоже может упростить процедуру анализа альтернатив и сделать расчеты более краткими и элегантными.

Релевантные и нерелевантные затраты

Концепции альтернативных (вмененных) и безвозвратных затрат, а также особенности поведения различных видов затрат приводят нас к необходимости разграничения релевантных и нерелевантных расходов и введению понятия релевантности информации, используемой для обоснования принимаемых решений.

Релевантной считается информация, отличающая одну альтернативу от другой и, следовательно, подлежащая анализу и учету при принятии решений. Соответственно, релевантные затраты – это те затраты, величина которых изменится в зависимости от того, какая из альтернатив будет выбрана в результате принятия решения.

Иными словами, если какие-либо доходы, расходы или иные показатели остаются неизменными при любом из возможных решений, они нерелевантны и не должны приниматься в расчет при рассмотрении такого решения.

Безусловно, значительную часть нерелевантных расходов составляют уже рассмотренные нами безвозвратные затраты, то есть расходы, которые были совершены в прошлом и которые ни одно решение не может изменить (как, например, расходы на геолого-разведочные работы в случае, если полезные ископаемые так и не были обнаружены или разработка месторождения является неперспективной).

Также зачастую нерелевантны постоянные расходы – но тут, конечно, все зависит от сущности проблемы и принимаемого решения. Например, если стоит вопрос о том, что выгоднее пошить к зимнему сезону – кожаные куртки или кожаные пальто, – информация о сумме амортизации оборудования, арендной плате за производственные помещения или стоимости электроэнергии, потребляемой для освещения цеха и обеспечения работы швейных машин, не имеет никакого значения, ведь эти суммы будут одинаковыми вне зависимости от того, что же в итоге решили пошить. А вот если решается более глобальный вопрос о том, не стоит ли прекратить заниматься пошивом одежды и

переключиться на торговлю тканями, нитками и фурнитурой, информация о постоянных затратах может стать релевантной – если, например, в итоге может быть принято решение расторгнуть договор аренды производственного помещения и продать швейные машины.

Концепция релевантности является, пожалуй, наиболее важным, основополагающим принципом подготовки информации для анализа и принятия управленческих решений.

Контролируемые и неконтролируемые расходы

Ну и в заключение еще одна важная классификация, связанная с реализацией такой функции менеджмента (управления), как контроль.

Для того чтобы эффективно контролировать деятельность всех подразделений и руководителей всех уровней, а также чтобы обеспечить нормально функционирующую систему мотивации управленческого персонала, в последнее время все шире используется принцип управления по центрам ответственности, то есть путем соотнесения затрат и доходов с действиями лиц, ответственных за их осуществление.

Согласитесь, глупо лишать всех работников премии за то, что прибыль организации оказалась ниже, чем было запланировано. Ведь причин может быть много, и даже может оказаться, что большинство работников трудилось на износ, а причиной проблемы является неверное решение, принятое лишь одним менеджером. Кроме того, фактически ни один сотрудник организации, как правило, не может контролировать абсолютно все процессы, происходящие в ней. А потому просто глупо, например, наказать «рублем» начальника отдела продаж за то, что он не выполнил план по продажам, если причина ситуации кроется в том, что начальник производственного цеха допустил нарушения технологии и в результате была произведена некачественная продукция, а отдел ОТК этого не заметил, и клиенты остались недовольны и решили прекратить покупать вашу продукцию, предъявили претензии, потребовали заменить товар и т.д. С другой стороны, вряд ли начальник производственного подразделения будет мотивирован работать эффективно, если его накажут за низкое качество продукции, если главной причиной ситуации стало плохое качество исходного сырья и материалов, приобретенных на стороне, контроль за качеством которых должно было осуществлять снабженческое подразделение компании.

О концепции управления по центрам ответственности и особенностях организации планирования, внутрифирменной отчетности и контроле с учетом этой системы мы тоже еще будем говорить подробнее в будущих публикациях. А пока отметим, что с позиций контроля затраты можно разделить на два вида:

1. регулируемые (контролируемые) расходы – это расходы, которые подвержены влиянию менеджера центра ответственности (подразделения), то есть находятся в пределах его компетенции и полномочий (например, перерасход материалов в связи с нарушением трудовой дисциплины или технологии производства является регулируемым расходом для начальника цеха);

2. нерегулируемые (неконтролируемые) расходы – это расходы, на которые менеджер центра ответственности (подразделения) воздействовать не может (например, перерасход материалов из-за их низкого качества является регулируемым не для начальника цеха, а для начальника отдела снабжения).

Практическое применение данной классификации затрат позволяет повысить мотивацию труда управленческого персонала, поскольку поощрения и наказания при этом методе напрямую зависят от реальных результатов его деятельности.

15. Анализ финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Финансовая устойчивость компании – это определенное состояние организации, когда платежеспособность постоянна во времени, а обеспечивает ее соотношение собственного и заемного капитала.

Таким образом, финансовая устойчивость характеризуется состоянием финансовых ресурсов, которое соответствует рынку и показывает потребности развития фирмы.

Финансовая устойчивость формируется в течение хозяйственной деятельности и является основной составляющей устойчивости компании. На финансовую устойчивость могут влиять как внутренние так и внешние факторы.

Задачи анализа финансовой устойчивости:

1) Оценка платежеспособности и финансовой устойчивости компании, обнаружение нарушений и причин их возникновения.

2) Разработка рекомендаций и путей улучшения финансовой устойчивости и платежеспособности.

3) Эффективное использование ресурсов и стабилизация финансовой устойчивости.

4) Составление прогноза вероятных финансовых результатов, и возможной финансовой устойчивости в зависимости от разных способов использования ресурсов.

Внутренние факторы:

1) Издержки производства, а также соотношение постоянных и переменных затрат. К переменным издержкам относят затраты на материалы, электроэнергию и т.д., которые меняются в зависимости от объемов производимой продукции. Постоянные издержки - это затраты не зависящие от объемов производства (затраты на аренду, амортизацию, затраты на сбыт, проценты по кредитам и т.д.).

2) Оптимальный состав активов и выбор путей управления ими. Если же в компании уменьшается количество ликвидных активов, то следовательно можно получить повышенную прибыль. Но при этом из-за недостатка оборотных активов может возникнуть риск возникновения неплатежеспособности, и вовсе остановки производства. То есть оптимальное управление активами – это поддержание минимальной суммы ликвидных активов на счетах компании, чтобы можно было осуществлять текущую деятельность.

3) Оптимальный состав и структура финансовых ресурсов и правильное управление. Чем больше собственный капитал предприятия, особенно прибыль – тем независимее оно себя чувствует. Важно не только сумма прибыли, но и пути ее распределения, а именно та часть которая идет на развитие производства. Таким образом именно этот фактор необходим для проведения анализа финансовой устойчивости – распределение прибыли для текущего финансирования и для инвестиций.

4) Привлеченный капитал. Повышение суммы заемного капитала повышает финансовые возможности компании, но при этом тут же возникает риск – возможности расплатиться по обязательствам. Таким образом гарантировать будущую оплату по обязательствам могут резервы созданные на предприятии.

Внешние факторы:

1) Фаза экономического цикла, в которой сейчас находится страна. При наличии кризиса в стране реализация замедляется, при этом производство продукции продолжается, как и ранее. Происходит уменьшение инвестиций, доходов всех субъектов хозяйствования, значительно сокращается прибыль. Последствием этих факторов есть низкая ликвидность и платежеспособность, возможность банкротства.

2) Конкурентная борьба на рынке.

3) Макроэкономические показатели (курс валют, налоговая и кредитная политика, развитие внешнеэкономических связей).

4) Политическая ситуация в стране (принципы регулирования экономики, земельная реформа, права по защите потребителей).

5) Инфляция – дестабилизирует финансовое состояние компаний.

Информация, используемая для анализа финансовой устойчивости

Информацию для осуществления анализа берут из данных бухгалтерской отчетности:

Бухгалтерский баланс

- Отчет о прибыли и убытках

Бухгалтерский баланс показывает состояние финансовых ресурсов предприятия за период, ресурсы в нем отражаются в денежном эквиваленте, и отражают ресурсы по их составу и путям использования – активы; по источникам формирования – пассив.

Отчет о прибылях и убытках показывает результаты произведенной деятельности за период, а также каким образом была получена прибыль или убытки.

Типы финансовой устойчивости

1) **Абсолютная** – компания является совершенно независимой от внешних кредиторов, поскольку имеет в своем распоряжении достаточное количество собственных средств.

2) **Нормальная** – финансовый менеджмент определяет такой тип устойчивости как наиболее благоприятный, поскольку кроме собственного капитала компания использует долгосрочные заемные средства.

3) **Неустойчивое** – платежеспособность компании нарушена, но восстановить равновесие возможно за счет увеличения собственного капитала, уменьшения дебиторской задолженности, а также увеличения оборотности оборотных средств.

4) **Кризисное** – компания в шаге от банкротства. Полноценным выходом из такого состояния будет уменьшение количества запасов, и повышение источников формирования запасов.

Этапы проведения анализа финансовой устойчивости

1) Определение платежеспособности компании. Предприятие будет платежеспособным, когда сможет своими денежными активами покрыть свои краткосрочные обязательства.

2) Определение финансовой устойчивости. В этом случае определяют тип финансовой устойчивости, а также проводят анализ следующих показателей:

Коэффициент автономии – этот показатель показывает удельный вес собственного капитала в сумме всех средств компании, другими словами это отношение суммы собственного капитала к итоговой сумме баланса за определенный период. Таким образом высокий коэффициент свидетельствует о финансовой устойчивости и независимости компании от внешних кредиторов. Минимально допустимым считается уровень 50-60% для данного показателя.

• **Коэффициент концентрации заемного капитала.** Рассчитывается как 1 минус коэффициент автономии, то есть в сумме равны 100%. Предприятия, которые имеют высокий уровень собственного капитала быстрее привлекают кредиторов поскольку инвесторы думают, что могут вернуть свои вложенные инвестиции за счет собственных средств компании.

• **Коэффициент финансовой зависимости** – обратный коэффициенту автономии. То есть в данном случае означает увеличение суммы заемных средств в балансе компании. Снижение коэффициента к 1 (или 100%) показывает финансирование предприятия исключительно из собственных средств.

• **Коэффициент маневренности собственного капитала** – характеризует ту часть собственных средств направленную на осуществление текущей деятельности. Нормативного значения не существует поэтому чем он выше – тем финансовая устойчивость лучше.

• **Коэффициент соотношения заемных и собственных средств.** Характеризуется какой частью средств у компании больше – собственных или заемных. Коэффициент будет больше единицы, если компания зависима от заемного капитала.

• **Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами** – показывает какое количество оборотного капитала сформировано с

помощью собственного капитала. Оптимальным является значение показателя равное или более 0,1.

16. Анализ показателей ликвидности и платежеспособности хозяйствующего субъекта.

Предприятие считается ликвидным, если она может погасить свою краткосрочную кредиторскую задолженность за счет реализации оборотных (текущих) активов.

Предприятие может быть ликвидным в большей или меньшей степени, так как оборотные активы включают разнородные их виды, где имеются легкорезализуемые и труднореализуемые активы.

По степени ликвидности оборотные активы можно условно разделить на несколько групп.

В экономическом анализе применяется система финансовых коэффициентов, выражающих ликвидность предприятия:

Коэффициент абсолютной ликвидности (коэффициент срочности)

Он исчисляется как отношение денежных средств и быстрореализуемых краткосрочных ценных бумаг к краткосрочной кредиторской задолженности. Этот показатель дает представление о том, какая часть этой задолженности может быть погашена на дату составления баланса. Допустимыми считаются значения этого коэффициента **в пределах 0,2 — 0,3**.

Уточненный (промежуточный) коэффициент ликвидности

Он исчисляется как отношение денежных средств, быстрореализуемых краткосрочных ценных бумаг и дебиторской задолженности к краткосрочной кредиторской задолженности. Этот показатель отражает ту часть краткосрочных обязательств, которая может быть погашена не только за счет имеющихся денежных средств и ценных бумаг, но также и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги (т.е. за счет дебиторской задолженности). Рекомендуемым значением данного показателя является значение — **1:1**. Следует иметь в виду, что обоснованность выводов по данному коэффициенту в значительной степени зависит от "качества" дебиторской задолженности, то есть от сроков ее возникновения и от финансового состояния дебиторов. Большой удельный вес сомнительной дебиторской задолженности ухудшает финансовое состояние организации.

Коэффициент текущей ликвидности

Общий коэффициент ликвидности, или коэффициент покрытия характеризует общую обеспеченность организации оборотными средствами. Это отношение фактической стоимости всех оборотных средств (активов) к краткосрочным обязательствам (пассивам). При исчислении данного показателя рекомендуется из общей суммы оборотных активов вычесть сумму налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, а также величину расходов будущих периодов. Одновременно краткосрочные обязательства (пассивы) следует уменьшить на суммы доходов будущих периодов, фондов потребления, а также резервов предстоящих расходов и платежей.

Этот показатель позволяет установить, в какой пропорции оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства (пассивы). Значение этого показателя должно составлять не менее двух.

Применяется также показатель, характеризующий **обеспеченность организации собственными оборотными средствами**. Он может быть определен одним из двух следующих способов.

I способ. Источники собственных средств минус Внеоборотные активы (итог III раздела пассива баланса) (итог I раздела актива баланса) делить на оборотные активы (итог II раздела актива баланса).

II способ. Оборотные активы — Краткосрочные обязательства (итог V раздела пассива баланса) (итог II раздела актива баланса) делить на оборотные активы (итог II раздела актива баланса).

Этот коэффициент должен иметь значение **не менее 0,1**.

Если коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее двух, а коэффициент обеспеченности организации собственными оборотными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1, то структура баланса организации признается неудовлетворительной, а сама организация неплатежеспособной.

Если одно из этих условий выполняется, а другое — нет, то оценивается возможность восстановления платежеспособности предприятия. Для принятия решения о реальной возможности ее восстановления нужно, чтобы отношение рассчитанного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению, равному двум, было больше единицы.

На текущую платежеспособность предприятия непосредственное влияние оказывает ликвидность ее оборотных активов (возможность преобразовать их в денежную форму или использовать для уменьшения обязательств).

Оценка состава и качества оборотных активов с точки зрения их ликвидности получила название анализа ликвидности. При анализе ликвидности баланса проводится сравнение активов, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения. Расчет коэффициентов ликвидности позволяет определить степень обеспеченности текущих обязательств ликвидными средствами.

Ликвидность баланса - это степень покрытия обязательств предприятия его активами, скорость превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Изменение уровня ликвидности также можно оценить по динамике величины собственных оборотных средств фирмы. Так как эта величина представляет собой остаток средств после погашения всех краткосрочных обязательств, то ее рост соответствует повышению уровня ликвидности.

Для оценки ликвидности активы группируются на 4 группы по степени ликвидности, а пассивы группируются по степени срочности погашения обязательств.

Группировка статей актива и пассива для анализа ликвидности баланса

Активы		Пассивы	
Показатель	Составляющие (строки формы №1)	Показатель	Составляющие (строки формы №1 — <u>бухгалтерский баланс</u>)
A1 — наиболее ликвидные активы	Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (стр.260 + стр.250)	П1 — наиболее срочные обязательства	Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы (стр.620 + стр.670)
A2 — быстро реализуемые активы	Дебиторская задолженность и прочие активы (стр.240 + стр.270)	П2 — краткосрочные пассивы	Заемные средства и другие статьи разд.6 "Краткосрочные пассивы" (стр.610 + стр.630 + стр.640 +

			стр.650 + стр.660)
А3 — медленнореализуемые активы	Статьи разд.2 "Оборотные активы" (стр.210 + стр.220) и долгосрочные финансовые вложения (стр.140)	П3 — долгосрочные пассивы	Долгосрочные кредиты и заемные средства (стр.510 + стр.520)
А4 — труднореализуемые активы	Внеоборотные активы (стр.110 + стр.120 — стр.140 + стр.130)	П4 — постоянные пассивы	Статьи разд.4 "Капитал и резервы" (стр.490)

Баланс абсолютно ликвиден, если выполняются все четыре неравенства:

$$A_1 > П_1$$

$$A_2 > П_2$$

$$A_3 > П_3$$

$$A_4 < П_4 \text{ (носит регулярный характер);}$$

Второй этап анализа ликвидности предприятия — это расчет коэффициентов ликвидности

1) **Коэффициент абсолютной ликвидности** — показывает какую часть краткосрочных обязательств предприятие может погасить немедленно денежными средствами и краткосрочные финансовые вложения:

$$K_{\text{абсолют.}} = ДС + КФВ / КО = (\text{стр.250} + \text{стр.260}) / (\text{стр.610} + \text{стр.620} + \text{стр.630} + \text{стр.650} + \text{стр.660}) > \mathbf{0,2-0,5}$$

2) **Коэффициент промежуточного покрытия** (критической ликвидности) — показывает какую часть краткосрочных обязательств предприятие может погасить, мобилизовав для этого краткосрочную ДЗ и краткосрочные финансовые вложения (КФВ):

$$K_{\text{крит. ликв.}} = ДЗ + ДС + КФВ / КО = (\text{стр.240} + \text{стр.250} + \text{стр.260}) / (\text{стр.610} + \text{стр.620} + \text{стр.630} + \text{стр.650} + \text{стр.660}) > \mathbf{0,7} — \mathbf{1}$$

3) **Коэффициент текущей ликвидности** (current ratio), или квота оборотных средств (working capital ratio) — показывает превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами.

$$K_{\text{тек.уточ.}} = ОА / КО = (\text{стр.290} — \text{стр.220} — \text{стр.216}) / (\text{стр.610} + \text{стр.620} + \text{стр.630} + \text{стр.650} + \text{стр.660}) > \mathbf{2}$$

- где ДС — денежные средства;
- КФВ — краткосрочные финансовые вложения;
- ДЗ — дебиторская задолженность;
- ТО — текущие обязательства;

Коэффициент текущей ликвидности показывает, сколько раз краткосрочные обязательства покрываются оборотными активами компании, т.е. сколько раз способна компания удовлетворить требования кредиторов, если обратит в наличность все имеющиеся в ее распоряжении на данный момент активы.

Если у фирмы появляются определенные финансовые затруднения, разумеется, она погашает задолженность гораздо медленнее; изыскиваются дополнительные ресурсы (краткосрочные банковские кредиты), откладываются торговые платежи и т.д. Если краткосрочные пассивы возрастают быстрее, чем оборотные активы, коэффициент текущей ликвидности уменьшается, что означает (в неизменных условиях) наличие у предприятия проблем с ликвидностью. Согласно стандартам считается, что этот коэффициент должен находиться в пределах между 1 и 2 (иногда 3). Нижняя граница обусловлена тем, что текущих активов должно быть, по меньшей мере, достаточно для погашения краткосрочных обязательств, иначе предприятие может оказаться

неплатежеспособным по этому виду кредита. Превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в два раза считается также нежелательным, поскольку свидетельствует о нерациональном вложении компанией своих средств и неэффективном их использовании.

Платежеспособность предприятия

Важным показателем, характеризующим платежеспособность и ликвидность предприятия, является **собственный оборотный капитал**, который определяется как разность между оборотными активами и краткосрочными обязательствами. Предприятие имеет собственный оборотный капитал до тех пор, пока оборотные активы превышают краткосрочные обязательства. Этот показатель также называют чистыми текущими активами.

В большинстве случаев основной причиной изменения величины собственного оборотного капитала является полученная организацией прибыль (или убыток).

Рост собственного оборотного капитала, вызванный опережением увеличения оборотных активов по сравнению с краткосрочными обязательствами, обычно сопровождается оттоком денежных средств. Уменьшение же собственного оборотного капитала, наблюдаемое, если рост оборотных активов отстает от увеличения краткосрочных обязательств, как правило, обуславливается получением кредитов и займов.

Собственный оборотный капитал должен без затруднений трансформироваться в денежные средства. Если же в **оборотных активах** велик удельный вес труднореализуемых их видов, это может снижать платежеспособность предприятия

17. Анализ кредитоспособности хозяйствующего субъекта.

Основные методы оценки кредитоспособности заемщика

Кредитоспособность заемщика - это готовность и способность кредитополучателя полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам. **Оценка кредитоспособности заемщика** - изучение кредитной истории потенциального кредитополучателя и анализ кредитного риска банка.

Оценка кредитоспособности заемщика является одним из способов предупреждения или хотя бы сведения к минимуму кредитного риска банка.

Анализ кредитной истории - составляющая оценки кредитоспособности заемщика

Финансовая стабильность и доходность банка во многом зависят от качественного состава его клиентов. Их финансовая надежность уменьшает риски финансовых учреждения и способствует получению кредитной организацией более высокого дохода.

Однако следует понимать, что в условиях конкуренции, **банку не всегда приходится иметь дело только с надежными и материально состоятельными кредитополучателями**. Как правило, наоборот, среди клиентов банка преобладают люди, которые испытывают денежные затруднения.

Поэтому умение кредитных экспертов проанализировать и оценить сильные и слабые стороны заемщика в отношении принятых долговых обязательств - основная задача любого банка, т.к. процесс кредитования неразрывно связан с действием всевозможных факторов риска, способных доставить банку экономические проблемы.

Вполне обоснованно, что решение вопроса о выдаче кредита **принимается на основе анализа кредитной истории заемщика**. Изучение кредитной истории потенциального клиента до решения вопроса о возможности и условиях кредитования необходимо для правильной оценки его кредитоспособности.

Оценка кредитоспособности физических лиц

При рассмотрении заявки на получение кредита физическим лицом **проводится оценка его кредитоспособности, которая осуществляется на основании трех**

составляющих: величины дохода заемщика, его кредитной истории и построении модели стандартной скоринговой системы.

Оценка кредитоспособности заемщика по уровню финансового состояния проводится на основе информации о доходах (зарботной плате, прибыли от предпринимательской деятельности и т.п.) и корректируется с учетом обязательных платежей и коэффициентов риска банка.

Кредитная история представляет собой информацию о кредитно-финансовом прошлом потенциального клиента банка.

Скоринговая модель - это определенный числовой алгоритм, позволяющий банку на основе фактических показателей о потенциальном заемщике оценить его возможность вовремя погасить кредит. Как правило, для подсчета скоринговой величины банки используют следующие основные данные о потенциальном кредитополучателе:

- уровень среднемесячного дохода;
- трудовой стаж на последнем месте работы;
- возраст;
- семейное положение;
- число лиц, находящихся на иждивении;
- образование; должностной статус;
- наличие в собственности ликвидной недвижимости.

Полученный показатель сравнивается с определенным количественным порогом установленным банком, который является линией безубыточности. Соответственно, на получение кредита может рассчитывать тот клиент, у которого интегральная величина данных выше этого порога.

Оценка кредитоспособности юридических лиц

Оценка кредитоспособности заемщика - юридического лица охватывает два основных этапа: качественный анализ и финансовый анализ.

Первый шаг основан на сборе и анализе информации, которая не может быть выражена в количественных показателях. Это, прежде всего, **деловая и финансово-экономическая репутация** потенциального заемщика. Для сбора и обработки сведений о юридическом лице может использоваться информация, полученная самим банком, а также информация, накопленная другими банками или кредитными бюро.

Финансовый анализ заключается в определении ряда количественных показателей, к которым, чаще всего, относятся **коэффициенты ликвидности, коэффициенты обеспеченности собственными средствами, показатели финансовой устойчивости, коэффициенты оборачиваемости, рентабельности и др.**

По итогам анализа качественных и количественных показателей банк делает заключение о надежности потенциального кредитополучателя и дает оценку кредитоспособности заемщика.

При рассмотрении финансового состояния и экономического положения потенциального заемщика важны буквально все детали, в противном случае банк может подвергнуться риску и понести большие потери. При этом сложность оценки кредитоспособности заемщика вынуждает финансовые институты применять разнообразные подходы к методам оценки, не обязательно описанные выше. Минимизировать потерю кредитных ресурсов банку позволяет тщательный отбор клиентов на основе оценки кредитоспособности заемщика.

Методика разработана на основе приложения к регламенту предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России для определения финансового состояния и степени кредитоспособности заемщика.

Для определения кредитоспособности заемщика проводится количественный (оценка финансового состояния) и качественный анализ рисков. Целью проведения анализа рисков – определение возможности, размера и условий предоставления кредита.

Оценка финансового состояния заемщика по методике Сбербанка производится с учетом тенденций в изменении финансового состояния и факторов, влияющих на эти изменения. С этой целью необходимо проанализировать динамику оценочных показателей, структуру статей баланса, качество активов, основные направления хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Оценка результатов расчетов коэффициентов заключается в присвоении Заемщику категории по каждому из этих показателей на основе сравнения полученных значений с установленными достаточными.

Таблица. Система финансовых коэффициентов, применяемая Сбербанком России в оценке кредитоспособности заемщика

Показатель	Обозначение	Расчет по формам бухгалтерской отчетности
Коэффициент абсолютной ликвидности	K1	Денежные средства / [Краткосрочные обязательства всего - Доходы будущих периодов - Резервы предстоящих платежей]
Коэффициент критической оценки (промежуточный коэффициент покрытия)	K2	[Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения + Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев] / [Краткосрочные обязательства всего - Доходы будущих периодов - Резервы предстоящих платежей]
Коэффициент текущей ликвидности	K3	Оборотные активы всего / [Краткосрочные обязательства всего - Доходы будущих периодов - Резервы предстоящих платежей]
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	K4	Капитал и резервы всего / [Долгосрочные обязательства всего - Краткосрочные обязательства всего - Доходы будущих периодов - Резервы предстоящих платежей]
Рентабельность, %	K5	(Прибыль от продажи / Выручки от продажи) x 100%

Включение в модель трех коэффициентов ликвидности не случайно и определяется их важностью при оценке текущей кредитоспособности. При инвестиционном кредитовании дополнительно проводится анализ бизнес-плана.

Оценка результатов расчетов K1-K5 заключается в присвоении заемщику категории по каждому из этих показателей на основе сравнения полученных значений с установленными эмпирическим путем достаточными. Далее определяется сумма баллов по этим показателям с учетом их коэффициентных весов. В соответствии с полученной суммой баллов определяется рейтинг или класс заемщика.

Разбивка показателей на категории в зависимости от их фактических значений представлена в таблице.

Таблица. Определение категории кредитоспособности организации-заемщика Сбербанка

Коэффициенты	1-й класс	2-й класс	3-й класс
K1	0,2 и выше	0,1 - 0,2	менее 0,15
K2	0,8 и выше	0,5 - 0,8	менее 0,5
K3	2,0 и выше	1,0 - 2,0	менее 1,0
K4	1,0 и выше	0,7 - 1,0	менее 0,7
K5	0,15 и выше	менее 0,15	нерентабельный

Далее на основании определенных категорий показателей, в соответствии с их весами рассчитывается сумма баллов заемщика (S - рейтинговое число):

$$S = 0,11 \times K1 + 0,05 \times K2 + 0,42 \times K3 + 0,21 \times K4 + 0,21 \times K5$$

Заключительным этапом рейтинговой оценки кредитоспособности является определение класса заемщика, проводимое на основе рассчитанной суммы баллов.

S = 1 или 1,05 – заемщик может быть отнесен к первому классу кредитоспособности;

S больше 1,05, но меньше 2,42 – соответствует второму классу;

S равно или больше 2,42 – соответствует третьему классу.

При этом кредитование первоклассных заемщиков обычно не вызывает сомнений, кредитование заемщиков второго класса требует у банка взвешенного подхода, а кредитование заемщиков, принадлежащих к третьему классу кредитоспособности, связано с повышенным риском и редко практикуется Сбербанком.

В дополнение к количественному проводят качественный анализ кредитоспособности предприятия. Качественный анализ кредитоспособности предприятия основан на использовании информации, которая не может быть выражена в количественных показателях. Для такого анализа используются сведения, представленные заемщиком и другими организациями.

18. Анализ доходности хозяйствующего субъекта

В условиях рыночных отношений для принятия управленческих решений нужно знать не только размер получаемой предприятием прибыли, но и их доходность. Доходность характеризует эффективность деятельности предприятия и мастерство управления инвестициями. Главные части доходности – прибыль, но та прибыль, которая приводится в расчетах, величина достаточна условная. На практике осуществляется: в соответствии с рядом документов, в соответствии с нормативными документами, которыми пользуется ГНС.

Понятие доход более емкое чем прибыль. В толковом словаре «доход» - это поток денежных средств. **Доход** – это денежные средства, которые поступают в распоряжение предприятия в различных формах. В современных условиях хозяйствования наряду с прибылью предприятие может получать и другие доходы (дивиденды, процент по вкладам и др.).

Поэтому конечный результат от финансово-хозяйственной деятельности правильно было бы назвать не балансовой прибылью, а доходом по балансу.

Предприятие имеет в своем распоряжении временно свободные средства, которые имеют целевой характер, которые регулярно поступают на р/с. такие суммы средств могут использоваться лишь спустя какой-то срок. Это амортизационные отчисления, отчисления в какие-либо резервные фонды, на создание других фондов, предусмотренных законодательством. При создании резервного или другого фонда в балансе сама прибыль уменьшается. Эти отчисления не входят в прибыль, но они остаются в распоряжении предприятия.

Чтобы определить размер средств предприятия, необходимо определить:

- 1) сумму чистой прибыли
- 2) сумму амортизационных отчислений
- 3) величина начисленных резервных фондов за счет прибыли.

Они характеризуют доходность предприятия за отчетный период.

2. При определении степени доходности вложенного капитала используют целую систему взаимосвязанных показателей. Каждый из этих показателей для пользователей отчетности имеет свою смысловую нагрузку, имеет свое экономическое толкование. При анализе доходности может быть использовано несколько способов расчета, но чаще всего они рассчитываются как соотношение какого-либо вида дохода и какая-либо база сравнения.

Показатели (числитель):

1. Прибыль или доход от основной деятельности предприятия, т.е. прибыль от реализации продукции, услуг, вида работ. Это финансовый результат деятельности предприятия, ради которого было создано предприятие.

2. Прибыль или убыток от финансовой деятельности. Это сальдо между доходом и убытком по операциям, не связанным с реализацией продукции с учетом процента за пользование банковским кредитом.

3. Доход от инвестиционной деятельности. Это часть прибыли от финансово-хозяйственной деятельности, которая представляет из себя сумму доходов от каких-либо финансовых вложений в акции других предприятий, паи, облигации.

4. Балансовый доход или балансовая прибыль. Это сумма дохода от финансовой и производственной деятельности предприятия.

5. Чистая прибыль. Это часть балансовой прибыли минус отчисления в резервный и другие аналогичные фонды минус сумма уплаты рентабельных платежей минус налог на прибыль.

6. Прибыль в полном распоряжении предприятия. Это абсолютный показатель, равен доходу после завершения всех распределительных операций, от чистой прибыли отличается на величину начисленных дивидендов по акциям.

7. Нетто-результат эксплуатации инвестиций. Это экономический эффект, полученный предприятием от использования вложенного капитала = сумма балансовой прибыли + процент за кредит. Этот показатель можно рассматривать как оплату за переданные в распоряжение предприятий финансовые средства или как доход от собственного или заемного капитала.

8. Поток наличности. Сумма средств, которую имеет предприятие в своем распоряжении, хоть и временно = чистая прибыль + начисленные амортизационные отчисления + резервный фонд.

Знаменатель абсолютных показателей:

1. Выручка от реализации продукции без НДС, без акцизов.

2. Собственный капитал = уставной капитал + сумма резервных капиталов + сумма резервных фондов + сумма нераспределенной прибыли прошлых лет + сумма средств социальной сферы + сумма целевого финансирования + сумма поступлений из бюджета + сумма межотраслевых внебюджетных фондов.

3. Чистые активы – это сумма средств, инвестированных в предприятие = сумма собственных источников средств + сумма долгосрочных обязательств. Или разность между общей суммой баланса по активу и суммой краткосрочных обязательств.

Показатели доходности можно рассчитывать либо на определенную дату, либо исчислять среднегодовые данные.

3. Эти показатели делятся на:

а) показатели доходности деятельности предприятия

б) показатели рентабельности собственного капитала

с) показатели рентабельности активов предприятия.

Показатели доходности:

1. Норма самофинансирования = Балансовая прибыль (6) / Величина реализованной продукции *100. Этот показатель отражает прибыль, которую имеет предприятие с каждого тенге реализованной продукции. Он характеризует способность предприятия само финансироваться, он имеет важное значение при разработке политики финансирования и его можно рассматривать как возможность интенсивного развития.

2. Норма предпринимательского дохода = Чистая прибыль (5) / Выручка от реализации*100. Дает представление о результатах хозяйственной деятельности предприятия, о степени прочности его положения. Этим показателем характеризуется прочность предприятия на рынке сбыта. Снижение–сокращение предложения на продукцию.

3. Рентабельность реализованной продукции = Прибыль от реализации (1) / Выручка от реализации*100. Менеджерами этот показатель используется для контроля за взаимосвязью количества реализованной продукции, цены на нее, величиной издержек производства.

Показатели рентабельности капитала:

4. Рентабельность собственного капитала = Чистая прибыль (5) / Собственный капитал. Это ключевой инвестиционный показатель, на Западе его называют нормой прибыли на собственный капитал. Акционеры, инвесторы уделяют этому показателю особое внимание, так как он лучшим способом показывает, сколько прибыли приносит каждый тенге собственных средств.

5. Общая рентабельность = Балансовая прибыль / Собственный капитал*100. Этот показатель характеризует деятельности предприятия, доходность предприятия от всех видов деятельности на 1 тенге собственного капитала. Применяют этот показатель при анализе оборотного капитала. Этим капиталом может характеризоваться удельный вес в общей величине активов. Это соотношение заемного капитала и величины собственного капитала.

Показатели рентабельности активов:

6. Чистая рентабельность = Чистая прибыль / чистые активы*100. Дает оценку доходности собственного капитала.

7. Рентабельность совокупного капитала = Нетто-результат (7) / чистые активы*100. В зарубежной практике этот показатель рассматривается как один из основных и дает характеристику результативности деятельности предприятия.

8. Рентабельность наличности = Поток наличности (8) / чистые активы*100. Дает возможность извлечения прибыли из всех видов деятельности.

19. Анализ рентабельности хозяйствующего субъекта.

В системе показателей эффективности деятельности предприятий важнейшее место принадлежит рентабельности.

Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль.

Доходность, т.е. **прибыльность предприятия**, может быть оценена при помощи как абсолютных, так и относительных показателей. Абсолютные показатели выражают прибыль, и измеряются в стоимостном выражении, т.е. в тенге. Относительные показатели характеризуют рентабельность и измеряются в процентах или в виде коэффициентов. **Показатели рентабельности** в гораздо меньшей мере находятся под влиянием инфляции, чем величины прибыли, поскольку они **выражаются различными соотношениями прибыли и авансированных средств (капитала), либо прибыли и произведенных расходов (затрат)**.

При анализе рассчитанные показатели рентабельности следует сопоставить с плановыми, с соответствующими показателями предыдущих периодов, а также с данными других организаций.

Рентабельность активов

Важнейшим показателем здесь является рентабельность активов (иначе — рентабельность имущества). Этот показатель может быть определен по следующей формуле:

Рентабельность активов — это прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, деленная на среднюю величину активов; получившееся умножаем на 100%.

Рентабельность активов = (чистая прибыль / среднегодовая величина активов) *100%

Этот показатель **характеризует прибыль, получаемую предприятием с каждого тенге**, авансированного на формирование активов. Рентабельность активов выражает меру

доходности предприятия в данном периоде. Рост уровня рентабельности активов по сравнению с планом имел место исключительно за счет увеличения суммы чистой прибыли предприятия.

В аналитических целях кроме показателей рентабельности всей совокупности активов, определяются также показатели рентабельности основных средств (фондов) и рентабельности оборотных средств (активов).

Рентабельность основных производственных фондов

Показатель рентабельности основных производственных фондов (называемый иначе показателем фондорентабельности) представим в виде следующей формулы:

Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия умноженная на 100% и деленная на среднюю стоимость основных производственных фондов.

Рентабельность оборотных активов

Рассмотрим далее порядок исчисления следующего показателя. Рентабельность оборотных активов (иначе — текущих или мобильных активов) может быть выражена при помощи следующей формулы:

Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия умноженная на 100% и деленная на среднюю величину оборотных активов.

Рентабельность инвестиций

Показатель рентабельности инвестированного капитала (рентабельности инвестиций) выражает эффективность использования средств, вложенных в развитие данной организации. Рентабельность инвестиций выражается следующей формулой:

Прибыль (до уплаты налога на прибыль) 100% деленная на валюта (итог) баланса минус сумма краткосрочных обязательств (итог пятого раздела пассива баланса).

Рентабельность собственного капитала

Важную роль в финансовом анализе играет показатель рентабельности собственного капитала. Он характеризует наличие прибыли в расчете на вложенный собственниками данной организации (акционерами) капитал. Рентабельность собственного капитала выражается такой формулой:

Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия умноженная на 100% деленная на величину собственного капитала (итог третьего раздела баланса).

Если сопоставить рентабельность активов и рентабельность собственного капитала, то это сравнение покажет степень использования данной организацией финансовых рычагов (займов и кредитов) с целью повышения уровня доходности.

Отдача собственного капитала повышается, если удельный вес заемных источников в общей сумме источников формирования активов возрастает.

Разницу между рентабельностью собственного капитала и рентабельностью общей величины капитала принято называть **эффектом финансового рычага**. Следовательно, эффект финансового рычага представляет собой приращение рентабельности собственного капитала, получаемое вследствие использования кредита.

Для того, чтобы получить приращение прибыли за счет использования кредита, необходимо, чтобы рентабельность активов за вычетом процентов за пользование кредитом была больше нуля. В данной ситуации экономический эффект, полученный в результате использования кредита, будет превышать расходы по привлечению заемных источников средств, то есть проценты за пользование кредитом.

Существует также такое понятие, как **плечо финансового рычага**, представляющее собой удельный вес (долю) заемных источников средств в общей сумме финансовых источников формирования имущества организации.

Соотношение источников формирования активов организации будет являться оптимальным, если оно обеспечивает максимальное приращение рентабельности собственного капитала в сочетании с приемлемой величиной финансового риска.

В ряде случаев предприятию целесообразно получать кредиты и в условиях, когда имеет место достаточная величина собственного капитала, поскольку рентабельность

собственного капитала увеличивается вследствие того, что эффект от вложения дополнительных средств может быть значительно выше, чем процентная ставка за пользование кредитом.

Кредиторы данного предприятия так же, как и ее собственники (акционеры) рассчитывают на получение определенных сумм доходов от предоставления средств этого предприятия. С позиций кредиторов показатель рентабельности (цены) заемных средств будет выражаться следующей формулой:

Плата за пользование заемными средствами (это прибыль для кредиторов) умноженная на 100% деленная на величину долгосрочных и краткосрочных заемных средств.

Рентабельность совокупных вложений капитала

Обобщающим показателем, выражающим эффективность использования общей величины капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, является **рентабельность совокупных вложений капитала**.

Этот показатель можно определить по формуле:

Расходы, связанные с привлечением заемных источников средств плюс прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия умножить на 100% делить на величину совокупного используемого капитала (валюта баланса).

Рентабельность продукции

Рентабельность продукции (рентабельность производственной деятельности) может быть выражена формулой:

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия умноженная на 100% деленная на полную себестоимость реализованной продукции.

В числителе этой формулы может быть также использован показатель прибыли от реализации продукции. Данная формула показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого тенге, затраченного на производство и реализацию продукции. Данный показатель рентабельности может быть определен как в целом по данной организации, так и по отдельным ее подразделениям, а также по отдельным видам продукции.

В ряде случаев рентабельность продукции может быть исчислена как отношение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (прибыли от реализации продукции) к сумме выручки от реализации продукции.

Рентабельность продукции, рассчитанная в целом по данной организации, зависит от трех факторов:

- от изменения структуры реализованной продукции. Увеличение удельного веса более рентабельных видов продукции в общей сумме продукции способствует повышению уровня рентабельности продукции;
- изменение себестоимости продукции оказывает обратное влияние на уровень рентабельности продукции;
- изменение среднего уровня реализационных цен. Этот фактор оказывает прямое влияние на уровень рентабельности продукции.

Рентабельность продаж

Одним из наиболее распространенных показателей рентабельности является рентабельность продаж. Этот показатель определяется по такой формуле:

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) умножить на 100% делить на выручку от реализации продукции (работ, услуг).

Рентабельность продаж характеризует удельный вес прибыли в составе выручки от реализации продукции. Этот показатель называют также нормой прибыльности.

Если рентабельность продаж имеет тенденцию к понижению, то это свидетельствует о снижении конкурентоспособности продукции на рынке, так как говорит о сокращении спроса на продукцию.

Чтобы повысить уровень доходности продаж, организация должна ориентироваться на изменения конъюнктуры рынка, наблюдать за изменениями цен на продукцию,

осуществлять постоянный контроль за уровнем затрат на производство и реализацию продукции, а также осуществлять гибкую и обоснованную ассортиментную политику в области выпуска и реализации продукции.

20. Анализ маржинального дохода.

Главное предназначение прибыли любой коммерческой организации – отражение эффективности ее производственно-сбытовой деятельности. Это обусловлено тем, что в величине прибыли должно находить отражение соответствие индивидуальным затратам организации, связанных с производством и реализацией продукции и выступающих в форме себестоимости, общественно необходимых затрат, косвенным выражением которых должна явиться цена изделия. Рост прибыли в условиях стабильности оптовых цен свидетельствуют о снижении индивидуальных затрат организации на производство и реализацию товаров (работ, услуг).

Единая модель формирования прибыли для всех предприятий, независимо от форм собственности представлена на рисунке.

Рисунок. Модель формирования прибыли предприятия



Маржинальная прибыль представляет собой разницу между показателями выручки и переменными затратами предприятия, иными словами это предельная прибыль, которую может получить предприятие от производства и продажи каждого вида продукта (работы, услуги).

Показатель маржинальной прибыли лежит в основе принятия управленческих решений, связанных с изменением ассортимента выпускаемой продукции, пересмотром цен, установлением размера премий, стимулирующих реализацию продукции, проведением рекламной кампании, и других маркетинговых операций.

При многономенклатурном производстве анализ ассортимента по значению маржинальной прибыли дает возможность определить наиболее выгодные с точки зрения потенциальной прибыльности виды товаров, а также выявить продукты, которую предприятию убыточно (или не выгодно) выпускать.

Маржинальная прибыль организации (МП) определяется по следующей формуле:

$$МП = В - V_{пер}$$

Где, В - выручка; $V_{пер}$ - переменные затраты.

Формула маржинальной прибыли каждого вида реализованной (произведенной) продукции имеет вид:

$$МП_i = С - V_{пер_i}$$

Где, $МП_i$ - маржинальная прибыль от i единицы товара; С - цена i единицы товара; $V_{пер_i}$ - переменные затраты i единицы товара.

Маржинальная прибыль на единицу продукции показывает вклад каждой дополнительно произведенной единицы продукции в общую сумму маржинальной прибыли, которая является источником покрытия постоянных расходов и генерирования прибыли.

С помощью показателя маржинальная прибыль можно правильнее ранжировать отдельные вид продукции и отдельные сегменты предприятия по уровню рентабельности. Она служит основой для определения безубыточного объема продаж по каждому виду продукции и в целом по предприятию, а также для обоснования оптимального варианта различного рода управленческих решений.

Сравнение маржинальной прибыли предприятия с суммой постоянных расходов отражает финансовый результат от хозяйственной деятельности организации.

$$П = МП - А$$

Где, П - прибыль от продаж; А - постоянные издержки.

Если $МП < А$ - предприятие терпит убытки; если $МП = А$ - финансовый результат организации равен нулю (безубыточное производство); если $МП > А$ - предприятие рентабельно.

Анализ маржинальной прибыли предприятия требует соблюдения ряда условий:

1. Необходимо разделить издержки на два вида: переменные и постоянные.
2. Постоянные издержки не изменяются в пределах релевантного объема реализации (производства) продукции (выполнения работ, оказания услуг, т.е. в диапазоне деловой активности предприятия, который установлен, исходя из производственной мощности предприятия и спроса на продукцию.
3. Соблюдается тождество производства и реализации продукции в рамках рассматриваемого периода времени, т.е. запасы готовой продукции существенно не изменяются.
4. Эффективность производства, уровень цен на продукцию и потребляемые производственные ресурсы не будут подвергаться существенным колебаниям на протяжении анализируемого периода.

На первом этапе проведения **анализа маржинальной прибыли** составим таблицу основных показателей анализа.

Таблица. Исходные данные анализа

Показатели	Аналогичный период прошлого года (базовый период)	Отчетный период	Абсолютное отклонение	Темпы роста, %
Выручка, тыс. тг.				
Переменные издержки, тыс. тг.				
Переменные издержки на 1 тг. выручки				

Маржинальный доход, тыс. тг.				
Маржинальный доход на 1 тг. выручки.				
Постоянные издержки, тыс. тг.				
Прибыль от продаж, тыс. тг.				

Определим значение коэффициента маржинального дохода:

$$K = \text{МД/В} \times 100\%$$

С помощью данного показателя можно узнать, какая доля выручки от реализации идет на покрытие постоянных затрат и формирование прибыли. Увеличение этого показателя в условиях нестабильной ситуации на рынке может привести к увеличению риска неполучения дохода.

На следующем этапе проведем факторный анализ маржинальной прибыли. Для проведения факторного анализа построим следующую таблицу.

Таблица. Факторный анализ маржинальной прибыли

Показатели	Аналогичный период прошлого года (базовый период)	Отчетный период	Абсолютное отклонение	Темпы роста, %
Объем реализации, ед.				
Цена реализации, тг.				
Себестоимость 1 ед., тг.				
Переменные затраты на ед. продукции, тг.				
Сумма постоянных затрат, тг.				
Прибыль (убыток), тг.				
Изменение прибыли (убытка), всего, тг., в том числе за счет:	х	х		х
- объема продаж				х
- цены реализации				х
- удельных переменных затрат				х

При маргинальном анализе прибыль более существенно, чем при факторном анализе, зависит от объема и структуры продаж, так как эти факторы влияют одновременно и на себестоимость продукции. Таким образом, преимуществом методики маржинального анализа, является возможность исследовать и количественно измерить не только непосредственные, но и опосредованные связи и зависимости. Использование этого метода в финансовом менеджменте предприятий позволяет более эффективно управлять процессом формирования финансовых результатов

21. Анализ показателей деловой активности хозяйствующего субъекта.

Деловая активность предприятия – это результативность и эффективность производственно-коммерческой деятельности предприятия (скорость оборачиваемости его средств).

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств.

Информационной базой для анализа деловой активности традиционно является бухгалтерская (финансовая) отчетность организации. Для целей внутреннего анализа могут также использоваться данные синтетического и аналитического учета.

Анализ деловой активности предприятия заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых *коэффициентов (показателей) оборачиваемости*.

Коэффициенты (показатели) оборачиваемости показывают, сколько раз за анализируемый период оборачиваются те или иные активы предприятия. Обратная величина, помноженная на 360 дней (или количество дней в анализируемом периоде), указывает на продолжительность одного оборота этих активов. Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового положения предприятия, поскольку скорость оборота средств оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. А увеличение скорости оборота средств отражает повышение производственно-технического потенциала предприятия.

Коэффициенты оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового состояния предприятия, поскольку скорость оборота капитала, то есть скорость превращения его в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборота капитала отражает при прочих равных условиях повышение производственно-технического потенциала предприятия. Для этого рассчитываются **показатели оборачиваемости**, дающие наиболее обобщенное представление о хозяйственной активности анализируемого предприятия.

Деловая активность имеет тесную взаимосвязь с другими важнейшими характеристиками предприятия. Прежде всего, речь идет о влиянии деловой активности на инвестиционную привлекательность, финансовую устойчивость, кредитоспособность. Высокая деловая активность хозяйствующего субъекта мотивирует потенциальных инвесторов к осуществлению операций с активами этой компании, вложению средств.

Деловая активность организации довольно чувствительна к изменениям и колебаниям различных факторов и условий. Основополагающее влияние на деловую активность хозяйствующих субъектов оказывают макроэкономические факторы, под воздействием которых может формироваться либо благоприятный «предпринимательский климат», стимулирующий условия для активного поведения хозяйствующего субъекта, либо наоборот – предпосылки к свертыванию и затуханию деловой активности. Достаточно высокую значимость имеют также и факторы внутреннего характера, в принципе подконтрольные руководству организаций. Кроме того, от уровня и характера деловой активности зависят, в конечном итоге, структура капитала, платежеспособность, ликвидность организации и др.

Являясь важнейшей характеристикой функционирования коммерческой организации, деловая активность может быть оценена с помощью ряда показателей, а, следовательно, является объектом экономического анализа в рамках анализа деловой активности.

Анализ и оценка деловой активности осуществляется на качественном и количественном уровнях. Анализ на качественном уровне предполагает оценку деятельности предприятия по неформальным критериям: широта рынков сбыта (внутренних и внешних), деловая репутация предприятия, его конкурентоспособность, наличие постоянных поставщиков и покупателей, долгосрочных договоров купли-

продажи, имидж, торговая марка и пр. Данные критерии целесообразно сопоставлять с аналогичными параметрами других хозяйствующих субъектов, действующих в данной отрасли или сфере бизнеса. Количественные критерии деловой активности характеризуются системой абсолютных и относительных показателей. Среди абсолютных показателей необходимо выделить объём реализованной продукции, товаров, работ, услуг, прибыль, величину авансируемого капитала, оборотных средств, денежных потоков и др. Целесообразно сравнивать эти параметры в динамике за ряд периодов (месяцев, кварталов, лет).

Обобщенно оценку деловой активности можно представить в виде схемы:



22. Анализ показателей рыночной активности хозяйствующего субъекта.

Рыночная активность анализируется на основе оценки стоимости акций предприятия. Простая акция компании имеет номинальную, эмиссионную, балансовую, рыночную и реальную (пересчитанную с учетом временной стоимости денег) стоимость. Для эффективно функционирующей компании эти стоимости должны возрасти от номинальной до реальной.

К индикаторам характеризующим **рыночную активность предприятия** относятся:

1. Книжная (балансовая) стоимость одной акции (Book value per share)
2. Прибыль на одну акцию (Earning per share - EPS)
3. Соотношение рыночной цены акции и прибыли на одну акцию (Price-to-earnings ratio - P/E)
4. Соотношение рыночной цены акции и выручки (Price/Sales Ratio - P/S)
5. Соотношение рыночной цены акции и денежного потока (Price-to-cash flow ratio - P/CF)

6. Соотношение рыночной и балансовой стоимости одной акции (Price-to-book ratio - P/B)
7. Соотношение рыночной цены акции и прогнозируемой доходности акции (Price/Earnings to growth - PEG ratio)
8. Фактическая норма дивиденда (дивидендного дохода) (Dividend yield)
9. Соотношение стоимости компании и прибыли (Enterprise value multiple - EV/EBITDA ratio)

Балансовая стоимость одной акции (Book value per share)

Показатель отражает стоимость чистых активов (собственного капитала) предприятия, которая приходится на одну обыкновенную акцию в соответствии с данными бухгалтерского учета и отчетности.

Book value per share = (Stockholder's equity - preferred stock) / Average shares outstanding

или

Book value per share = Total common stockholder's equity / Number of common shares

Балансовая стоимость одной акции = (Стоимость акционерного капитала – стоимость привилегированных акций) / Среднее число обыкновенных акций в обращении

или

Балансовая стоимость одной акции = Чистых активы / Выпущенные обыкновенные акции

Прибыль на одну акцию (Earning per share - EPS)

Показатель характеризует, долю чистой прибыли, приходящуюся на одну обыкновенную акцию в обращении.

EPS = (Net income after tax - preferred stock dividends) / Average number of common shares outstanding

EPS = (Чистая прибыль - Дивиденды по привилегированным акциям) / Среднее количество обыкновенных акций в обращении

Акции в обращении определяются как разница между общим числом выпущенных акций и собственными акциями в портфеле. Если в структуре капитала компании имеются привилегированные акции, из чистой прибыли предварительно должна быть вычтена сумма дивидендов, выплаченных по привилегированным акциям. Нужно отметить, что этот показатель в условиях рыночной экономики является одним из наиболее важных показателей, влияющих на рыночную стоимость акций компании.

Соотношение рыночной цены акции и прибыли на одну акцию (Price-to-earnings ratio - P/E)

Данный коэффициент отражает отношения между компанией и ее акционерами. Соотношение рыночной цены акции и прибыли на одну акцию показывает, сколько денежных средств согласны заплатить акционеры за одну денежную единицу чистой прибыли компании.

P/E = Market value per share / Earnings per share (EPS)

P/E = Рыночный курс обыкновенной акции / Прибыль на одну акцию

Наиболее важной характеристикой является не абсолютное значение данного коэффициента, а его динамика в сравнении с динамикой данного показателя других компаний и с общей динамикой рынка.

По данному показателю, как правило, инвесторы оценивают будущий тренд изменения доходов и инвестиционную привлекательность компании в зависимости от используемого подхода: по цене или по потенциалу роста. Ориентируясь на рост, инвесторы приобретают акции компании с высоким значением показателя P/E, так как платят за потенциал, который имеет компания, что выразится в будущих доходах.

Инвестор, ориентирующийся на цену, не будет приобретать дорогие акции в надежде на рост. Напротив, практика показывает, что компании с низкими доходами и

низкой конкурентоспособностью могут иметь значительные перспективы роста жожодности. Зачастую может быть, что компания неконкурентоспособна лишь потому, что обладает, например, малыми производственными мощностями и/или не обладает значительными финансовыми резервами для использования таких инструментов, как, например, демпинг, для завоевания доли на рынке. Однако при слиянии с успешной компанией акции обеих компаний вырастут в цене вследствие как изменившихся ожиданий инвесторов, так и значительного роста возможностей поглощенной компании.

Соотношение рыночной цены акции и выручки (Price/Sales Ratio - P/S)

Показатель соотносит объем продаж компании в расчете на одну акцию с рыночным курсом обыкновенной акции эмитента. Данный показатель является достаточно удобным средством определения переоцененных акций: основополагающий принцип в данном случае сводится к тому, что чем ниже значение данного коэффициента, тем менее вероятно, что данные акции переоценены:

$$P/S = \text{Stock price per share} / \text{Net sales (revenue) per share}$$

или

$$P/S = \text{Market value of equity} / \text{Total revenues}$$

P/S = Рыночный курс обыкновенной акции / Годовая выручка в расчете на акцию

Годовая выручка от продаж в расчете на акцию определяется отношением величины годовой выручки на количество обыкновенных акций в обращении.

Соотношение рыночной цены акции и денежного потока (Price-to-cash flow ratio - P/CF)

Показатель характеризует отношение рыночной стоимости компании и величины ее денежного потока от операционной деятельности и позволяет судить о размере генерируемого ею потока наличности от своей основной (операционной) деятельности

$$P/CF = \text{Stock price per share} / \text{Operating cash flow per share}$$

или

$$P/CF = \text{Price per share} / (\text{Cash flow} / \text{Shares outstanding})$$

P/CF = Рыночная стоимость акции / Денежный поток от операционной деятельности на акцию

Используется как альтернатива коэффициенту P/E при анализе предприятий с высокими амортизационными отчислениями. Также полезен при сравнении предприятий различных стран из-за различий в способах начисления амортизации.

Соотношение рыночной и балансовой стоимости одной акции (Price-to-book ratio - P/B)

Соотношение показывает рыночную стоимость одной акции в сравнении с ее балансовой стоимостью.

$$P/B \text{ Ratio} = \text{Price per share} / \text{Book value per share}$$

или

$$P/B = \text{Stock price per share} / \text{Shareholder's equity share}$$

P/B = Рыночная стоимость акции / Балансовая стоимость одной акции

В случае если цена акции ниже стоимости чистых активов компании в расчете на одну акцию, можно сделать два вывода, в зависимости от того, какой подход применяет инвестор:

1. По цене акции. Данный подход заключается в том, что цена акций была несправедливо или по ошибке занижена в силу каких-либо причин, но так как у компании есть достаточный потенциал для роста, то акции следует покупать, поскольку цена на них вырастет.

2. По потенциалу роста. Если низкая оценка акций компании верна, то инвестировать в данную компанию крайне рискованно, так как или ее состояние находится на грани спада, или инвестирование в акции компании не принесет прибыли.

Обратите внимание, использование данного коэффициента носит ограниченный характер, так как принципы бухгалтерского учета некоторых стран позволяют проводить переоценку активов в соответствии с текущей рыночной стоимостью или корректировку в соответствии со значением инфляции, а не отражать их в балансе постоянно по первоначальной стоимости за вычетом амортизации. В данном случае стоимость активов может значительно отличаться от их реальной стоимости, и рассматриваемый показатель не будет иметь смысла.

Также не следует забывать, что в настоящее время все большее значение приобретает интеллектуальная собственность, которую сложно оценить по рыночным меркам, таким образом, цена на акции может быть несправедливо занижена или завышена.

Соотношение рыночной и балансовой стоимости одной акции обычно используется для сравнения банков, по причине того, что активы и пассивы банков почти всегда соответствуют их рыночной стоимости. Данный показатель не предоставляет никакой информации о способности компании приносить прибыль акционерам, однако этот коэффициент даёт инвестору представление о том, не переплачивает ли он за то, что останется от компании в случае её немедленного банкротства.

Соотношение рыночной цены акции и прогнозируемой доходности акции (Price/Earnings to growth - PEG ratio)

Показатель PEG ratio показывает соотношение P/E и прогнозируемого темпа роста доходов за определенный период времени. Рассчитывается данный коэффициент по следующей формуле:

$$\text{PEG Ratio} = \text{P/E ratio} / \text{Annual EPS growth}$$

или

$$\text{PEG Ratio} = \text{P/E ratio} / \text{Projected annual growth in earnings per share}$$

$$\text{PEG Ratio} = \text{Коэффициент P/E} / \text{Прогнозируемый рост прибыли на одну акцию}$$

Оптимальным значением Price/Earnings to growth считается 1. Это отражает корректную оценку стоимости акций и их потенциальной доходности. Если показатель меньше 1, акции компании оцениваются ниже их реальной стоимости, на что и будут реагировать инвесторы. В то же время это может означать, что рынок ждет падения прибыли компании. Показатель выше 1 может свидетельствовать о том, что цена акций завышена и не соответствует потенциальной прибыльности компании, и инвестирование в компанию может оказаться довольно рискованным.

Фактическая норма дивиденда (дивидендного дохода) (Dividend yield)

Доходность акции рассчитывается через коэффициенты текущей и совокупной доходности. Под текущей доходностью понимают, прежде всего, дивиденды, которые получит владелец акции. Этот коэффициент называется дивидендным доходом или нормой дивиденда и рассчитывается:

$$\text{Dividend yield} = \text{Dividend per share} / \text{Price per share}$$

$$\text{Dividend yield} = \text{Дивиденд на акцию} / \text{Рыночная стоимость обыкновенных акции}$$

Dividend yield - это отношение величины годового дивиденда на акцию к цене акции. Данная величина выражается чаще всего в процентах.

Помимо анализа данного коэффициента в сравнении с аналогичными показателями других компаний, важно оценить уровень нормы дивиденда по сравнению с номинальной (объявленной) нормой дивиденда, который представляет собой отношение суммы выплачиваемого дивиденда к номинальной стоимости акций.

Дивиденды являются основным способом возврата денежных средств инвестированных в компанию. Показатель характеризует доходность вложений для инвестора.

Соотношение стоимости компании и прибыли (Enterprise value multiple - EV/EBITDA ratio)

По показателю EV/EBITDA можно судить о недооценке или переоценке рынком какой-либо компании:

$$\text{EV/EBITDA} = \text{Enterprise value} / \text{EBITDA}$$

$$\text{EV/EBITDA} = \text{Стоимость компании} / \text{EBITDA}$$

Однако, следует учитывать, что показатель варьируется в зависимости от отрасли, в частности, более высокий показатель характерен для быстро развивающихся отраслей, низкий – для традиционных. Также нужно учитывать и страновой фактор: например, в развивающихся экономиках может возникать перекоп, т.е. быстро развиваться могут традиционные отрасли, а не высокотехнологичные.

Enterprise value (EV) это показатель, представляющий собою оценку стоимости компании с учётом всех источников её финансирования: долговых обязательств, привилегированных, обыкновенных акций компании и доли меньшинства. Показатель рассчитывается по формуле:

$$\text{Enterprise value} = \text{Market capitalization} + \text{Debt} + \text{Preferred share capital} + \text{Minority interest} - \text{Cash and cash equivalents}$$

EV = Стоимость всех обыкновенных акций предприятия (рассчитанная по рыночной стоимости) + стоимость долговых обязательств (рассчитанная по рыночной стоимости) + стоимость доли меньшинства (рассчитанная по рыночной стоимости) + стоимость всех привилегированных акций предприятия (рассчитанная по рыночной стоимости) - стоимость инвестиций в ассоциированные компании - денежные средства и их эквиваленты где, доля меньшинства это статья консолидированного баланса, на которой отражается доля участия внешних владельцев в акционерном капитале дочерних предприятий.

Инвесторы используют показатель стоимости компании для сравнительного анализа при выборе объекта инвестирования. Чем меньше показатель EV, тем больше отдачи инвестор получит на вложенный капитал.

23. Анализ эффективности инвестиций.

Под **инвестициями** или **капиталовложениями** в самом общем смысле понимается временный отказ экономического субъекта от потребления имеющихся у него в распоряжении ресурсов (капитала) и использование этих ресурсов для увеличения в будущем своего благосостояния. Простейшим примером инвестиций оказывается расходование денежных средств на приобретение имущества, характеризующегося существенно меньшей ликвидностью – оборудования, недвижимости, финансовых или иных внеоборотных активов.

Основными признаками инвестиционной деятельности, определяющими подходы к ее анализу, являются:

- Необратимость, связанная с временной потерей потребительской ценности капитала (например, ликвидности).
- Ожидание увеличения исходного уровня благосостояния.
- Неопределенность, связанная с отнесением результатов на относительно долгосрочную перспективу.

Принято различать два типа инвестиций: **реальные инвестиции** и **финансовые (портфельные) инвестиции**. При дальнейшем изложении материала речь будет идти в основном о первом из них.

Основные понятия теории инвестиционного анализа включают в себя:

1. Инвестиционный проект
2. Дисконтирование
3. Задачи оценки инвестиционного проекта

4. Стадии оценки инвестиционного проекта

Следует отметить, что в случае реальных инвестиций условием достижения намеченных целей, как правило, оказывается использование (эксплуатация) соответствующих внеоборотных активов для производства некоторой продукции и последующей ее реализации. Сюда же, к примеру, относится использование организационно-технических структур вновь образованного бизнеса для извлечения прибыли в ходе уставной деятельности созданного с привлечением инвестиций предприятия.

Инвестиционный проект

В случае, если объем инвестиций оказывается существенным для данного экономического субъекта с точки зрения влияния на его текущее и перспективное финансовое состояние, принятию соответствующих управленческих решений должна предшествовать стадия планирования или проектирования, то есть стадия прединвестиционных исследований, завершающаяся разработкой инвестиционного проекта.

Инвестиционным проектом называется план или программа мероприятий, связанных с осуществлением капитальных вложений и их последующим возмещением и получением прибыли.

Задача разработки инвестиционного проекта – подготовка информации, необходимой для обоснованного принятия решения относительно осуществления инвестиций. Основным методом достижения этой цели является математическое моделирование последствий принятия соответствующих решений.

Бюджетный подход и денежные потоки. В целях моделирования инвестиционный проект рассматривается во временной развертке, причем анализируемый период (горизонт исследования) разбивается на несколько равных промежутков – интервалов планирования. Для каждого интервала планирования составляются бюджеты – сметы поступлений и платежей, отражающих результаты всех операций, выполнявшихся в этом временном промежутке.

Сальдо такого бюджета – разность между поступлениями и платежами – есть денежный поток инвестиционного проекта на данном интервале планирования. Если все составляющие инвестиционного проекта будут выражены в денежной оценке, мы получим ряд значений денежных потоков, описывающих процесс осуществления инвестиционного проекта.

В укрупненной структуре денежный поток инвестиционного проекта состоит из следующих основных элементов: ***Инвестиционные затраты. Выручка от реализации продукции. Производственные затраты. Налоги.***

На начальной стадии осуществления проекта (инвестиционный период) денежные потоки, как правило, оказываются отрицательными. Это отражает отток ресурсов, происходящий в связи с созданием условий для последующей деятельности (например, приобретением внеоборотных активов и формированием чистого оборотного капитала).

После завершения инвестиционного и начала операционного периода, связанного с началом эксплуатации внеоборотных активов, величина денежного потока, как правило, становится положительной. Дополнительная выручка от реализации продукции, равно как и дополнительные производственные затраты, возникшие в ходе осуществления проекта, могут быть как положительными, так и отрицательными величинами. В первом случае это может быть связано, например, с закрытием убыточного производства, когда спад выручки перекрывается экономией затрат. Во втором случае моделируется снижение затрат в результате их экономии в ходе, например, модернизации оборудования.

Технически задача инвестиционного анализа заключается в определении того, какова будет сумма денежных потоков нарастающим итогом на конец установленного горизонта исследования. В частности, принципиально важно, будет ли она положительна.

Прибыль и амортизация. В инвестиционном анализе большую роль играют понятия прибыли и денежного потока, а также связанное с ними понятие амортизации.

Экономический смысл понятия «прибыль» заключается в том, что это – прирост капитала.

Говоря по-иному, это увеличение благосостояния экономического субъекта, распоряжающегося некоторым объемом ресурсов. Прибыль является главной целью экономической деятельности.

Как правило, прибыль рассчитывается как разность между доходами, полученными от реализации продукции и услуг на заданном временном интервале, и затратами, связанными с производством этой продукции (оказанием услуг).

Необходимо особо отметить, что в теории инвестиционного анализа понятие «прибыль» (впрочем, как и многие другие экономические понятия) не совпадает с его бухгалтерской и фискальной трактовкой.

В инвестиционной деятельности факту получения прибыли предшествует возмещение первоначальных капиталовложений, чему соответствует понятие «амортизация» (в английском языке слово «amortization» означает: погашение основной части задолженности). В случае вложения средств во внеоборотные активы эту функцию выполняют амортизационные отчисления.

Таким образом, обоснование выполнения главных требований, предъявляемых к проекту в сфере реальных инвестиций, строится на расчете сумм амортизационных отчислений и прибыли в пределах установленного горизонта исследования. Эта сумма, в самом общем случае, составит суммарный денежный поток операционного периода.

Стоимость капитала и процентные ставки. Понятие «стоимость капитала» тесно связано с экономическим понятием – прибыль.

Ценность капитала в экономике заключается в его способности создавать добавочную стоимость, то есть приносить прибыль. Эта ценность на соответствующем рынке – рынке капиталов – и определяет его стоимость.

Таким образом, стоимость капитала – это норма прибыли, определяющая ценность распоряжения капиталом в течение определенного периода времени (как правило – года).

В простейшем случае, когда одна из сторон (продавец, заимодавец, кредитор) передает право на распоряжение капиталом другой стороне (покупателю, заемщику), стоимость капитала выражается в форме процентной ставки.

Величина процентной ставки определяется исходя из рыночных условий (то есть – наличия альтернативных вариантов использования капитала) и степени риска данного варианта.

При этом одной из составляющих рыночной стоимости капитала оказывается инфляция. При выполнении расчетов в постоянных ценах инфляционная компонента из величины процентной ставки может быть исключена. Для этого следует воспользоваться одной из модификаций известной **формулы Фишера**:

$$1 + \pi = (1 + r) \times (1 + i)$$

где,

r - реальная процентная ставка;

n - номинальная процентная ставка;

i - темп инфляции.

Все ставки и темп инфляции в данной формуле приводятся в виде десятичных дробей и должны относиться к одному и тому же периоду времени.

В общем случае величина процентной ставки соответствует доле основной суммы долга (принципала), которая должна быть выплачена по окончании расчетного периода. Ставки такого рода называются простыми.

Процентные ставки, различающиеся по продолжительности расчетного периода, могут быть сравниваемы между собой через расчет эффективных ставок или ставок сложного процента. Расчет эффективной ставки осуществляется по следующей формуле:

$$e = \left(1 + \frac{s}{N}\right)^N - 1$$

где,

e - эффективная ставка;

s - простая ставка;

N - число периодов начисления процентов внутри рассматриваемого интервала.

Важнейшей составляющей стоимости капитала является степень риска. Именно вследствие различного риска, связанного с различными формами, направлениями и сроками использования капитала, на рынке капиталов в каждый момент времени могут наблюдаться различные оценки его стоимости.

Дисконтирование

Понятие «дисконтирование» относится к числу ключевых в теории инвестиционного анализа. Буквальный перевод этого слова с английского («discounting») означает: снижение стоимости, уценка.

Дисконтированием называется операция расчета современной ценности (английский термин «present value» может переводиться также как «настоящая ценность», «приведенная стоимость» и т.п.) денежных сумм, относящихся к будущим периодам времени

Противоположная дисконтированию операция – расчет будущей ценности («future value») исходной денежной суммы – называется наращением или компаундированием и легко иллюстрируется примером увеличения со временем суммы долга при заданной процентной ставке:

$$F = P * (1+r)^N$$

где,

F - будущая ценность;

P - современная ценность (исходная величина) денежной суммы;

r - процентная ставка (в десятичном выражении);

N - число периодов начисления процентов.

Трансформация вышеприведенной формулы в случае решения обратной задачи выглядит так:

$$P = F / (1+r)^N$$

Методы дисконтирования используются в случае необходимости сопоставления величин денежных поступлений и выплат, разнесенных во времени. В частности, ключевой критерий эффективности инвестиций – **чистая современная ценность (NPV)** – представляет собой сумму всех денежных потоков (поступлений и платежей), возникающих на протяжении рассматриваемого периода, приведенных (пересчитанных) на один момент времени, в качестве которого, как правило, выбирается момент начала осуществления инвестиций.

Как вытекает из всего сказанного выше, процентная ставка, используемая в формуле расчета современной ценности, ничем не отличается от обычной ставки, отражающей, в свою очередь, стоимость капитала. В случае использования методов дисконтирования эта ставка, тем не менее, обычно называется ставкой дисконтирования (возможные варианты: «ставка сравнения», «барьерная ставка», «норма дисконта», «коэффициент приведения» и др.).

От выбора ставки дисконтирования во многом зависит качественная оценка эффективности инвестиционного проекта. Существует большое количество различных методик, позволяющих обосновать использование той или иной величины этой ставки. В самом общем случае можно указать следующие варианты выбора ставки дисконтирования:

- Минимальная доходность альтернативного способа использования капитала (например, ставка доходности надежных рыночных ценных бумаг или ставка депозита в надежном банке).

- Существующий уровень доходности капитала (например, средневзвешенная стоимость капитала компании). Стоимость капитала, который может быть использован для осуществления данного инвестиционного проекта (например, ставка по инвестиционным кредитам).

- Ожидаемый уровень доходности инвестированного капитала с учетом всех рисков проекта.

Перечисленные выше варианты ставок различаются между собой главным образом степенью риска, являющегося одной из компонент стоимости капитала. В зависимости от типа выбранной ставки дисконтирования должны интерпретироваться и результаты расчетов, связанных с оценкой эффективности инвестиций.

Задачи оценки инвестиционного проекта

Главная цель оценки инвестиционного проекта – обоснование его коммерческой (предпринимательской) состоятельности. Последняя предполагает выполнение двух основополагающих требований:

- Полное возмещение (окупаемость) вложенных средств.
- Получение прибыли, размер которой оправдывает отказ от любого иного способа использования ресурсов (капитала) и компенсирует риск, возникающий в силу неопределенности конечного результата.

Следует различать две составляющих коммерческой состоятельности инвестиционного проекта, ее необходимое и достаточное условия, соответственно:

- Экономическая эффективность инвестиций.
- Финансовая состоятельность проекта.

Экономическая оценка или оценка эффективности вложения капитала направлена на определение потенциальной возможности рассматриваемого проекта обеспечить требуемый или ожидаемый уровень прибыльности. При выполнении инвестиционного анализа задача оценки эффективности капиталовложений является главной, определяющей судьбу проекта в целом.

Финансовая оценка направлена на выбор схемы финансирования проекта и тем самым характеризует возможности по реализации имеющегося у проекта экономического потенциала. При выполнении оценки следует придерживаться экономического подхода и рассматривать только те выгоды и потери, которые могут быть измерены в денежном эквиваленте.

Стадии оценки инвестиционного проекта

Цикл разработки инвестиционного проекта может быть представлен в виде последовательности трех стадий (этапов):

1. Формулирование идеи проекта
2. Оценка инвестиционной привлекательности проекта
3. Выбор схемы финансирования проекта

По мере продвижения по этапам представление о проекте уточняется и обогащается новой информацией. Таким образом каждый этап представляет собой своего рода промежуточный финиш: результаты, полученные на нем, должны служить подтверждением целесообразности осуществления проекта и, тем самым, являются «пропуском» на следующую стадию разработки.

На **первой стадии** происходит оценка возможности осуществления проекта с точки зрения маркетинговых, производственных, юридических и других аспектов. Исходной информацией для этого служат сведения о макроэкономическом окружении проекта, предполагаемом рынке сбыта продукции, технологиях, налоговых условиях и т.п. Результатом первой стадии является структурированное описание идеи проекта и временной график его осуществления.

Вторая стадия в большинстве случаев оказывается решающей. Здесь происходит оценка эффективности инвестиций и определение возможной стоимости привлекаемого капитала. Исходная информация для второй стадии – это график капитальных вложений,

объемы продаж, текущие (производственные) затраты, потребность в оборотных средствах, ставка дисконтирования. Результаты этого этапа чаще всего оформляются в виде таблиц и показателей эффективности инвестиций: чистая текущая стоимость (NPV), срок окупаемости, внутренняя ставка доходности (IRR).

Третья стадия связывается с выбором оптимальной схемы финансирования проекта и оценкой эффективности инвестиций с позиции собственника (держателя) проекта. Для этого используется информация о процентных ставках и графиках погашения кредитов, а также уровне дивидендных выплат и т.п. Результатами финансовой оценки проекта должны быть: финансовый план осуществления проекта, прогнозные формы финансовой отчетности и показатели финансовой состоятельности.

Любая методика инвестиционного анализа предполагает рассмотрение проекта как условно самостоятельного экономического объекта. Поэтому на первых двух стадиях разработки инвестиционный проект должен рассматриваться обособленно от остальной деятельности предприятия, его реализующего.

Обособленный (локальный) характер рассмотрения проектов исключает возможность корректного выбора схем их финансирования. Это связано с тем, что решение о привлечении того или иного источника для финансирования капиталовложений принимается, как правило, на уровне предприятия в целом или его самостоятельного в финансовом отношении подразделения. При этом в первую очередь учитывается текущее финансовое состояние этого предприятия, которое практически невозможно отразить в локальном проекте.

Таким образом, на крупных предприятиях задача выбора схемы финансирования инвестиционного проекта (по крайней мере, для проектов, относимых к категории «крупных») с необходимостью уходит на высший уровень управления. На уровне среднего управленческого звена остается задача выбора наиболее эффективных, то есть наиболее потенциально прибыльных проектов из имеющегося перечня.

24. Анализ предпринимательского риска хозяйствующего субъекта.

Понятие **предпринимательского риска** включает в себя возможные потери денег, имущества, товара, т. е. непредвиденный расход ресурсов и снижение доходов. Иначе говоря, в результате возникновения рискованной ситуации происходит потеря возможных доходов при непредусмотренном увеличении дополнительных расходов.

Существуют различия в понятиях «потери», «убытки» и «расход». В предпринимательской деятельности, в процессе производства товара происходит расход определенных ресурсов. Убытки представляют собой непредвиденные расходы, а также расходы, не приносящие прибыли. Потери могут определяться дополнительными расходами, не предусмотренными программой действий предпринимателя. Потери могут быть связаны с нанесением морального ущерба, в результате которого теряется социальный статус или имидж предпринимателя. В юридической практике моральный ущерб возмещается в денежной форме.

Так как предпринимательский риск определяется величиной возможных потерь, можно предположить его уровень, который измеряется либо в денежном выражении, либо в материальном. Потери в предпринимательской деятельности определяются непредвиденным снижением прибыли предпринимателя. Соответственно, изучение риска тесно связано с изучением потерь.

Когда предприниматель прогнозирует возможные потери в начале своей деятельности, он может получить количественную оценку риска. Часто возможные потери носят случайный характер. Нельзя предвидеть заранее перемену погодных условий, неустойчивость цен, спрос на товар, случайные события в процессе выполнения бизнес-операции. Случайное событие может оказать как благоприятное, так и неблагоприятное действие на конечные результаты бизнес - операции.

Виды предпринимательского риска зависят от видов возможных потерь. Разделение потерь на виды помогает найти способы снижения риска в каждом конкретном случае.

Различают несколько видов потерь:

- 1) материальные;
- 2) финансовые;
- 3) трудовые;
- 4) потери времени;
- 5) специальные виды потерь.

Материальные потери выражаются в незапланированных затратах, а также потерях оборудования, товаров, материальных ресурсов, энергии, строительных материалов, имущества, продукции и т. д.

Для каждого из этих видов потерь существует своя единица измерения (кг, вес, площадь, объем, и т. д.) Объединить различные единицы измерения в одну общую меру невозможно, поэтому материальные потери измеряются в денежном выражении. Производя анализ вероятных потерь отдельных видов ресурсов, можно определить их общую величину.

Финансовые потери определяются денежным ущербом, который может быть связан с дополнительной тратой денег на штрафы, непредусмотренные платежи и налоги. Также это могут быть финансы, на которые рассчитывал предприниматель, но они по каким-то причинам не были получены, или были получены не полностью. Кроме того, финансовые потери могут быть связаны с инфляцией, задержкой или отсрочкой выплат.

Трудовые потери могут быть представлены потерей рабочего времени, возникшей в результате непредвиденных обстоятельств. Измерение таких потерь можно выразить в трудовых часах и днях.

Потери времени возникают тогда, когда процесс бизнес-операции идет не так быстро, как это планировалось, т. е. с опозданием. Такие потери оцениваются в определенных промежутках времени (часы, дни, недели, месяцы).

Специальные виды потерь включают в себя нанесение вреда здоровью, репутации предпринимателя. Этим видам потерь трудно дать оценку и определить их стоимость.

Классификация рисков

Исходя из анализа возможных потерь, можно выделить три группы риска:

- 1) допустимый риск;
- 2) критический риск;
- 3) катастрофический риск.

Допустимый риск возникает при таком уровне потерь, когда их величина не превышает предвиденной прибыли. Это означает, что предприниматель получает лишь часть прибыли, или не получает ее совсем. В этом случае риск заключается в том, что бизнес-операция не удалась.

Критический риск возникает в том случае, когда величина потери превышает желаемую прибыль. В этой ситуации предприниматель теряет не только прибыль, но и терпит издержки в виде средств, вложенных в этот проект.

Например, бизнесмен вложил в производство 6 млн тенге, рассчитывая получить прибыль в 10 млн тенге, валовая прибыль составила бы 4 млн тенге. По стечению обстоятельств половина товара была испорчена. Выручка составила только 5 млн тенге. В конечном результате предприниматель не только не получает прибыли, но теряет 1 млн тенге, вложенных в производство.

Катастрофический риск опасен тем, что предприниматель может потерять больше, чем покрывают его денежные средства и даже состояние имущества.

Такие потери ведут к краху, разорению, так как предприниматель просто не способен их возместить. Вероятность катастрофических потерь должна быть практически

нулевой, иначе бизнесмену просто нет смысла начинать предпринимательскую деятельность.

Факторы риска, их структура

В процессе предпринимательской деятельности необходимо отслеживать основные факторы макросреды и микросреды.

К факторам макросреды относятся:

- 1) демографические;
- 2) экономические;
- 3) политические;
- 4) технологические;
- 5) юридические;
- 6) социальные;
- 7) культурные.

К факторам микросреды относятся:

- 1) потребители;
- 2) поставщики;
- 3) каналы распределения товаров;
- 4) конкуренты.

Неблагоприятные ситуации и наличие опасных моментов в условиях внешней бизнес-среды приводят к уменьшению объемов продаж и снижению доходов фирмы или компании. Незначительные угрозы можно не принимать к сведению, а серьезные угрозы необходимо контролировать и искать способы их минимизации.

Демографическая среда является важным фактором макросреды. Она представляет население страны. Численность и темпы роста населения различных регионов, городов и стран являются постоянно изменяющейся величиной. Кроме того, к переменным величинам относятся такие показатели, как этнический состав, возрастная структура, образовательный уровень, уровень хозяйственных организаций.

Экономическая среда представляет собой покупательскую способность населения. Уровень доходов предпринимателей зависит от уровня платежеспособности населения. В свою очередь, платежеспособность покупателей зависит от их текущих доходов, сбережений, кредитоспособности, уровня ценообразования.

Технологическая среда представлена в виде появления потребности в создании новых технологий. Однако это является прямой угрозой для старых отраслей производства. Например, телевидение нанесло урон объемам выпускаемой газетной продукции, появление мобильных телефонов остановило производство пейджеров, производство цифровой техники затмило собой более простую техническую продукцию. Предсказать такие технологические прорывы не представляется возможным, поэтому предприниматель должен обладать способностью к быстрому переходу в создании новых технологий и производству новых видов товаров.

Политическая и юридическая сферы представлены в виде происходящих в них событий, которые происходят в сфере политики и законодательства, оказывают значительное влияние на предпринимательскую деятельность. К политической сфере относятся государственные учреждения и законы, которые влияют на деятельность предпринимательских организаций и индивидуальную предпринимательскую деятельность.

Существуют три основные задачи, стоящие перед законодательством, которое обеспечивает регуляцию предпринимательской деятельности. К ним относятся:

- 1) защита потребителей от нечестных методов предпринимателей;
- 2) защита предпринимателей от нечестной конкуренции;
- 3) защита общества от бесконтрольного поведения участников рынка.

Законы о предпринимательской деятельности налагают на предпринимателей ответственность за социальные издержки, которые могут возникнуть при использовании продукции, производимой предпринимательскими фирмами.

Принятие новых законов может привести к замедлению экономического роста компаний и фирм в связи с ослаблением инициативы предпринимателей.

Специалисты по маркетингу обязаны хорошо знать законы о защите потребителей, защите общества и защите конкуренции.

Социокультурная среда образуется из формирования общественных убеждений в вопросах ценностей и норм каждого человека в отдельности. К характеристикам социокультурной среды относятся:

1) взгляды людей на общество. Существуют множество различных взглядов на общество, которые зависят от индивидуальных потребностей людей. Среди населения существует несколько категорий людей, имеющих особое отношение к обществу:

- а) потребители стремятся взять от жизни как можно больше;
- б) охранители являются защитниками общества;
- в) деятели стремятся к управлению обществом;
- г) искатели всю свою жизнь хотят и ищут чего-то большего;
- д) эскаписты стараются скрыться, убежать от жизненной суеты;
- е) реформаторы стремятся изменить мир в соответствии со своими убеждениями;

2) взгляд человека на самого себя. Мнение человека о самом себе зависит от уровня его потребностей и возможности их удовлетворения. Многие люди, прежде чем произвести какую-либо покупку, соизмеряют ее со своими реальными доходами и стараются не делать неоправданных покупок;

3) взгляд человека на других людей. В современном обществе возрастает спрос на социальные товары и услуги, которые удовлетворяют потребность людей в общении. К ним можно отнести различные технические средства (телефоны, Интернет), телевидение, общественные клубы, религиозные организации и другие;

4) взаимоотношения людей и организаций. Для установления прочных связей с потребителями товаров и услуг фирмам необходимо находить новые способы завоевания доверия населения. Фирмы и предприятия должны создать себе репутацию порядочных организаций, тогда их товары и услуги будут пользоваться доверием и постоянным спросом у потребителей;

5) взаимоотношения людей с природой. Человечество всегда стремилось подчинить природу себе. В связи с этим нещадно истреблялись природные ресурсы и ухудшались экологические условия. В последнее время общество стало понимать всю опасность происходящего. Возросла потребность людей в общении с природой. Популярность приобрели фирмы, занимающиеся предоставлением туристических поездок, круизов, путешествий. Люди стали проявлять больше интереса к походам, рыбной ловле, отдыху в палатке на берегу реки. Предпринимателям необходимо принимать к сведению современные потребности населения и выпускать продукцию, которая могла бы удовлетворить все возникающие потребности.

К факторам микросреды относятся: потребители, поставщики, каналы распределения продукции и услуг, конкуренция.

К факторам риска относится огромное количество причин, влияющих на возникновение предпринимательских потерь. Их все невозможно перечислить, но можно сформировать некоторые группы причин, которые являются **основными факторами риска**. К ним относятся:

- 1) стихийные бедствия;
- 2) заболевание или смерть предпринимателя или членов его группы;
- 3) повышенные материальные затраты;
- 4) нечестность, безответственность участников проекта;
- 5) несоответствие факторов производства;

- 6) неблагоприятное изменение рыночной конъюнктуры;
- 7) непредвиденные политические события;
- 8) ошибки разработчиков, их некомпетентность;
- 9) непредусмотренное повышение налогов;
- 10) недобросовестная конкуренция;
- 11) неплатежеспособность участников бизнес-операции;
- 12) повышение уровня оплаты труда работников.

Способы снижения риска

Для **снижения уровня вероятного риска** существуют несколько способов, которые необходимо знать успешному предпринимателю. Назовем основные из них:

1) перед началом бизнес - операции необходимо провести оценку возможных потерь в процессе проведения данной операции, определить их величину и частоту возникновения;

2) не избегать риска, а постараться снизить его уровень;

3) если бизнесмен принял решение пойти на риск вероятных потерь, необходимо воспользоваться страхованием операции.

Этот способ приводит к уменьшению риска. Страхование распространяется на имущество, здоровье, жизнь, коммерческие операции, сохранность перевозимых грузов. В случае страхования бизнес-операции предприниматель обязан сделать страховые взносы, что в своем роде является определенной потерей средств. Если уровень риска носит характер допустимого, т.е. величина потерь не превышает ожидаемую прибыль, бизнесмен может решиться на проведение бизнес-операции:

1) если вероятность критического риска достаточно велика, есть необходимость заключить договор операции, согласно которому возможный риск делится между всеми участниками так, чтобы впоследствии можно было возместить потери общими усилиями;

2) при высоком уровне вероятности возникновения критического риска необходимо организовать резервный фонд, заранее определив источники компенсации потерь;

3) нельзя начинать бизнес-операцию с высоким уровнем вероятности катастрофического риска, в результате которого предпринимательская деятельность может закончиться крахом.

К оборонительным стратегиям относятся:

1) защита флангов. Фирма концентрирует свои наиболее сильные базы на слабых участках рынка;

2) позиционная оборона. Эта стратегия призывает к внесению новых видов товаров, что позволит длительно сохранять доминирующие позиции на рынках;

3) упреждающие оборонительные действия. Эта стратегия дает возможность фирме опередить соперника, не давая конкуренту шансов на анализ ситуации и быстрого реагирования на нее;

4) контратака. Стратегия предусматривает тактику встречных действий в ответ на поведение конкурента;

5) мобильная защита. Фирма старается расширить рынок и свое влияние на новые территории;

6) сокращение. Если фирма приходит к выводу, что нет возможности защитить территориальную целостность своей части рынка, она выбирает единственно правильный выход из создавшегося положения – провести концентрацию ресурсов в наиболее перспективных областях.

Стратегическими мероприятиями, направленными на защиту фирмы от предпринимательского риска, являются ценовая борьба, снижение уровня издержек, расширение продуктового ассортимента, разработка и выпуск новых видов товара, проведение работ по усовершенствованию распределительных каналов, проведение рекламных компаний, повышение уровня обслуживания.

25. Анализ моделей прогнозирования потенциального банкротства.

Банкротство (финансовый крах, разорение) - это подтвержденная документально неспособность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств.

Основным признаком банкротства является неспособность предприятия обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей. По истечении этого срока кредиторы получают право на обращение в арбитражный суд о признании предприятия-должника банкротом.

Банкротство предопределено самой сущностью рыночных отношений, которые сопряжены с неопределенностью достижения конечных результатов и риском потерь.

Несостоятельность субъекта хозяйствования может быть:

"несчастной", не по собственной вине, а вследствие непредвиденных обстоятельств (стихийные бедствия, военные действия, политическая нестабильность общества, кризис в стране, общий спад производства, банкротство должников и другие внешние факторы);

"ложной" (корыстной) в результате умышленного сокрытия собственного имущества с целью избежания уплаты долгов кредиторам;

"неосторожной" вследствие неэффективной работы, осуществления рискованных операций.

В первом случае государство должно оказывать помощь предприятиям по выходу из кризисной ситуации. Злоумышленное банкротство уголовно наказуемо. Наиболее распространенным является третий вид банкротства.

"Неосторожное" банкротство наступает, как правило, постепенно. Для того чтобы вовремя распознать и предотвратить его, необходимо систематически проводить анализ финансового состояния, который позволит обнаружить его "болевые" точки и принять конкретные меры по оздоровлению экономики предприятия.

Внешние факторы.

1. Экономические: кризисное состояние экономики страны, общий спад производства, инфляция, нестабильность финансовой системы, рост цен на ресурсы, изменение конъюнктуры рынка, неплатежеспособность и банкротство партнеров. Одной из причин несостоятельности субъектов хозяйствования может быть неправильная фискальная политика государства. Высокий уровень налогообложения может оказаться непосильным для предприятия.

2. Политические: политическая нестабильность общества, внешнеэкономическая политика государства, разрыв экономических связей, потеря рынков сбыта, изменение условий экспорта и импорта, несовершенство законодательства в области хозяйственного права, антимонопольной политики, предпринимательской деятельности и прочих проявлений регулирующей функции государства.

3. Усиление международной конкуренции в связи с развитием научно-технического прогресса.

4. Демографические: численность, состав народонаселения, уровень благосостояния народа, культурный уклад общества, определяющие размер и структуру потребностей и платежеспособный спрос населения на те или другие виды товаров и услуг.

Внутренние факторы.

1. Дефицит собственного оборотного капитала как следствие неэффективной производственно-коммерческой деятельности или неэффективной инвестиционной политики.

2. Низкий уровень техники, технологии и организации производства.

3. Снижение эффективности использования производственных ресурсов предприятия, его производственной мощности и как следствие высокий уровень себестоимости, убытки, "проедание" собственного капитала.

4. Создание сверхнормативных остатков незавершенного строительства, незавершенного производства, производственных запасов, готовой продукции, в связи с чем происходит затоваривание, замедляется оборачиваемость капитала и образуется его дефицит. Это заставляет предприятие залезать в долги и может быть причиной его банкротства.

5. Плохая клиентура предприятия, которая платит с опозданием или не платит вовсе по причине банкротства, что вынуждает предприятие самому залезать в долги. Так зарождается цепное банкротство.

6. Отсутствие сбыта из-за низкого уровня организации маркетинговой деятельности по изучению рынков сбыта продукции, формированию портфеля заказов, повышению качества и конкурентоспособности продукции, выработке ценовой политики.

7. Привлечение заемных средств в оборот предприятия на невыгодных условиях, что ведет к увеличению финансовых расходов, снижению рентабельности хозяйственной деятельности и способности к самофинансированию.

8. Быстрое и неконтролируемое расширение хозяйственной деятельности, в результате чего запасы, затраты и дебиторская задолженность растут быстрее объема продаж. Отсюда появляется потребность в привлечении краткосрочных заемных средств, которые могут превысить чистые текущие активы (собственный оборотный капитал). В результате предприятие попадает под контроль банков и других кредиторов и может подвергнуться угрозе банкротства.

Банкротство является, как правило, следствием совместного действия внутренних и внешних факторов. В развитых странах с рыночной экономикой, устойчивой экономической и политической системой разорение субъектов хозяйствования на 1/3 связано с внешними факторами и на 2/3 - с внутренними.

Методы диагностики вероятности банкротства

Основные методы диагностики, их положительные стороны и недостатки.

Для диагностики вероятности банкротства используется несколько подходов, основанных на применении:

- а) трендового анализа обширной системы критериев и признаков;
- б) ограниченного круга показателей;
- в) интегральных показателей;
- г) рейтинговых оценок на базе рыночных критериев финансовой устойчивости предприятий и др.;
- д) факторных регрессионных и дискриминантных моделей.

Признаки банкротства можно разделить на две группы.

К первой группе относятся показатели, свидетельствующие о возможных финансовых затруднениях и вероятности банкротства в недалеком будущем:

1. повторяющиеся существенные потери в основной деятельности, выражающиеся в хроническом спаде производства, сокращении объемов продаж и хронической убыточности;
2. наличие хронически просроченной кредиторской и дебиторской задолженности;
3. низкие значения коэффициентов ликвидности и тенденция их к снижению;
4. увеличение до опасных пределов доли заемного капитала в общей его сумме;
5. дефицит собственного оборотного капитала;
6. систематическое увеличение продолжительности оборота капитала;
7. наличие сверхнормативных запасов сырья и готовой продукции;
8. использование новых источников финансовых ресурсов на
9. невыгодных условиях;
10. неблагоприятные изменения в портфеле заказов;
11. падение рыночной стоимости акций предприятия;
12. снижение производственного потенциала.

Во вторую группу входят показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое, но сигнализируют о возможности резкого его ухудшения в будущем при непринятии действенных мер. К ним относятся:

1. чрезмерная зависимость предприятия от какого-либо одного конкретного проекта, типа оборудования, вида актива, рынка сырья или рынка сбыта;
2. потеря ключевых контрагентов;
3. недооценка обновления техники и технологии;
4. потеря опытных сотрудников аппарата управления;
5. вынужденные простои, неритмичная работа;
6. неэффективные долгосрочные соглашения;
7. недостаточность капитальных вложений и т.д.

К *достоинствам* этой системы индикаторов возможного банкротства можно отнести системный и комплексный подходы, а к *недостаткам* — более высокую степень сложности принятия решения в условиях многокритериальной задачи, информативный характер рассчитанных показателей, субъективность прогнозного решения.

Основные методики прогнозирования вероятности банкротства.

1) Учитывая многообразие показателей финансовой устойчивости, различие в уровне их критических оценок и возникающие в связи с этим сложности в оценке риска банкротства, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют производить **интегральную балльную оценку финансовой устойчивости.**

Сущность этой методики заключается в классификации предприятий по степени риска исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах. В частности, в работе Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой предложена следующая система показателей и их рейтинговая оценка, выраженная в баллах.

I класс - предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющем быть уверенным в возврате заемных средств;

II класс - предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные;

III класс - проблемные предприятия. Здесь вряд ли существует риск потери средств, но полное получение процентов представляется сомнительным;

IV класс - предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты;

V класс - предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

Группировка предприятий по критериям оценки финансового состояния.

Показатель	Группировка классов согласно критериям					
	1 класс, балл	2 класс, балл	3 класс, балл	4 класс, балл	5 класс, балл	6 класс, балл
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,25 выше 20	0,2-16	0,15-12	0,1-8	0,05-4	Меньше 0,5-0
Коэффициент быстрой ликвидности	1,0 и выше 18	0,9-15	0,8-12	0,7-9	0,6-6	Меньше 0,5-0
Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и выше 16,5	1,9/1,7- 15-12	1,6/1,4- 10,5/7,5	1,3/1,1- 6/3	1,0-1,5	Меньше 0,1-0
Коэффициент финансовой	0,6 и выше 17	0,59/0,54- 15/12	0,53/0,43- 11,4-7,4	0,42/0,41- 6,6/1,8	0,4-1	Меньше 0,4-0

независимости						
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,5 меньше 15	0,4-12	0,3-9	0,2-6	0,1-3	Меньше 0,1-0
Коэффициент обеспеченности запасов собственным капиталом	1,0 и выше 15	0,9-12	0,9-9,0	0,7-6	0,6-3	Меньше 0,5-0
Минимальное значение границы	100	85-64	63,9-56,9	41,6-28,3	18	-

2) Наиболее употребимыми методами оценки вероятности банкротства являются предложенные известным американским экономистом Э. Альтманом Z – модели.

Самой простой из этих моделей является двухфакторная. Она основывается на двух ключевых показателях, от которых, по мнению Э. Альтмана, зависит вероятность банкротства; коэффициент общего покрытия или текущей ликвидности (КТЛ), характеризующий ликвидность активов предприятия, и коэффициент финансовой зависимости (КЗ), характеризующий финансовую устойчивость предприятия.

В американской практике выявлены и используются такие весовые значения коэффициентов:

- для показателя текущей ликвидности или покрытия – (-1,0736);
- для показателя удельного веса заемных средств в пассивах баланса – (+0,0579);
- постоянная величина – (-0,3877).

Отсюда формула расчета Z примет следующий вид:

$$Z = -0,3877 + \text{КТЛ} \times (-1,0736) + \text{КЗ} \times 0,0579$$

где, КТЛ =текущие активы/текущие обязательства;

КЗ = заемные средства (обязательства)/общая величина источников (валюта баланса).

Для предприятий, у которых Z=0, вероятность банкротства равна 50%. Если Z < 0, то вероятность банкротства меньше 50% и далее снижается по мере уменьшения Z. Если Z > 0, то вероятность банкротства больше 50% и возрастает с ростом Z. Достоинством данной модели является ее простота, возможность ее применения в условиях ограниченного объема информации о предприятии.

3) В 1968г. Э.Альтманом была предложена пятифакторная модель прогнозирования.

В общем виде модель (индекс кредитоспособности) Э.Альтмана выглядит следующим образом:

$$Z = 1,2 \times K1 + 1,4 \times K2 + 3,3 + 0,6 \times K4 + 1,0 \times K5$$

где, показатели K1 – K5 рассчитываются следующим образом:

K1= собственные оборотные средства/всего активов;

K2= нераспределенная прибыль/всего активов;

K3= прибыль до выплаты процентов и налогов/всего активов;

K4=рыночная стоимость собственного (акционерного) капитала (обыкновенных и привилегированных акций)/привлеченный капитал (сумма заемных средств по балансу);

K5=выручка от реализации/всего активов

Критическое значение индекса Z рассчитывалось Альтманом по данным статистической выборки и составило 2,675. С этой величиной сопоставляется расчетное

значение индекса кредитоспособности для конкретного предприятия. Это позволяет провести границу между предприятиями и высказать суждение о возможном в обозримом будущем (2-3 года) банкротстве одних, когда $Z < 2,675$ и достаточно устойчивом финансовом положении других, когда $Z > 2,675$.

Статистический подход дает возможность определить границы критической области: $Z < 1,81$ – область высокой вероятности банкротства, $Z > 3,0$ – область низкой вероятности банкротства – и соответственно провести классификацию компаний.

4) В 1997 году Таффлер предложил следующую формулу:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4,$$

где X_1 - прибыль от реализации/ краткосрочные обязательства;

X_2 - оборотные активы/ сумма обязательств;

X_3 - краткосрочные обязательства / сумма активов;

X_4 - выручка / сумма активов.

Если величина Z -счета больше 0,3, это говорит о том, что у фирмы неплохие долгосрочные перспективы, если меньше 0,2, то банкротство более чем вероятно.

26. Финансовая отчетность хозяйствующего субъекта.

Финансовая отчетность — система показателей, отражающих имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату, а также финансовые результаты ее деятельности за отчетный период.

Пользователь финансовой отчетности — юридическое или физическое лицо, заинтересованное в информации об организации.

Актив баланса — средства организации, которые должны работать и приносить прибыль.

Пассив баланса — источники образования и размещения средств организации.

Внеоборотные активы — средства, приобретенные с целью длительного использования в процессе хозяйственной деятельности организации.

Оборотные активы — средства, которые в течение отчетного периода должны быть использованы, реализованы с целью обращения их в наличные деньги.

Доходы — увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящие к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Расходы — уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

В условиях рыночной экономики финансовая отчетность становится главным источником информации для принятия обоснованных управленческих решений. Важным требованием к принятию управленческого решения является наличие фактов, касающихся финансового положения организации и результатов ее деятельности. Такие факты представляются в виде данных бухгалтерского учета, которые собираются, группируются, подытоживаются и находят свое отражение в отчетности. В самом общем виде финансовая отчетность — это конечный продукт бухгалтерского учета в организации.

Финансовая отчетность в системе управления представляет интерес для различных групп пользователей, как внутренних, так и внешних.

Внутренние непосредственно занимаются бизнесом в данной организации: это руководство предприятия и различные должностные лица (менеджеры, экономисты и др.), которые несут ответственность за ведение дел и за результаты деятельности организации. Результаты работы организации зависят от правильности и своевременности принятия

управленческих решений, а многие из этих решений в значительной степени основываются на учетной информации и ее анализе.

Внешние пользователи объединяют две группы:

- непосредственно (прямо) заинтересованные субъекты в деятельности организации;
- субъекты, имеющие косвенную заинтересованность в деятельности организации.

Первую группу составляют собственники (акционеры) данной организации, кредиторы, инвесторы, государственные налоговые учреждения, служащие (работники), другие организации, являющиеся настоящими или потенциальными партнерами данной организации.

Акционеры изучают информацию о прибыльности, об изменениях собственного капитала организации.

Кредиторы используют отчетность для оценки платежеспособности организации, ее надежности как клиента и при определении условий выдачи кредитов.

Инвесторы рассматривают отчетность с позиции выгоды и надежности вложения своих средств в данную организацию.

Налоговые учреждения осуществляют контроль за данными о начисленных, уплаченных налогах.

Потенциальные партнеры по бизнесу, а также уже имеющие деловые отношения с данной организацией компании оценивают ее финансовое положение, изучают отчетность с целью прогнозирования динамики цен, поиска новых возможностей сотрудничества.

Вторая группа включает лиц, имеющих косвенный финансовый интерес, но защищающих интересы первой группы. Это различные аудиторские и консультационные фирмы, фондовые биржи, государственные органы, информационные агентства, представители прессы, профсоюзы и пр.

Аудиторские фирмы дают заключение о достоверности представляемой организацией отчетности.

Государственные органы изучают финансовые отчеты в целях контроля за динамикой цен и движением акций, осуществления экономического планирования, совершенствования методов учета и формирования отчетности.

Информационные агентства и представители прессы извлекают информацию из данных отчетности для подготовки обзоров, оценки тенденций развития отдельных организаций, отраслей, сравнительного анализа результатов деятельности различных компаний и расчета обобщающих показателей финансово-хозяйственной деятельности.

С позиции обеспечения управленческой деятельности финансовая отчетность должна удовлетворять следующим основным требованиям, отвечающим интересам пользователей и прежде всего инвесторов и кредиторов:

- содержать данные для принятия управленческих решений в области инвестиционной политики;
- обеспечивать оценку имеющихся у организации ресурсов с учетом происходящих в них изменений и эффективности их использования;
- обеспечивать оценку динамики рентабельности;
- содержать данные для перспективной оценки положения организации на рынке.

Требования предъявляемые к финансовой отчетности

Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99) определены следующие требования к отчетности: достоверность, нейтральность, существенность, целостность, последовательность, сопоставимость, соблюдение отчетного периода, правильность оформления.

Требование **достоверности** означает, что бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление об имущественном и финансовом положении организации и финансовых результатах ее деятельности. Достоверной и полной считается отчетность, сформированная и составленная в соответствии с правилами, установленными национальными стандартами бухгалтерского учета.

Требование **нейтральности** исключает одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей перед другими, а также влияние посредством отбора или формы представления на решения и оценки пользователей с целью достижения predetermined результатов или последствий.

Требование **существенности** определяет право организации включать в отчетность дополнительные показатели и пояснения, не предусмотренные типовыми формами бухгалтерской отчетности, для формирования полного представления об имущественном и финансовом положении организации.

Требование **целостности** означает необходимость включения в отчетность данных обо всех хозяйственных операциях, осуществленных как организацией в целом, так и ее филиалами, представительствами и иными подразделениями.

Требование **последовательности** закрепляет в практике формирования бухгалтерской отчетности необходимость соблюдения постоянства в содержании и формах бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и пояснений к ним от одного отчетного года к другому.

В соответствии с требованием **сопоставимости** бухгалтерская отчетность должна содержать данные, позволяющие осуществить их сравнение с аналогичными данными за предшествующий отчетный период.

Требование **соблюдения отчетного периода** означает, что в качестве отчетного года в Казахстане принят период с 1 января по 31 декабря включительно, т. е. отчетный год совпадает с календарным.

Требование **правильного оформления** связано с соблюдением формальных принципов отчетности: составление ее на русском языке, в валюте Республики Казахстан (в тенге), подписание руководителем организации и специалистом, ведущим бухгалтерский учет (главным бухгалтером и т. п.).

Состав финансовой отчетности.

Финансовая отчетность организации представляет собой систему показателей, отражающих имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату, а также финансовые результаты ее деятельности за отчетный период.

Состав и формы финансовой отчетности организаций устанавливаются Министерством финансов РК.

В настоящее время в состав годовой бухгалтерской отчетности включаются:

- 1. Бухгалтерский баланс — форма № 1.
- 2. Отчет о прибылях и убытках — форма № 2.
- Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках:
 - 2.1. Отчет об изменениях капитала — форма № 3.
 - 2.2. Отчет о движении денежных средств — форма № 4.
 - 2.3. Приложение к бухгалтерскому балансу — форма № 5.
 - 2.4. Пояснительная записка.

3. Аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с законами подлежит обязательному аудиту.

Все элементы финансовой отчетности связаны между собой и отражают разные аспекты одних и тех же хозяйственных операций и явлений. Бухгалтерский баланс содержит информацию о финансовом положении организации на определенную дату. Отчет о прибылях и убытках отражает сведения о формировании и использовании прибыли организации. Отчет об изменениях капитала — данные о движении собственного капитала организации, фондов и резервов и дает возможность оценить изменения, происходящие в собственном капитале организации. Отчет о движении денежных средств содержит информацию о движении денежных средств организации в наличной и безналичной формах. Направления движения денежных средств рассматриваются в

разреze основных видов деятельности организации: текущей, инвестиционной и финансовой.

Большое значение для правильного понимания и интерпретации бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках имеют пояснительная записка и расшифровки к отдельным показателям отчетности. Назначение этих элементов финансовой отчетности — раскрыть содержание и подходы к формированию тех или иных показателей финансовых отчетов, учетную политику организации.

Пояснительная записка включает информацию и дополнительные данные, не нашедшие отражение в формах годовой бухгалтерской отчетности. Эта информация содержит краткую характеристику деятельности организации, основные показатели деятельности и факторы, оказавшие влияние на хозяйственные и финансовые результаты, а также данные, полезные для получения более полной и объективной оценки имущественного и финансового положения организации. Составной частью пояснительной записки должна являться аналитическая информация (показатели финансового положения организации).

Организация может представлять дополнительную информацию, сопутствующую бухгалтерской отчетности, полезную для пользователей отчетности. Такая информация может быть представлена в виде аналитических таблиц, графиков и диаграмм и включать сведения о динамике, важнейших экономических и финансовых показателях деятельности организации за ряд лет, планы развития организации; данные о предполагаемых капитальных и долгосрочных финансовых вложениях; характеризовать политику организации в отношении заемных средств, управления рисками, деятельность организации в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, природоохранные мероприятия и пр.

Бухгалтерский баланс (форма № 1) — статичный документ, так как составляется на конкретную дату и характеризует финансовое положение организации по состоянию на эту дату. Он содержит информацию о ресурсах (актив), обязательствах и собственном капитале предприятия (пассив). В отечественной практике баланс обычно представляется в виде двусторонней таблицы, левая сторона которой является активом, правая — пассивом баланса. Статьи актива располагаются по определенной системе, в основе которой лежит степень ликвидности, статьи пассива — по степени срочности погашения обязательств. Построение актива баланса предприятий осуществляется в порядке возрастания степени ликвидности, пассива — по возрастающей срочности погашения (возврата) обязательств.

Согласно принятым в отечественной практике определениям, актив рассматривается как имущественная масса (средства организации), которая должна работать и приносить прибыль организации, а пассив — как обязательства за полученные ценности (услуги), являющиеся источниками образования и размещения средств организации.

Рассмотрим основные составляющие балансового отчета.

Внеоборотные активы включают в себя нематериальные активы, основные средства и финансовые вложения.

Нематериальные активы представляют собой различные права на объекты интеллектуальной (промышленной) собственности, на пользование обособленными природными объектами и пр. Нематериальные активы — это долгосрочные активы, не имеющие физической формы, но имеющие стоимость и приносящие прибыль организации. В отчетности нематериальные активы отражаются по остаточной стоимости.

Основные средства являются долгосрочно используемыми активами, обеспечивающими доходы организации. Данный вид активов отражается в отчетности по остаточной стоимости

Долгосрочные финансовые вложения определяются как долгосрочные инвестиции организации в дочерние и зависимые общества, уставные (складочные) капиталы других организаций, созданные на территории РФ или за ее пределами, государственные ценные

бумаги, облигации и иные ценные бумаги других организаций, а также предоставленные другим организациям займы. Долгосрочные финансовые вложения показываются в отчетности в фактической сумме затрат на их приобретение.

Оборотные активы включают в себя запасы, дебиторскую задолженность, финансовые вложения, денежные средства.

Запасы включают в себя сырье, материалы и другие аналогичные ценности, затраты в незавершенном производстве, готовую продукцию и товары.

Дебиторская задолженность в отчетности подлежит разделению в зависимости от сроков ее погашения на дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты (долгосрочная), и дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты (краткосрочная).

Краткосрочные финансовые вложения являются ликвидной частью оборотных активов и представляют собой временное размещение свободных денежных средств организации с целью получения прибыли — выкуп собственных акций у акционеров, инвестиции в ценные бумаги других организаций, государственные ценные бумаги и пр., предоставление займов другим организациям. В отчетности данный вид финансовых вложений показывается по фактическим затратам на приобретение.

Раздел "**Капитал и резервы**" отражает собственный капитал организации. В составе собственного капитала организации учитываются уставный, добавочный и резервный капитал, нераспределенная прибыль.

Долгосрочные и краткосрочные обязательства представляют собой заемный капитал организации.

Долгосрочные обязательства — обязательства организации, подлежащие погашению за период более 12 месяцев и включают в себя долгосрочные кредиты банков и прочие займы.

Краткосрочные обязательства подлежат погашению в течение 12 месяцев путем использования в этих целях оборотных активов или рефинансирования путем принятия других краткосрочных (текущих) обязательств.

Отчет о прибылях и убытках

Отчет о прибылях и убытках (форма № 2) показывает эффективность управленческих решений в финансово-хозяйственной сфере деятельности организации, отражая и суммируя доходы и расходы организации.

Рассмотрим основные элементы отчета о прибылях и убытках.

Раздел "**Доходы и расходы по обычным видам деятельности**" включает в себя следующие статьи:

1. Выручку (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) определяют, исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности.
2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг составляет учтенные затраты на производство продукции, работ, услуг в доле, относящейся к проданным в отчетном периоде продукции, работам и услугам.
3. Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг.
4. Коммерческие расходы показывают уровень затрат, связанных со сбытом продукции (работ, услуг) у производителей и товаров у торговых и сбытовых организаций.

Управленческие расходы представляют собой совокупность административно-управленческих расходов, расходов на содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производственным процессом, расходов по оплате информационных и консультационных услуг и других аналогичных по назначению расходов.

Исчисленный результат, полученный от вычитания из выручки от реализации себестоимости коммерческих и управленческих расходов, характеризует прибыль или убыток от продаж.

Раздел "**Операционные доходы и расходы**" включает в себя следующие статьи:

1. Проценты к получению — начисленные (полученные) проценты по облигациям, векселям, депозитным счетам, государственным ценным бумагам, предоставленным кредитам и займам и пр.

2. Проценты к уплате включают начисленные (оплаченные) проценты по облигациям, акциям, предоставленным организации кредитам и займам и пр.

3. Доходы от участия в других организациях — доходы (дивиденды) от долевого участия и финансовых вложений в уставные капиталы других организаций, дивиденды по акциям иных организаций, являющимся собственностью составителя отчетности.

4. Прочие операционные доходы включают доходы за минусом налога на добавленную стоимость от реализации и прочего выбытия основных средств и иного имущества, ценных бумаг и иностранной валюты; доходы от сдачи имущества в аренду; поступления компенсаций затрат на содержание законсервированных производственных мощностей и объектов по аннулированным заказам и прекращенному производству, не давшему продукции.

5. Прочие операционные расходы включают остаточную стоимость выбывших основных средств и иных амортизируемых активов; расходы, связанные с обслуживанием ценных бумаг; расходы по арендным операциям; затраты на содержание законсервированных производственных мощностей и объектов; затраты на аннулированные производственные заказы и на производство, не давшее продукции; расходы по операциям, связанным с получением операционных доходов; начисленные суммы налогов и сборов, уплачиваемых в соответствии с законодательством за счет финансовых результатов.

Внереализационные доходы включают в себя доходы от списания кредиторской задолженности и депонентов, по которым истекли сроки исковой давности; поступления в погашение ранее списанной дебиторской задолженности; восстановление неиспользованных резервов по сомнительным долгам; присужденные (признанные должниками) штрафы, пени, неустойки, иные санкции за нарушение хозяйственных договоров; поступления, возмещающие убытки, причиненные сторонними организациями; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; стоимость принятого на учет излишнего имущества, выявленного при инвентаризации; курсовые разницы, возникающие при переоценке в установленном порядке имущества и обязательств, выраженных в иностранной валюте; доходы, связанные с безвозмездным поступлением активов.

Прочие внереализационные расходы включают потери от уценки производственных запасов, товаров и готовой продукции; некомпенсированные потери от простоев по внешним причинам; начисленные резервы по сомнительным долгам; убытки от списания дебиторской задолженности и других нереальных долгов; признанные (присужденные) штрафы, пени, неустойки, возмещение убытков по хозяйственным договорам; убытки по операциям прошлых лет, выявленные в отчетном году; убытки от списания недостач имущества, выявленных при инвентаризации; убытки от списания задолженности из-за несостоятельности должника; судебные издержки; курсовые разницы, возникающие при переоценке в установленном порядке имущества и обязательств, выраженных в иностранной валюте; убытки по операциям с тарой.

Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи представляет собой начисленную с начала года в пользу бюджета сумму налога на прибыль организации и иных обязательных платежей.

Прибыль от продаж в сумме с процентами к получению, доходов от участия в других организациях, прочих операционных доходов и внереализационных доходов за минусом процентов к уплате, прочих операционных расходов, внереализационных расходов и налога на прибыль дает результат финансово-хозяйственной деятельности организации — прибыль или убыток от обычной деятельности.

Чрезвычайные доходы и расходы представляют собой результаты последствий чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т. п.).

Чистую прибыль организации за отчетный период или убыток формируют, исходя из прибыли или убытка от обычной деятельности с учетом влияния на результат последствий чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности в случае их возникновения.

Отчет о движении денежных средств (форма № 3) суммирует потоки денежных средств организации. Направления движения денежных средств рассматриваются в отчете в разрезе основных видов деятельности организации — текущей, инвестиционной и финансовой.

Текущая (производственно-хозяйственная) деятельность — деятельность, приносящая организации основную выручку.

Инвестиционная деятельность — приобретение и реализация долгосрочных активов и финансовых вложений, не относящихся к эквивалентам денежных средств.

Финансовая деятельность — совокупность операций, приводящая к изменениям в размерах и структуре собственного и заемного капитала организации, за исключением текущей кредиторской задолженности.

Информация, содержащаяся в отчете о движении денежных средств, необходима для оценки:

- В отчете о движении денежных перспективной возможности организации создавать положительные потоки денежных средств (превышения денежных поступлений над расходами);
- способности организации выполнять свои обязательства по расчетам с кредиторами, выплате дивидендов и иных платежей;
- потребности в дополнительном привлечении денежных средств;
- эффективности операций по финансированию организации и инвестиционных сделок в денежной и безденежной формах.

средств содержится информация, которая дополняет данные бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Отчет дает возможность получить информацию о том, обеспечено ли достижение прибыльности достаточным притоком денежных средств, необходимых для расширения проводимых операций, и удовлетворяет ли приток денежных средств необходимый уровень ликвидности организации. Отчет отражает инвестиции в дочерние и иные хозяйственные общества, капитальные вложения в основные средства, на увеличение оборотных средств, содержит данные об изъятии денежных средств из сферы инвестиций и дает представление о деятельности организации по привлечению финансовых ресурсов для финансирования ее развития и других потребностей.

Отчет об изменениях капитала (форма № 4) содержит сведения об увеличении капитала всего и в том числе за счет дополнительного выпуска акций, переоценки имущества, прироста имущества, реорганизации юридического лица, за счет доходов, а также информация за счет чего был уменьшен капитал. В частности, за счет уменьшения номинала акций, уменьшения количества акций, реорганизации юридического лица, за счет расходов.

Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5) дает представление о показателях деятельности организации, информация о которых отсутствует в

вышеперечисленных отчетах. Так, например, кредиторская и дебиторская задолженность, срочная и просроченная, амортизируемое имущество, социальные показатели и т. д.

Пояснительная записка к финансовому отчету должна отразить особенности деятельности организации, основные виды деятельности, среднегодовую численность сотрудников, состав членов исполнительных и контрольных органов организации.

Аудиторское заключение должно быть составлено независимым аудитором и давать оценку достоверности представленных в финансовой отчетности данных.

Практическая работа 1

Тема: Анализ маркетинговых исследований , SWOT-анализ полученных результатов

Цель работы: На основе маркетинговых исследований провести SWOT анализ фирмы.

Оснащение: методические рекомендации по выполнению практической работы, калькуляторы.

Порядок работы.

Задание № 1: Необходимо провести SWOT-анализ и дать краткую характеристику предприятию, сделать стратегический вывод по результатам SWOT-анализа. Заполнить таблицу.

SWOT— метод анализа в стратегическом планировании, заключающийся в разделении факторов и явлений на четыре категории: Strengths (Сильные стороны), Weaknesses (Слабые стороны), Opportunities (Возможности) и Threats (Угрозы). Для проведения анализа составляется матрица SWOT.

SWOT-Анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	Угрозы

Данные о компании

АО «Баян Сулу» является одним из крупнейших предприятий Республики Казахстан по производству кондитерских изделий. Фабрика основана в декабре 1974 года и уже более тридцати лет, радует своих покупателей самой вкусной и качественной продукцией.

Предприятие уверенно движется вместе с интенсивно меняющимися тенденциями. Занимая одну из лидирующих позиций на рынке кондитерских изделий Казахстана, компания ни на минуту не останавливается в пути к совершенству. Фабрика увеличивает мощности, совершенствуются технологии производства. Сплочённая команда АО «Баян Сулу» всегда достойно отвечает на требования времени и стремится быть на шаг впереди конкурентов.

Обширная, постоянно расширяющаяся линейка высококачественной продукции АО «Баян Сулу», вмещает в себя кондитерские изделия на любой вкус. Мы предлагаем вашему выбору целое множество великолепных сладостей, отвечающих самым высоким требованиям современного рынка. На предприятии выпускается около 200 наименований продукции.

Высокая деловая репутация предприятия, является аналогом прочных партнёрских отношений с крупными товаропроизводителями и поставщиками из России, Украины, Белоруссии, Германии, Польши, Нидерландов, Дании, Финляндии, Латвии, Литвы,

Израиля, Голландии и т.д. Безупречная кредитная история говорит о высокой степени ответственности и порядочности Акционерного Общества. Компания является членом ассоциации кондитеров Казахстана.

Акции АО «Баян Сулу» включены во вторую категорию сектора акций официального списка АО «Казахстанская фондовая биржа». Тщательный контроль на всех стадиях производства, позволяет достичь отличного качества продукции, значительно увеличить сроки ее хранения.

АО «Баян Сулу» является учредителем баскетбольного клуба «ТОБОЛ» (г.Костанай) – неоднократного чемпиона Казахстана, призёра международных соревнований. Компания оказывает постоянную благотворительную помощь детям сиротам, шефствует детскую деревню семейного типа «Жануя», помогает инвалидам, малообеспеченным гражданам, общественным организациям.

Мы заботимся о наших сотрудниках. На предприятии создаются максимально комфортные условия для плодотворной и эффективной работы. Мы учитываем пожелания коллектива и делаем всё, для того чтобы человек имел возможность развиваться и совершенствоваться, поддерживаем инициативу и всячески сопутствуем профессиональному росту наших людей.

Здоровая конкуренция на наш взгляд, является одним из важнейших факторов, влияющих на развитие рынка, совершенство производимой продукции и улучшение производственного процесса. Только в условиях здоровой конкуренции могут рождаться свежие идеи, осуществляться долгосрочные планы.

Официальный дилер продукции АО «Баян Сулу» - ТОО «Баян Сауда» имеет развитую, хорошо отлаженную сеть филиалов в Республике, что позволяет нам чётко координировать производство и поставки кондитерских изделий на рынок Казахстана.

В данной организации существует своя внутренняя система качества, осуществляющая комплексный и всесторонний контроль за качеством всех продукций. Она включает в себя контроль качества сырья и продукции на всех ее стадиях.

СЕРТИФИКАТ:

Название стандарта: ISO 9001:2000

Сертификационный орган: TOCS INTERNATIONAL PTY LTD.

Полный номер сертификата : KZ6530000028

Анализ внешней среды

Кустанайская кондитерская фабрика(ныне АО "Баян Сулу") была введена в эксплуатацию в декабре 1974 года проектной мощностью 24560тн. кондитерских изделий в год. Первым директором фабрики был Танашев Нигмет Букпанович 1939 г. рождения. По профессии инженер – механик вместе с группой специалистов приехал для организации работы на открывающемся предприятии с Карагандинской кондитерской фабрики. При его управлении были запущены все основные производственные цеха. Для этого необходимо было подготовить большое количество квалифицированных кадров и они обучались в институтах, техникумах, ГПТУ, а также направлялись сроком от трех до шести месяцев для стажировки по профессиям на кондитерские фабрики гг. Алматы, Караганды и Актюбинска.

В первую очередь был запущен карамельный цех – I и II поточно-механизированные линии по производству карамели с начинкой мощностью 2260тн. в год каждая.

Факторами, позитивно влияющими на доходность продаж являются: - рост объемов продаж (в том числе высокорентабельной продукции – конфет, шоколада); - снижение себестоимости отгруженной продукции, коммерческих и административных расходов (расходов периода). Объем реализованной продукции за два последних года.

Доходность продаж

Объем реализованной продукции	2012 год	2013 год	Темп роста, (%)
-------------------------------	----------	----------	-----------------

Кондитерские изделия			
- в натуральном выражении (тн)	10 438	13 349	127,9
- стоимостном выражении (тыс. тенге)	1709260	2244984	131,3

Кондитерская фабрика АО "Рахат", Актауская кондитерская фабрика Волна

Отчетный материал: Сделать SWOT-анализ Акционерного общества «Баян-Сулу»

Вопросы самоконтроля:

1. Какие основные критерии SWOT-анализ используют при анализе?
2. Что может подвергаться SWOT-анализу?
3. Что такое маркетинговая среда?
4. Перечислите составляющие внутренней и внешней среды.
5. Назовите достоинства и недостатки SWOT-анализа.

Оформление работы: Зачет.

Практическая работа 2

Тема: Анализ производства и реализации продукции

Цель работы: Провести анализ динамики производства и реализации продукции

Оснащение: методические рекомендации по выполнению практической работы, калькуляторы.

Порядок работы.

Задание № 1: Проведите анализ выполнения плана по выпуску и реализации продукции

Задание № 2: Проведите анализ выполнения плана по выпуску и реализации продукции.

Задание № 3: Проведите анализ динамики рынков сбыта

Задание № 4: Проведите анализ структуры рынков сбыта и их доходности

Задание 1. Анализ выполнения плана по выпуску и реализации продукции предприятием

Вид продукции	Объем производства продукции в плановых ценах, тыс. тг.	Реализация продукции в плановых ценах, тыс. тг.	Изменение		Темп прироста %
			Тыс. тенге	%	
план	факт	план	4	5	6
1	2	3	4	5	6
А	28 800	25 200			
Б	33 600	33 264			
В	19 200	22 176			
Г	14 400	20 160			
Итого					

Задание 2. Анализ выполнения плана по выпуску и реализации продукции.

Изделия	Объём производства продукции в планируемых ценах				Реализация продукции			
	План	Факт	Откл. в сумме	Откл. в % к плану	План	Факт	Откл. в сумме	Откл. в % к плану
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Пальто жен. чш	50000	66500			52275	62730		
Пальто пш	30000	17100			30135	17712		
Итого:								

Задание 3. Проведите анализ динамики рынков сбыта

Изделие	Показатель	Внутренний рынок			Экспорт		
		2014	2015	2016	2014	2015	2016
Изделие А	Объём реализации продукции. тыс. тг	5000	5100	5200	1000	1200	1500
	Цена единицы продукции тыс. тг	460	480	490	460	480	490
	Себестоимость единицы продукции тыс. тг	360	330	350	360	330	350
	Прибыль тыс. тг						
	Рентабельность %						
	Изделие В	Объём реализации продукции. тыс. тг	5200	5250	5300	-	-
Цена единицы продукции тыс. тг		550	580	590	-	-	-
Себестоимость единицы продукции тыс. тг		400	420	420	-	-	-
Прибыль тыс. тг					-	-	-
Рентабельность %							
Изделие С	Объём реализации продукции. тыс. тг	2000	2050	2300	-	500	600
	Цена единицы продукции тыс. тг	650	680	680	-	680	680
	Себестоимость единицы продукции тыс. тг	500	480	520	-	480	520
	Прибыль тыс. тг						
	Рентабельность %						
Изделие Д	Объём реализации продукции. тыс. тг	1000	950	1160	500	650	700
	Цена единицы продукции тыс. тг	600	600	610	680	680	690
	Себестоимость единицы продукции тыс. тг	300	300	300	300	310	300
	Прибыль тыс. тг						
	Рентабельность %						

Задание 4. Проведите анализ структуры рынков сбыта и их доходности

Вид продукции	Структура рынков сбыта %			Доходность продукции на рынке сбыта, %	
	Внутреннего	экспорта	итого	внутренний	внешнем
А			100		

В			100		
С			100		
Д			100		

Отчетный материал: Сделать выводы по динамике производства и реализации продукции предприятия.

Вопросы самоконтроля:

6. Перечислите расходы предприятия на производство продукции.
7. Коммерческие расходы – это?
8. Перечислите основные критерии качества продукции.
9. Экспорт-это?
10. Импорт-это?

Оформление работы: Зачет.

Практическая работа 3.

Тема: Анализ эффективности использования основных средств

Цель работы: усвоение методики расчета структуры основных производственных фондов и эффективность их использования.

Оснащение: методические рекомендации по выполнению практической работы, калькуляторы.

Порядок работы.

Задание № 1: Проанализировать динамику изменения основных средств.

Задание № 2: Проанализировать структуру основных средств

Задание № 3: Рассчитайте показатели движения основных средств

Задание № 4: Рассчитать остаток основных средств и их движение.

Задание 1. Динамика изменения основных средств

Показатель	Базисный период	Отчетный период	Прирост/Снижение, тыс. тг.	Темп роста (снижения), %
Здания	2061	1948		
Сооружения	957	957		
Машины и оборудование	2267	2990		
Транспортные средства	3391	3254		
Производственный и хозяйственный инвентарь	132	137		
Прочие	16	16		
Итого				

Задание 2. Структура основных средств предприятия

Показатель	Базисный период		Отчетный период	
	тыс. тг.	% к итогу	тыс. тг.	% к итогу
Здания	2061		1948	
Сооружения	957		957	
Машины и оборудование	2267		2990	

Транспортные средства	3391		3254	
Производственный и хозяйственный инвентарь	132		137	
Прочие	16		16	
Итого			9302	

Задание 3. Рассчитайте показатели движения основных средств

1. коэффициент поступления;
2. коэффициент выбытия;
3. коэффициент износа;
4. коэффициент годности.

Задание 4. Наличие и движение основных средств

Наименование	Стоимость на начало года	Поступило		Выбыло		Стоимость на конец периода	% к стоимости на начало года
		Стоимость тыс. тенге	% к стоимости на начало года	Стоимость тыс. тенге	% к стоимости на начало года		
Здание	2061	0		113			
Сооружение	957	0		0			
Оборудование	2267	723		0			
Транспортные средства	3391	0		137			
Производственный и хозяйственный инвентарь	132	5		0			
Другие виды	16	5		0			
ИТОГО							

Отчетный материал: Сделать выводы проанализировать показатели эффективности использования основных производственных фондов

Вопросы самоконтроля:

1. Амортизация – это?
2. Перечислите основные критерии физического и морального износа.
3. К основным производственным фондам относят.
4. Перечислите показатели эффективности использования основных фондов
5. На какие основные фонды амортизация не начисляется?

Оформление работы: Зачет.

Практическая работа 4.

Тема: Анализ эффективного использования оборотных средств предприятием.

Цель работы: усвоение методики расчета структуры оборотных средств, показателей, оборачиваемости оборотных средств, норматива оборотных средств, суммы высвобожденных оборотных средств вследствие ускорения их оборачиваемости.

Оснащение: методические рекомендации по выполнению практической работы, калькуляторы.

Порядок работы.

Задание № 1: Решить предложенные задачи и проанализировать полученные результаты, используя ранее изученные формулы.

Задание 1. Объем реализации электроэнергии энергетическим предприятием в отчетном квартале составил 195 млн. тг. при средней величине оборотных средств 45 млн. тг. Планируется увеличить объем реализации электроэнергии потребителям на 7% при неизменной сумме оборотных средств.

Определите ускорение оборачиваемости оборотных средств в днях и их высвобождение.

Задание 2. Стоимость расходуемых за год запасных частей по КЭС определена по плану с учетом данных прошлых лет и соответствующих нормативов в размере 900 тыс. тенге. Фактическая среднегодовая величина оборотных фондов в запасных частях составила 530 тыс. тг. при фактической стоимости израсходованных запасных частей за год в размере 855 тыс. тг. Нормативный срок запасов для запасных частей принимается в размере 180 дней.

Определите необходимый размер оборотных фондов на запасные части по плану, плановое и фактическое число оборотов данного вида оборотных фондов, время одного оборота по плану и фактическое.

Задание 3. Объем отпущенной электроэнергии потребителям в отчетном году составил 900 млн. тг. при среднегодовом остатке оборотных средств 95 млн. тг. намечено увеличение объема реализации электроэнергии на 9%, а длительность одного оборота оборотных средств уменьшится на четыре дня.

Определите показатели эффективности использования оборотных средств в плановом и отчетном периоде, а так же абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.

Задание 4. Энергетическое предприятие в первом полугодии 2011 года произвело реализацию электроэнергии потребителям на сумму 140 тыс. тг. Во втором полугодии оборачиваемость возросла на 12%. Потребность в оборотном капитале составила во втором полугодии 40 тыс. тг. Длительность одного оборота оборотных средств в первом полугодии составляет 55 дней.

Определите показатели эффективности использования оборотных средств в первом и втором полугодии 2011 года, а так же абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.

Задание 5. Определите стоимость оборотных фондов энергетического предприятия. Годовые издержки производства электроэнергии составляют 2230 тыс. тг., годовые амортизационные отчисления – 580 тыс. тг., в месяц оплата по кредитам банка составляет – 51 тыс. тг., предприятие ежеквартально в ремонтный фонд отчисляет сумму 35 тыс. тг., сумма налогов составляет 375 тыс. тг., скорость оборота 18 оборотов/год.

Задание 6. Определить коэффициент оборачиваемости оборотных средств, среднюю продолжительность одного оборота и время их пребывания на отдельных стадиях кругооборота, если:

- объем строительно-монтажных работ равен 70 млн. тг.;
- средний размер оборотных средств - 20 млн. тг.;
- в т.ч. - производственные запасы – 9 млн. тг.
- незавершенное производство – 4 млн. тг.
- средства в обращении – 7 млн. тг.

Отчетный материал: Сделать выводы проанализировать показатели эффективности использования оборотных средств.

Вопросы самоконтроля:

1. Каков характер участия оборотных средств в производственном процессе?
2. Дайте характеристику оборотных средств и их структуры.
3. Перечислите факторы, влияющие на величину оборотных фондов.
4. Охарактеризуйте показатели эффективности использования оборотных средств – число оборотов, время оборачиваемости.
5. Что такое норма и норматив запаса сырья, материалов, топлива? Как они определяются?

Оформление работы: Зачет.

Практическая работа 5.

Тема: Анализ движения персонала и производительности труда на предприятии.

Цель работы: научиться планировать перспективную потребность в персонале и приобрести навыки оценки эффективности использования персонала.

Оснащение: методические рекомендации по выполнению практической работы, калькуляторы.

Порядок работы.

Задание № 1: Освоить порядок проведения сравнительного анализа персонала предприятия.

Задание №2: Научиться планировать численность работников предприятия различными методами.

Задание № 3: Освоить методы определения уровня производительности труда на предприятии.

Задание 1. Среднесписочная численность работников предприятия за год составила 1 000 чел. По трудовому договору в этом году на предприятие зачислено 200 чел. Рассчитать коэффициент оборота по приему.

Задание 2. Среднесписочная численность работников предприятия за год составила 1 000 чел. В течение года уволилось по собственному желанию 75 чел., поступило в учебные заведения 15 чел., ушло на пенсию 25 чел. Рассчитать коэффициент оборота по выбытию.

Задание 3. На предприятие по трудовому договору в этом году зачислено 200 чел. В течение года уволилось по собственному желанию 75 чел., поступило в

учебные заведения 15 чел., ушло на пенсию 25 чел. Рассчитать коэффициент восполнения численности работников.

Задание 4. Среднесписочная численность работников предприятия за год составила 1 000 чел. В течение года уволилось по собственному желанию 75 чел., поступило в учебные заведения 15 чел., ушло на пенсию 25 чел. По трудовому договору в этом году на предприятие зачислено 200 чел. Рассчитать коэффициент стабильности кадров.

Задание 5. Среднесписочная численность работников предприятия за год составила 1 000 чел. В течение года уволилось по собственному желанию 75 чел., призваны на службу в Вооруженные силы 10 чел., ушло на пенсию 25 чел. Рассчитать коэффициент текучести кадров.

Задание 6. Персонал предприятия общей численностью 100 чел. разделен на две категории. Работники одной категории имеют восьмичасовую продолжительность рабочего дня, а 20 работников другой категории – семичасовой рабочий день. Плановый (эффективный) фонд рабочего времени – 219 дней, из которых 8 – предпраздничные. Определить среднюю установленную продолжительность рабочего дня по предприятию.

Задание 7. Среднесписочная численность рабочих некоторого предприятия в мае составила 280 чел. Средняя установленная продолжительность рабочего дня – 8 часов.

Задание 8. Плановый эффективный фонд рабочего времени $T_{эф}$ одного рабочего-сдельщика равен 1639 час/год. Плановая технологическая трудоемкость производственной программы $T_{емк}$ 1600 тысяч нормо-часов. Определить норматив численности основных рабочих-сдельщиков предприятия по трудоемкости производственной программы, если коэффициент выполнения норм времени рабочими равен 95 %.

Задание 9. Предприятие работает с 1 июня. В таблице показано, как изменялась списочная численность работающих (P) в июне. Определить среднесписочную численность работающих за первую декаду июня и за июнь.

Дата	1.06	5.06	8.06	10.06
Списочная численность работающих, чел.	110	150	200	220

При определении среднесписочной численности работающих в расчет принимается сумма списочного числа персонала за все календарные дни. Численность работников в нерабочие (выходные и праздничные) дни принимается равной количеству персонала в соответствующий выходной и праздничный день. В расчетах используется формула вида:

$$\bar{P} = \frac{\sum_i P_i}{T_k},$$

где T_k – число календарных дней в периоде.

Дата	1.06	5.06	8.06	10.06
Списочная численность работающих, чел.	110	150	200	220
Среднесписочная численность работающих за первую декаду, чел.				
Среднесписочная численность работающих за июнь, чел.				

Задание 10. Количество единиц установленного в цехе оборудования K_0 равно 25. Норма обслуживания H_0 – 5 ед. Режим работы предприятия двухсменный. Коэффициент перевода явочной численности рабочих в списочную $k_{сп}$ равен 1,22. Рассчитать численность рабочих по нормам обслуживания.

Задание 11. Предприятием приобретено 4 крана. Режим работы двухсменный. Коэффициент перевода явочной численности рабочих в списочную $k_{сп}$ равен 1,22. Рассчитать численность рабочих по рабочим местам.

Задание 12. Выпуск изделия составляет 2 500 тыс. тенге. за год. Численность работающих на производстве – 141 чел. Определить выработку по данному изделию.

Задание 13. Выработка продукции в час составляет 15 изделий. Внедрение новейшей технологии позволило снизить трудоемкость изготовления данного изделия на 14 %. Проанализировать, как изменится производительность труда.

Задание 14. На предприятие в отчетном периоде было принято на работу 4 новых сотрудника, что составляет 25 % от общей численности работающих. Выпуск продукции при этом увеличился по сравнению с базисным периодом на 45 %. Рассчитать, как повысится выработка, и, соответственно, производительность труда.

Отчетный материал: Сделать выводы и проанализировать показатели движения персонала и производительности труда

Вопросы самоконтроля:

1. Алгоритм начисления заработной платы.
2. Перечислите основные показатели движения персонала.
3. Назовите основные факторы производительности труда.
4. Мотивация персонала хозяйствующего субъекта.
5. Профессия - это?

Оформление работы: Зачет.

Практическая работа 6.

Тема: Анализ финансовой устойчивости

Цель работы:

Оснащение: методические рекомендации по выполнению практической работы, калькуляторы.

Порядок работы.

Задание № 1: Выполнить финансовую диагностику предприятия по данным таблицы. Оценить финансовую устойчивость предприятия.

Задание № 2. Изучите пример анализ финансовой устойчивости и платежеспособности ОАО «Кемеровский хладокомбинат» за 2002-2003 гг.

Задание № 3. На основе приведенного выше примера, проведите анализ ТОО «Восток» на уровень финансовой устойчивости

Одна из целей анализа финансового состояния – своевременное выявление признаков банкротства предприятия.

Рассмотрим простую скоринговую модель с тремя балансовыми показателями (табл. 1)

Таблица 1. Группировка предприятия на классы по уровню платежеспособности

Показатель	Границы классов согласно критериям				
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс
Рентабельность совокупного капитала, %	30 и выше – 50 баллов	29,9-20 = 49,9-35 баллов	19,9-10 = 34,9-20 баллов	9,9-1 = 19,9-5 баллов	Менее 1 = 0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и выше – 30 баллов	1,99-1,7 = 29,9-20 баллов	1,69-1,4 = 19,9-10 баллов	1,39-1,1 = 9,9-1 баллов	1 и ниже = 0 баллов
Коэффициент финансовой независимости	0,7 и выше – 20 баллов	0,69-0,45 = 19,9-10 баллов	0,44-0,30 = 9,9-5 баллов	0,29-0,20 = 5-1 баллов	Менее 0,2 = 0 баллов
Границы классов	100 баллов и выше	99-65 баллов	64-35 баллов	34-6 баллов	0 баллов

- I класс — предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств;

- II класс — предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные;

- III класс — проблемные предприятия.

- IV класс — предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты;

- V класс — предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

В зарубежных странах для оценки риска банкротства и кредитоспособности предприятия широко используются факторные модели, разработанные с помощью многомерного дискриминантного анализа.

Наиболее широкую известность получила модель Альтмана:

$$Z = 0,717 X_1 + 0,847 X_2 + 3,107 X_3 + 0,42 X_4 + 0,995 X_5,$$

где: X_1 – собственный оборотный капитал / сумма активов;

X_2 – нераспределенная прибыль / сумма активов;

X_3 – прибыль до уплаты процентов / сумма активов;

X_4 – балансовая стоимость собственного капитала / заемный капитал;

X_5 – объем продаж (выручка) / сумма активов.

Модель Е. Альтмана представляет собой алгоритм интегральной оценки угрозы банкротства предприятия, основанный на комплексном учете важнейших показателей, диагностирующих кризисное финансовое состояние предприятия.

Задание 2. Пример. Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности ОАО «Кемеровский хладокомбинат» за 2002-2003 гг. Анализ показателей финансовой устойчивости ОАО «Кемеровский хладокомбинат»

При определении финансовой устойчивости ОАО «Кемеровский хладокомбинат» применим следующие неравенства:

1. Если $E^*1 \geq 0$, $E^*2 \geq 0$, $E^*3 \geq 0$ – абсолютная устойчивость;

2. Если $E^*1 < 0$, $E^*2 \geq 0$, $E^*3 \geq 0$ – нормальная устойчивость;
3. Если $E^*1 < 0$, $E^*2 < 0$, $E^*3 \geq 0$ – неустойчивое состояние;
4. Если $E^*1 < 0$, $E^*2 < 0$, $E^*3 < 0$ – кризисное состояние, где

$E^1 = 4$ раздел пассива – 1 раздел актива;

$E^2 = E^1 + 5$ раздел пассива;

$E^3 = E^2 +$ краткосрочные заемные средства;

$E^*1 = E^1 -$ запасы;

$E^*2 = E^2 -$ запасы;

$E^*3 = E^3 -$ запасы.

Сначала рассчитаем показатели по 2002 году:

$E^*1 = (103308592. - 26733213.) - 37176592 = 39398787$ тг.

$E^*2 = (76575379 + 63543965) - 37176592 = 102942752$ тг

$E^*3 = (76575379. + 63543964 + 45605180) - 37176592. = 148547931$ тг

Полученные данные соответствуют неравенству:

$E^*1 > 0$, $E^*2 > 0$, $E^*3 > 0$,

Произведем расчет показателей финансовой устойчивости предприятия за 2003 год:

$E^*1 = (134495221 - 33064585) - 64153721 = 37276915$ тг.

$E^*2 = (101430636 + 81648716) - 64153721 = 118925631$ тг.

$E^*3 = (101430636 + 81648716 + 60353373) - 64153721 = 179279004$ тг.

Данные по 2003 году также соответствуют неравенству $E^*1 > 0$, $E^*2 > 0$, $E^*3 > 0$.

Занесем данные по финансовой устойчивости ОАО «Кемеровский хладокомбинат» в табл. 1.

Таблица 1. Финансовая устойчивость ОАО «Кемеровский хладокомбинат»

Год	Показатели финансовой устойчивости (тенге.)			Неравенство	Характеристика финансовой устойчивости
	E^*1	E^*2	E^*3		
2002	39398787	102942752	148547931	$E^*1 > 0$, $E^*2 > 0$, $E^*3 > 0$.	<u>Абсолютная</u> устойчивость
2003	37276915	118925631	179279004	$E^*1 > 0$, $E^*2 > 0$, $E^*3 > 0$.	<u>Абсолютная</u> устойчивость

Дополнительно рассчитаем различные коэффициенты финансовой устойчивости предприятия (табл. 2).

Данные, представленные в табл. 2, позволяют сделать вывод о довольно стабильных показателях финансовой устойчивости ОАО «Кемеровский хладокомбинат» за анализируемый период. Так остается стабильным коэффициент автономии, что свидетельствует об устойчивом показателе финансовой независимости предприятия.

Таблица 2. Анализ коэффициентов финансовой устойчивости

Показатели	Формула	2002 г.	2003 г.
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$K_1 = KC/V$, где KC – <u>собственный капитал</u> ; V – величина всех активов предприятия	0,5	0,5
Финансовый рычаг (леверидж)	$K_2 = K3/KC$, где K3 – заемные средства	1,6	1,5
Коэффициент обеспеченности <u>оборотных</u> активов собственными средствами финансирования	$K_3 = (KC + AB) / AO$, где AB – внеоборотные активы; AO – оборотные активы	0,9	0,8

Коэффициент маневренности	$K_4 = (KC - AB) / KC$	0,3	0,4
Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств	$K_5 = KC/KЗ$	0,6	0,6

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (леверидж), как в 2002 г., так и в 2003 г., соответствует нормативному значению (≤ 1), что свидетельствует о достаточности собственных средств предприятия для покрытия своих обязательств на конец периода.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования также соответствует нормативному ограничению ($\geq 0,6-0,8$) во все годы.

Коэффициент маневренности за анализируемый период также в норме (норма составляет $>0,5$), что свидетельствует о достаточной величине мобильных средств предприятия.

В целом, расчет коэффициентов финансовой устойчивости предприятия показал, что ОАО «Кемеровский хладокомбинат» можно назвать абсолютно устойчивым предприятием.

Анализ показателей платежеспособности ОАО «Кемеровский хладокомбинат»

Анализ платежеспособности предприятия оценивается на основе показателей ликвидности. В свою очередь, 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 погашения. Для анализа коэффициентов ликвидности составим табл. 3.

Таблица 3. Анализ коэффициентов ликвидности

Показатели	Рекомендуемые значения	2002 г.	2003 г.
1	2	4	5
Наиболее ликвидные активы (А1)	-	26733213	33064585
Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и краткосрочная дебиторская задолженность (А2)	-	36155131	32810545
Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, краткосрочная дебиторская задолженность, запасы и затраты с учетом НДС за минусом расходов будущих периодов (А3)	-	77521611	98552257
Наиболее срочные <u>обязательства</u> (П1): кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам и пр.		63548634	81648716
Краткосрочные пассивы (П2) – краткосрочные займы и кредиты		45605180	60353373
Долгосрочные обязательства (П3)		-	-
Постоянные пассивы (П4) – статьи раздела III «Капитал и резервы + <u>доходы</u> будущих периодов = резервы предстоящих периодов		39764327	52846505
Коэффициент абсолютной ликвидности: $K_{ал} = A_1/(П_1+П_2)$	-	0,2	0,02
Коэффициент быстрой ликвидности: $K_{бл} = (A_1+A_2)$	0,7-1,5	0,6	0,5

/ (П ₁ +П ₂)			
Коэффициент текущей ликвидности: К _{тл} = (А ₁ +А ₂ +А ₃) / (П ₁ +П ₂)	≥ 2	1,3	1,2
Общий показатель ликвидности баланса: Кол = (А ₁ +0,5А ₂ +0,3А ₃) / (П ₁ +0,5П ₂ +0,3П ₃)	≥ 1	0,8	0,7
Показатель ликвидности при мобилизации средств: К _{лм} = А ₃ /(П ₁ +П ₂)	0,5-1,0	0,7	0,7

Данные табл. 3 отражают отрицательную динамику большинства показателей ликвидности ОАО «Кемеровский хладокомбинат».

Коэффициент абсолютной ликвидности, показывающий способность предприятия в ближайшем будущем расплатиться по своим текущим обязательствам за счет наиболее ликвидных активов снизился на 0,18.

Коэффициент быстрой ликвидности ниже нормативного значения и также уменьшился на 0,1 в 2003 г. по сравнению с 2002 г. Это означает, что ликвидные средства предприятия неспособны покрыть его краткосрочную задолженность.

Коэффициент текущей ликвидности позволяет установить в какой кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства.

Это главный показатель платежеспособности. У анализируемого предприятия значение коэффициента текущей ликвидности <2 (в 2002 г. – 1,3; в 2003 г – 1,2). Исходя из этого можно сделать вывод о том, что предприятие не располагает достаточным объемом свободных ресурсов, формируемых за счет собственных средств. В 2002 г. показатель был наиболее благоприятным. Общий показатель ликвидности баланса ОАО «Кемеровский хладокомбинат» также не соответствует нормативному значению (≥ 1).

Показатель ликвидности при мобилизации средств, характеризующий степень зависимости платежеспособности предприятия от материально-производственных запасов и затрат с точки зрения необходимости мобилизации денежных средств для погашения своих краткосрочных обязательств, соответствует нормативному значению и за рассматриваемый период остается стабильным

Оценка вероятности банкротства и определение рейтинга предприятия ОАО «Кемеровский хладокомбинат»

Для определения вероятности банкротства предприятия, помимо рассчитанных показателей, потребуется, на основе данных Приложений 1 и 2, рассчитать рентабельность совокупного капитала, которая исчисляется по формуле:

$$P_{ок} = \frac{П_{п}}{Б_{ср}} * 100\%,$$

где П_п – прибыль от продаж продукции, работ, услуг;

Б_{ср} – средний за период итог баланса нетто.

$$P_{ок2002 г.} = 221673715 / 103308592 = 16,1\%$$

$$P_{ок2003 г.} = 21673715 / 134495221 = 21,4\%.$$

Согласно критериям, данной работы, определим к какому классу относится анализируемое предприятие (табл 4).

Таблица 4. Обобщающая оценка финансовой устойчивости анализируемого предприятия

Наименование показателя	2002 год		2003 год	
	Факт	Кол-во баллов	Факт	Кол-во баллов
Рентабельность совокупного капитала, %	16,1	16	21,4	21
Коэффициент текущей ликвидности	1,3	9	1,2	8

Коэффициент финансовой независимости	0,5	15	0,5	15
Итого	-	40	-	44

Таким образом, по степени финансового риска, исчисленной с помощью данной методики, анализируемое предприятие за весь период времени (2002-2003 гг.) относится ко III классу. Предприятие работает стабильно, хотя существует некоторая степень риска по задолженности. Однако, она не рассматривается как рискованная.

Дадим оценку рейтинга ОАО «Кемеровский хладокомбинат», применяя модель Альтмана, описанную в параграфе 1.4.

На анализируемом предприятии величина Z-счета (константа сравнения – 1,23) по модели Альтмана составляет:

На 2002 год:

$$Z_{2002} = 0,171 * 0,741 + 0,847 * 0,145 + 3,107 * 0,191 + 0,42 * 0,625 + 0,995 * 2,55 = 3,65$$

На 2003 год:

$$Z_{2003} = 0,171 * 0,754 + 0,847 * 0,121 + 3,107 * 0,161 + 0,42 * 0,647 + 0,995 * 2,34 = 3,33$$

Таким образом, показатель $Z > 1,23$ по всем годам, что свидетельствует о малой вероятности банкротства предприятия. Также следует заметить, что самый выше рейтинг предприятия (по исследуемым данным) был в 2002 г ($Z = 3,65$).

Таблица 5. Анализ коэффициентов ликвидности

Показатели	Рекомендуемые значения	20__ г.	20__ г.
1	2	4	5
Наиболее ликвидные активы (А1)	-		
Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и краткосрочная дебиторская задолженность (А2)	-		
Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, краткосрочная дебиторская задолженность, запасы и затраты с учетом НДС за минусом расходов будущих периодов (А3)	-		
Наиболее срочные <u>обязательства</u> (П1): кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам и пр.			
Краткосрочные пассивы (П2) – краткосрочные займы и кредиты			
Долгосрочные обязательства (П3)			
Постоянные пассивы (П4) – статьи раздела III «Капитал и резервы + <u>доходы</u> будущих периодов = резервы предстоящих периодов			
Коэффициент абсолютной ликвидности: $K_{ал} = A_1 / (П_1 + П_2)$	-		
Коэффициент быстрой ликвидности: $K_{бл} = (A_1 + A_2) / (П_1 + П_2)$	0,7-1,5		
Коэффициент текущей ликвидности: $K_{тл} = (A_1 + A_2 + A_3) / (П_1 + П_2)$	≥ 2		
Общий показатель ликвидности баланса: $K_{ол} = (A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3) / (П_1 + 0,5П_2 + 0,3П_3)$	≥ 1		

Показатель ликвидности при мобилизации средств: $K_{лм} = A_3 / (\Pi_1 + \Pi_2)$	0,5-1,0		
--	---------	--	--

Таблица 6. Обобщающая оценка финансовой устойчивости анализируемого предприятия

Наименование показателя	2002 год		2003 год	
	Факт	Кол-во баллов	Факт	Кол-во баллов
Рентабельность совокупного капитала, %				
Коэффициент текущей ликвидности				
Коэффициент финансовой независимости				
Итого				

Задание 1. На основе приведенного выше примера, проведите анализ ТОО «Восток» на уровень финансовой устойчивости.

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 30 сентября 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	86 854 611	87 368 521	88 088 256
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	86 854 611	87 368 521	88 088 256
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	-	-	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	13 101 984	7 387 682	2 624 732
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	83 063 000	63 909 000	58 436 500
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	374 708	689	1 036

	Прочие оборотные активы	1260	50	4 353	14 651
	Итого по разделу II	1200	96 539 741	71 301 724	61 076 919
	БАЛАНС	1600	183 394 353	158 670 245	149 165 175
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	20 000 000	20 000 000	20 000 000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	29 377 986	29 377 986	29 377 986
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	1 000 000	1 000 000	1 000 000
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	129 016 662	102 335 231	94 280 012
	Итого по разделу III	1300	179 394 648	152 713 217	144 657 998
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	2 380 668	926 912	635 688
	Кредиторская задолженность	1520	1 619 036	5 030 116	3 871 488
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	3 999 705	5 957 028	4 507 177
	БАЛАНС	1700	183 394 353	158 670 245	149 165 175

Отчетный материал: Сделать выводы и проанализировать показатели финансовой устойчивости.

Вопросы самоконтроля:

1. Охарактеризуйте показатели финансовой устойчивости
2. Перечислите основные задачи анализа финансовой устойчивости
3. Назовите факторы влияющие на финансовую устойчивость предприятия.
4. Дайте характеристику типам финансовую устойчивость предприятия.

Оформление работы: Зачет.

Практическая работа 7.

Тема: Анализ показателей ликвидности и платёжеспособности

Цель работы: Освоить основные методики анализа платежеспособности и применить их на практике

Оснащение: методические рекомендации по выполнению практической работы, калькуляторы.

Порядок работы.

Задание № 1. По данным бухгалтерского баланса предприятия проанализируйте изменение состава и размещения активов баланса.

Состав и размещение активов баланса предприятия в 2017 году

Задание № 2. По данным бухгалтерского баланса предприятия проанализировать изменение состава авансированного капитала предприятия. Состав авансированного капитала предприятия в 2017 году.

Задание № 3. По данным бухгалтерского баланса рассчитайте и проанализируйте относительные показатели ликвидности баланса за 2016 год.

Задание № 4. По данным бухгалтерского баланса дайте оценку финансовой устойчивости предприятия

Задание 1. По данным бухгалтерского баланса предприятия проанализируйте изменение состава и размещения активов баланса.

Состав и размещение активов баланса предприятия в 2017 году

Актив	На начало года		На конец года		Отклонения		Темп изменения (%)
ДА	26902		30806				
КА	5201		277407				
В том числе: А) Денежные средства	2		0,0006				
В) Краткосрочная дебиторская задолженность	21		355				
Всего стоимость активов			308213				

Темп изменения равен отношению стоимости на конец года к стоимости на начало года, умноженному на 100%.

1. Определите коэффициент мобильности активов предприятия. Коэффициент мобильности активов предприятия - это отношение стоимости краткосрочных активов к стоимости всех активов.

На начало года:

Наконец года:

Коэффициент мобильности активов предприятия на конец года по сравнению с началом понизился, что свидетельствует о замедлении оборачиваемости активов предприятия, о неэффективном их использовании и заслуживает отрицательной оценки.

2. Определяем коэффициент мобильности краткосрочных активов.

Коэффициент мобильности краткосрочных активов - это отношение денежных средств к стоимости краткосрочных активов.

На начало года:

На конец года:

Коэффициент мобильности краткосрочных активов повысился, но на начало и конец года он имеет очень низкие значения.

3. Определяем коэффициент соотношения краткосрочных и долгосрочных активов.

Коэффициент соотношения краткосрочных и долгосрочных активов - это отношение стоимости краткосрочных активов к стоимости долгосрочных активов.

На начало года:

На конец года:

Коэффициент соотношения краткосрочных и долгосрочных активов понизился, что заслуживает отрицательной оценки.

4. На предприятии дебиторская задолженность на конец года по сравнению с его началом увеличилась на _____ тыс. тенге, а доля ее в общей стоимости активов повысилась на _____?

С финансовой точки зрения, изменение состава и размещение активов баланса заслуживает отрицательной оценки.

На предприятии необходимо разработать мероприятия по совершенствованию состава активов баланса:

1. Повышение доли краткосрочных активов в общей стоимости активов предприятия. Для этого необходимо увеличивать объем производства и реализации продукции, повышать ее качество, снижать ее себестоимость, что приведет к увеличению итоговой прибыли.

2. Снижение дебиторской задолженности. Для этого необходимо своевременно и строго выполнять договорные обязательства, повышать качество поставляемой продукции использовать различные формы безналичных расчетов, качественно вести учет дебиторской задолженности.

Сделайте вывод.

Задание 2. По данным бухгалтерского баланса предприятия проанализировать изменение состава авансированного капитала предприятия. Состав авансированного капитала предприятия в 2017 году

Пассив	На начало года		На конец года		Отклонения		Темп изменения (%)
	Сумма т.т	Структура %	Сумма т.т	Структура %	Сумма т.т	Структура %	
1. СК	89613		88535				
2. Привлеченный капитал в том числе:	457431		216978				
А) Долгосрочные обязательства	-	-	-	-	-	-	-
Б) Краткосрочные кредиты	-	-	-	-	-	-	-
В) Кредиторская задолженность	457431		219678		-237753		
Всего авансированный							

капитал							
---------	--	--	--	--	--	--	--

Задание 3. По данным бухгалтерского баланса рассчитайте и проанализируйте относительные показатели ликвидности баланса.

Относительные показатели ликвидности баланса предприятия в 2016 году

Показатели	На начало года	На конец года	Отклонения
1. Денежные средства, тыс. тенге	20 000	22 000	
2. Краткосрочные обязательства, тыс. тенге, в том числе:	457431	219678	
а) краткосрочные кредиты	-	-	
б) кредиторская задолженность	457431	219678	
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	?	?	
4. Дебиторская задолженность, тыс. тенге	21	355	
5. Промежуточный коэффициент ликвидности	?	?	
6. Краткосрочные активы, тыс. тенге	520142	277407	
7. Общий коэффициент покрытия	?	?	

Определить:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности
2. Промежуточный коэффициент ликвидности
3. Общий коэффициент покрытия или ликвидности
4. Сделать выводы

Задание 4. По данным бухгалтерского баланса дайте оценку финансовой устойчивости предприятия.

Оценка финансовой устойчивости предприятия в 2016 году. Сделайте выводы.

Показатели	На начало года	На конец года	Отклонения
1. Собственный капитал предприятия, тыс. тенге	89613	88535	
2. Привлеченный капитал, тыс. тенге	457431	219678	
3. Коэффициент соотношения заемных собственных средств	?	?	
4. Авансированный капитал, тыс. тенге	547044	308213	
5. Коэффициент независимости	?	?	
6. Коэффициент зависимости	?	?	
7. Коэффициент финансирования	?	?	
8. Долгосрочные заемные средства, тыс. тенге	--	--	--
9. Коэффициент финансовой устойчивости	?	?	

Отчетный материал: Сделать выводы и проанализировать показатели ликвидности и платежеспособности.

Вопросы самоконтроля:

1. В каком случае предприятие можно считать ликвидным?
2. Дайте характеристику показателям ликвидности предприятия.
3. Платежеспособность предприятия - это?
4. Какие факторы могут снижать платежеспособность предприятия?

Оформление работы: Зачет.

Практическая работа 8.

Тема: Анализ кредитоспособности хозяйствующего субъекта

Цель работы: Освоить основные методики анализа кредитоспособности хозяйствующего субъекта и применить их на практике

Оснащение: методические рекомендации по выполнению практической работы, калькуляторы.

Порядок работы.

Задание № 1. Провести анализ кредитоспособности хозяйствующего субъекта

Задание 1. На основе финансовой отчетности ТОО «Град Логистик Групп» проведите анализ кредитоспособности за 2016-2017гг

	Код показателя	2016г	2017г
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110	981	1 387
Основные средства	120	20 092	22 040
Незавершенное строительство	130	-	-
Доходные вложения в материальные ценности	135	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	140	20 969	2 926
Отложенные финансовые активы	145	16 284	-
Прочие внеоборотные активы	150	-	-
ИТОГО по разделу I	190	58 326	26 353
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	33 591	16 630
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	9 223	4 359
животные на выращивании и откорме	212	-	-
затраты в незавершенном производстве	213	1 985	1 978
готовая продукция и товары для перепродажи	214	21 186	10 175
товары отгруженные	215	-	-
расходы будущих периодов	216	1 197	118
прочие запасы и затраты	217	-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	26 313	23 667
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	-	-
в том числе покупатели и заказчики		-	-

Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	147 193	158 681
в том числе покупатели и заказчики	241	93 659	122 721
Краткосрочные финансовые вложения	250	33 478	2 272
Денежные средства	260	174	1 794
Прочие оборотные активы	270	-	-
ИТОГО по разделу II	290		
БАЛАНС	300		
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410	3 066	3 066
Собственные акции, выкупленные у акционеров			
Добавочный капитал	420	1 037	1 037
Резервный капитал	430	1 238	1 238
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством	431	1 238	1 238
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432	-	-
Целевое финансирование	450	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	53 760	40 160
ИТОГО по разделу III	490		
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510	-	-
Отложенные налоговые обязательства	515	-	-
Прочие долгосрочные обязательства	520	-	-
ИТОГО по разделу IV	590	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610	7 896	-
Кредиторская задолженность	620	232 078	183 896
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	158 062	140 901
задолженность перед персоналом организации	622	28 660	3 660
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	-	-
задолженность по налогам и сборам	624	1 134	1 729
прочие кредиторы	625	1 731	445

Задолженность перед участниками (учредителям) по выплате доходов	630	-	-
Доходы будущих периодов	640	-	-
Резервы предстоящих расходов	650	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	660	-	-
ИТОГО по разделу V	690		
БАЛАНС	700		
Проверка баланса		???	?????
Показатель			
наименование	Код	2016г	2017г
I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	130 697	540 471
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	120 154	476 123
Валовая прибыль	029	10 543	64 348
Коммерческие расходы	030	-	4 325
Управленческие расходы	040	5 262	27 466
Прибыль (убыток) от продаж	050	5 281	32 557
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	-	-
Проценты к уплате	070	-	-
Доходы от участия в других организациях	080	-	-
Прочие доходы	090	11 460	134 247
Прочие расходы	100	11 459	139 560
Внереализационные доходы	120	10	609
Внереализационные расходы	130	1 001	7 713
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	4 291	20 140
Отложенные налоговые активы	141		
Отложенные налоговые обязательства	142		
Текущий налог на прибыль	150	440	7 435
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	3 851	12 705
СПРАВОЧНО			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200		
Базовая прибыль (убыток) на акцию			

Показатель	2017 год	
	На начало периода	На конец периода
Коэффициент абсолютной ликвидности К1		
Промежуточный коэффициент покрытия К2		
Коэффициент текущей ликвидности К3		
Коэффициент наличия собственных средств К4		
Рентабельность продукции К5		
Рентабельность деятельности К6		
Сумма баллов		
Класс заемщика		
Количество дней в периоде	360	360
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дн		
Оборачиваемость запасов, дн		
Рентабельность вложений в предприятие		
Собственный оборотный капитал		

ВАЖНО!!!

ПЕРВОКЛАССНЫЙ - кредитование предприятия не вызывает сомнений.
ВТОРОГО КЛАССА - кредитование предприятия требует взвешенного подхода.
ТРЕТЬЕГО КЛАССА - кредитование предприятия связано с повышенным риском.

Отчетный материал: Сделать выводы о степени кредитоспособности хозяйствующего субъекта.

Вопросы самоконтроля:

1. Кредитоспособность заемщика - это?
2. Перечислите основные критерии оценки кредитоспособности физических лиц.
3. Перечислите основные критерии оценки кредитоспособности юридических лиц.

Оформление работы: Зачет.

Практическая работа 9.

Тема: Анализ доходности хозяйствующего субъекта

Цель работы: Освоить методику анализа доходности и рентабельности хозяйствующего субъекта и применить их на практике

Оснащение: методические рекомендации по выполнению практической работы, калькуляторы.

Порядок работы.

Задание № 1. Рассчитать доходность хозяйствующего субъекта и сделать выводы об эффективной его работы.

Задание 1. Найдите прибыль и определите рентабельность продаж продуктового магазина за месяц, если выручка за данный месяц составила 4 500 000 тенге, средняя наценка на товары составила 22%. Затраты на покупку товаров для продажи: 3 510 000 тенге, заработную плату за месяц составили 400 000 тенге, затраты на арендную плату и коммунальные услуги: 230 000 тенге.

Задание 2. Сравнить рентабельность производителей за 3 квартала и указать рентабельный квартал деятельности на основе следующих данных:

Показатель	Кварталы года		
	1	2	3
Количество выпущенной продукции	1500	2000	1800
Цена 1 изделия (тенге)	60	60	60
с/с 1 изделия (тенге)	50	52	48

Задание 3. Рассчитать общую и расчетную рентабельность предприятия за отчетный год по себестоимости и среднегодовой стоимости основных фондов и оборотных средств по следующим данным:

Показатели	Значение
1. Реализовано продукции, тыс. ден. ед.	1120,0
2. Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. ден. ед.	892,0
3. Прибыль от прочей реализации и услуг непромышленного характера, тыс. ден. ед.	164,8
4. Прибыль от внереализационных операций, тыс. ден. ед.:	
а) уплачено штрафов и пени	19,6
б) взыскано штрафов с других предприятий	26,8
5. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. ден. ед.	2906,0
6. Среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств, тыс. ден. ед.	305,0
7. Налог на прибыль, %	25
8. Плата за банковский кредит, тыс. ден. ед.	2,8

Задача 4. ТОО «Омега» реализовала за год продукции на сумму 95800 тыс. тенге. Полная себестоимость составила 74350 тыс. тенге. Определить прибыль от реализации продукции, рентабельность изделий.

Задача 5. Экономические показатели поточной линии типографии:

- фактический выпуск продукции, учебной литературы в год 170000 шт;
- себестоимость 1 учебника 114,86 тенге;
- цена оптовая 1 учебника 129,89 тенге.

Рассчитать сумму прибыли от производства продукции и уровень рентабельности изделия.

Задача 6. АО «Костанайский Мелькомбинат» в планируемом году должна выработать товарной продукции на сумму 39200 тыс. тенге., при полной себестоимости, равной 36300 тыс. тенге., В планируемом году предполагается получить внереализационных доходов на сумму 1480 тыс. тенге., Планируемые операционные расходы 980 тыс. тенге., Определить на плановый год балансовую прибыль.

Задача 7. По предоставленным в таблице немного ниже данным необходимо определить, чему будет равна общая рентабельность предприятия, а также вычислить размер расчетной рентабельности товарного предприятия (заметьте, что расчет происходит в конце отчетного периода):

Показатели деятельности предприятия	Сумма
1. Объем производства и реализации продукции, тыс. долл.	1340
2. Себестоимость реализованной продукции предприятия, тыс. долл.	902
3. Прибыль от реализации и оказания сторонних услуг предприятия, тыс. долл.	178,4
4. Прибыль предприятия от операций, не связанных с реализацией продукции, тыс. долл.:	
А) предприятием были уплачены определенные штрафы и пеня	26,0
Б) с данного предприятия была взыскана некоторая сумма штрафа	28,4
5. Среднегодовая стоимость основных фондов производственного предприятия, тыс. долл.	3010
6. Стоимость нормируемых оборотных средств предприятия, тыс. долл.	322
7. Налог на прибыль предприятия, проценты, %	20
8. Плата по кредиту банка, тыс. долл.	2,6

Задание 8. Рассчитать общую и расчетную рентабельность предприятия за отчетный год по себестоимости и среднегодовой стоимости основных фондов и оборотных средств по следующим данным:

Показатели	Значение
1. Реализовано продукции, тыс. ден. ед.	1120,0
2. Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. ден. ед.	892,0
3. Прибыль от прочей реализации и услуг непромышленного характера, тыс. ден. ед.	164,8
4. Прибыль от внереализационных операций, тыс. ден. ед.:	
а) уплачено штрафов и пени	19,6
б) взыскано штрафов с других предприятий	26,8
5. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. ден. ед.	2906,0
6. Среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств, тыс. ден. ед.	305,0
7. Налог на прибыль, %	25
8. Плата за банковский кредит, тыс. ден. ед.	2,8

Задание 9. Определить основные показатели прибыли и рентабельности работы электротехнического производства, если известны следующие данные:

- объем реализации – 700 тыс. ед.;
- оптовая цена единицы продукции – 66 ден. ед.;

- себестоимость единицы продукции – 50 ден. ед.;
- среднегодовая стоимость основных производственных фондов – 88 млн. ден. ед.;
- среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств – 2 млн. ден. ед.;
- прибыль от внереализационной деятельности – 0,2 млн. ден. ед.;
- убытки от содержания объектов жилищно-коммунального хозяйства – 0,5 млн. ден. ед.;
- налоговые платежи из прибыли – 0,4 млн. ден. ед.;
- выплата процентов по кредиту – 0,2 млн. ден. ед.;
- прибыль от выполнения прочих работ – 0,6 млн. ден. ед.

Задание 10. По плану предприятие должно выпустить в плановом году 30 тыс. ед. готовой продукции. Оптовая цена за единицу (без НДС и акцизов) – 15 ден. ед. Производственная себестоимость по отчету за истекший год – 10 ден. ед. В плановом году снижение производственной себестоимости готовой продукции должно составить 5%. Расходы по реализации продукции – 2% реализуемой продукции по производственной себестоимости. Остаток готовой продукции на складе и товаров, отгруженных на начало планового года, – 1500 ед., на конец планового года – 500 ед.

Необходимо осуществить расчет прибыли на плановый год методом прямого счета.

Задание 11. Выручка от продаж предприятия за 1994 год была 1,12 млн. долл., в 1995 году выручка от продаж увеличилась до 1,31 млн. долл. Чистая прибыль в 1994 году была 297 тыс. долл. и 308 тыс. долл. в 1995 году. Как изменилась рентабельность продаж предприятия за 1995 год?

Отчетный материал: Сделать выводы об уровне доходности, и динамике рентабельности хозяйствующего субъекта.

Вопросы самоконтроля:

1. Дайте характеристику показателям доходности
2. Как определить чистую прибыль хозяйствующего субъекта?
3. Абсолютным показателем доходности является.
4. Какие факторы влияют на рентабельность хозяйствующего субъекта?
5. Перечислите и дайте характеристику показателям рентабельности.

Оформление работы: Зачет.

Практическая работа 10.

Тема: Анализ показателей деловой и рыночной активности хозяйствующего субъекта.

Цель работы: Освоить методику анализа деловой и рыночной активности хозяйствующего субъекта и применить их на практике

Оснащение: методические рекомендации по выполнению практической работы, калькуляторы.

Порядок работы. Рассчитать показатели деловой и рыночной активности хозяйствующего субъекта.

Задание № 1. Рассчитайте доходность хозяйствующего субъекта в современных рыночных условиях при активной и пассивной предпринимательской деятельности.

Задание 1. В ТОО «Консалтинг Аудит» данные баланса были следующими:

Дебиторская задолженность по состоянию на конец 2015 года 1200 тыс. тг.

Дебиторская задолженность по состоянию на конец 2016 года 1000 тыс. тг.

Выручка за 2016 год 2500 тыс. тг.

Какова оборачиваемости дебиторской задолженности компании и количество дней дебиторская задолженность находилась в обращении?

Задание 2. Проанализируйте риск не востребовавшейся продукции предприятия в будущем (2017) году

Таблица 2.1 Анализ обеспеченности производства контрактами на поставку в 2017 году
Сделайте выводы.

Сорт	Объем поставки по заключенным договорам, тонн	Остаток готовой продукции на начало года, тонн	План производства продукции на год, тонн	Обеспеченность выпуска продукции договорами, %
Высший	17 250	320	25 000	
Первый	8 720	265	12 000	
Второй	8 300	315	12 000	
Третий	5 700	30	9 000	

Таблица 2.2. Анализ динамики остатков готовой продукции в 2016 году

Вид продукции	Остаток на начало года, т	Фактический выпуск продукции, т	Объем реализованной продукции, т	Остаток на конец года, т	Прирост остатков	
					тонн	%
Высший	120	24 000	23 800			
Первый	165	12 000	11 900			
Второй	15	10 000	9 700			
Третий	130	9 000	9 100			

Таблица 2.3. Анализ ожидаемой скорости реализации остатков готовой продукции.

сорт	объем продаж, т	среднедневная продажа, т	остатки на конец года, т	ожидаемая скорость продажи остатков, дни
Высший	23 800		320	
Первый	11 900		265	
Второй	9 700		315	
Третий	9 100		30	

Какие общие выводы можно сделать по данным всех таблиц?

Задание 3. АО зарегистрировало 10 тыс. обыкновенных акций, из которых 9 тыс. было продано акционерам. Через некоторое время ОАО выкупило у инвесторов 500 акций. По окончании отчетного года собранием акционеров было принято решение о распределении в качестве дивидендов 170 тыс. тенге. прибыли. Определить дивиденд на 1 акцию

Задание 4. УК АО в размере 10 млн. тенге. разделён на 900 обыкновенных и 100 привилегированных акций. Предполагаемый размер прибыли к распределению - 200 тыс. тенге. Фиксированная ставка дивидендов по привилегированным акциям - 20%. Определить размер дивиденда, на получение которого может рассчитывать владелец обыкновенной и привилегированной акции.

Задание 5. Акция номиналом 10 тенге куплена с коэффициентом 1,7 и продана владельцем на 3 год после приобретения за 90 дней до даты выплаты дивидендов. В

первый год уровень дивиденда составил 15 тенге., во второй доходность оценивалась в 20%, в третий ставка дивиденда - 45%. Индекс динамики цены продажи по отношению к цене приобретения 1,25. Нужно определить совокупную доходность за весь срок со дня приобретения до дня продажи.

Задание 6. Предприятие выпустило в обращение 164044 акций номиналом 10 ден. ед. каждая. Все акции обыкновенные. Выручка от реализации продукции за год за минусом НДС и акциза составила 2971112 ден. ед. Налогооблагаемая прибыль предприятия за год – 771148 ден. ед., общая сумма платежей из прибыли в бюджет – 203948 ден. ед. Доля чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов, установлена на уровне 40%. Необходимо рассчитать уровень дивидендов на одну акцию.

Отчетный материал: Сделать выводы и рассчитать показатели деловой и рыночной активности хозяйствующего субъекта.

Вопросы самоконтроля:

1. Сущность показателей рыночной активности
2. Укажите параметры укрепления платежеспособности и эффективности вложений
3. Сущность анализа рыночной активности
4. Охарактеризуйте деловую активность предприятия
5. Какие могут быть количественные критерии деловой активности

Оформление работы: Зачет.

Практическая работа 11.

Тема: Анализ эффективности инвестиций

Цель работы: научиться оценивать экономическую эффективность капитальных вложений с целью выбора наиболее экономичного варианта и эффективность инвестиционных проектов.

Оснащение: методические рекомендации по выполнению практической работы, калькуляторы.

Порядок работы.

Задание № 1. Освоить расчет экономической эффективности разными методами;

Задание № 2. Научиться определять наиболее эффективный вариант осуществления капитальных вложений;

Задание № 3. Освоить методы оценки эффективности инвестиционного проекта.

Задание 1. Для реализации инвестиционного проекта требуется 80 млн. тенге, из которых 20 млн. тенге, было профинансировано за счет собственных средств; 32 млн. тенге. – за счет получения долгосрочного кредита; а остальная сумма (28 млн. тенге.) была получена за счет дополнительной эмиссии акций.

Цена привлекаемых индивидуальных источников финансирования инвестиций составляет:

- собственного капитала – 12%;
- долгосрочного кредита – 18%;
- дополнительной эмиссии акций – 15%.

Требуется определить средневзвешенную цену капитала.

Задание 2. Капитальные вложения на единицу продукции составляют 80 тенге., а себестоимость единицы продукции – 160 тенге. Предприятие установило оптовую цену величиной 200 тенге. Годовой объем производства продукции 100 000 ед. Уровень рентабельности предприятия равен 0,2. Определить общую экономическую эффективность капитальных вложений для строительства нового цеха.

Технология решения задачи:

В основе первого метода лежит расчет коэффициента рентабельности как отношения прибыли от реализации к капитальным вложениям:

$$R_p = \Pi_p / K$$

где R_p – коэффициент рентабельности;

K – капитальные вложения на строительство;

Π_p – прибыль от реализации.

Задание 3. Сметная стоимость строительства нового промышленного предприятия составляет 45 млн тенге. Капитальные вложения на создание оборотных средств равны 15 млн тенге. Прибыль от реализации готовой продукции равна 120 млн тенге. Известно, что расчетная рентабельность не менее 0,25. Определить экономическую эффективность капитальных вложений на строительство нового промышленного предприятия.

Технология решения задачи:

Эффективность данного проекта целесообразно оценивать на основании сравнения расчетного срока окупаемости с нормативным. Если расчетный срок окупаемости не превышает нормативный, то проект признают эффективным.

Расчетный срок окупаемости определяют как отношение потребности в капитальных вложениях к прибыли от реализации готовой продукции:

$$T_p = \frac{K}{\Pi_p},$$

где T_p – расчетный срок окупаемости;

K – капитальные вложения на строительство;

Π_p – прибыль от реализации.

Задание 4. Рассматривается инвестиционный проект, объем капиталовложений по которому в первый год составит 5 млн тенге., во второй – 1,5 млн тенге. Определить общий объем капиталовложений без дисконтирования и с учетом дисконтирования при норме дисконта 0,3.

Технология решения задачи:

Общий объем капиталовложений без дисконтирования рассчитывают простым суммированием инвестиционных средств:

$$K = 5 + 1,5 = 6,5 \text{ млн тенге.}$$

Общий объем капиталовложений с учетом дисконтирования:

$$K = \sum_{t=0}^T K \frac{1}{(1+E)^t},$$

где K_t – капитальные вложения в году t , тенге.

E – норма дисконта.

Отчетный материал: Сделать выводы и эффективность инвестиционных проектов хозяйствующего субъекта.

Вопросы самоконтроля:

1. Понятие инвестиционной деятельности, инвестиционной политики
2. Сущность и значение инвестиционной политики

3. Инвестиции: понятие, основные функции
4. Основные направления использования реальных инвестиций
5. Основные направления использования портфельных инвестиций
6. Основные факторы, влияющие на эффективность инвестиций
7. Основные факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность

Оформление работы: Зачет.

Практическая работа 12.

Тема: Анализ моделей прогнозирования потенциального банкротства

Цель работы: научиться оценивать показатели работы предприятия и прогнозировать вероятность его банкротства.

Оснащение: методические рекомендации по выполнению практической работы, калькуляторы.

Порядок работы.

Задание № 1. Освоить расчет прогнозирования вероятности банкротства разными методами;

Задание № 2. Определить наиболее эффективную модель прогнозирования потенциального банкротства;

Задание № 3. Освоить модели прогнозирования потенциального банкротства.

Задание 1. Сгруппируйте средства по составу и размещению и по источникам образования ТОО «Интерком Логистик Казахстан»,

Таблица 1 - активы (имущество) и обязательства организации на 01.01.2018 г.(тенге.)

Наименование средств и источников	Сумма, тыс.тенге.
ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА	
1. Здание фирмы	5228213
2. Сырье и материалы	1911884
3. Производственное оборудование	2328317
4. Здания цехов	1496297
5. Готовая продукция на складе	1796048
6. Наличные деньги в кассе	1738
7. Уставный капитал	19955490
8. Долгосрочные кредиты банков	1158367
9. Патенты	1592754
10. Незавершенное производство	29075
11. Деньги на расчетном счете	7645453
12. Резервный капитал	579183
13. Авансы у подотчетных лиц	1066
14. Незавершенные капитальные вложения	1911305
15. Здания и оборудования складов	508523
16. Фонд социальной сферы	1065697
17. Краткосрочные кредиты банков	353302
18. Прочие дебиторы	17376
19. Задолженность бюджету по налогам	458482
20. Задолженность по отчислениям на социальное страхование и обеспечение	147460
21. Прочие кредиторы	4402
22. Топливо	185339
23. НДС по приобретенным ценностям	444002

24. Задолженность по оплате труда	367856
25. Оборудование к установке	417224
26. Задолженность поставщикам за приобретенные материальные ценности	1207759
27. Прочие материалы	123179
28. Задолженность покупателей за отгруженную продукцию	2272209
29. Покупные комплектующие изделия	240350
30. Нераспределенная прибыль отчетного периода	2852354

Задание 2. Используя бухгалтерский баланс ТОО «Интерком Логистик Казахстан», рассчитайте вероятность банкротства используя:

1. Интегральную балльную оценку финансовой устойчивости (Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой)

1. I класс - предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющем быть уверенным в возврате заемных средств;
2. II класс - предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные;
3. III класс - проблемные предприятия. Здесь вряд ли существует риск потери средств, но полное получение процентов представляется сомнительным;
4. IV класс - предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты;
5. V класс - предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

Группировка предприятий по критериям оценки финансового состояния.

Показатель	Группировка классов согласно критериям					
	1 класс, балл	2 класс, балл	3 класс, балл	4 класс, балл	5 класс, балл	бкласс, балл
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,25 выше 20	0,2-16	0,15-12	0,1-8	0,05-4	Меньше 0,5-0
Коэффициент быстрой ликвидности	1,0 и выше 18	0,9-15	0,8-12	0,7-9	0,6-6	Меньше 0,5-0
Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и выше 16,5	1,9/1,7- 15-12	1,6/1,4- 10,5/7,5	1,3/1,1- 6/3	1,0-1,5	Меньше 0,1-0
Коэффициент финансовой независимости	0,6 и выше 17	0,59/0,54- 15/12	0,53/0,43- 11,4-7,4	0,42/0,41- 6,6/1,8	0,4-1	Меньше 0,4-0
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,5 меньше 15	0,4-12	0,3-9	0,2-6	0,1-3	Меньше 0,1-0
Коэффициент обеспеченности запасов собственным капиталом	1,0 и выше 15	0,9-12	0,9-9,0	0,7-6	0,6-3	Меньше 0,5-0
Минимальное значение границы	100	85-64	63,9-56,9	41,6-28,3	18	-

2. Модель Таффлера

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4,$$

где X_1 - прибыль от реализации/ краткосрочные обязательства;

X_2 - оборотные активы/ сумма обязательств;

X_3 - краткосрочные обязательства / сумма активов;

X_4 - выручка / сумма активов.

Если величина Z -счета больше 0,3, это говорит о том, что у фирмы неплохие долгосрочные перспективы, если меньше 0,2, то банкротство более чем вероятно.

3.2-х факторную модель Альтмана

$$Z = -0,3877 + \text{КТЛ} \times (-1,0736) + \text{КЗ} \times 0,0579$$

где, КТЛ =текущие активы/текущие обязательства;

КЗ = заемные средства (обязательства)/общая величина источников (валюта баланса).

Для предприятий, у которых $Z=0$, вероятность банкротства равна 50%. Если $Z < 0$, то вероятность банкротства меньше 50% и далее снижается по мере уменьшения Z . Если $Z > 0$, то вероятность банкротства больше 50% и возрастает с ростом Z .

4. 5-ти факторную модель Альтмана

$$Z = 1,2 \times \text{К1} + 1,4 \times \text{К2} + 3,3 + 0,6 \times \text{К4} + 1,0 \times \text{К5}$$

где, показатели $\text{К1} - \text{К5}$ рассчитываются следующим образом:

К1 = собственные оборотные средства/всего активов;

К2 = нераспределенная прибыль/всего активов;

К3 = прибыль до выплаты процентов и налогов/всего активов;

К4 = рыночная стоимость собственного (акционерного) капитала (обыкновенных и привилегированных акций)/привлеченный капитал (сумма заемных средств по балансу);

К5 = выручка от реализации/всего активов

Критическое значение индекса Z рассчитывалось Альтманом по данным статистической выборки и составило 2,675. С этой величиной сопоставляется расчетное значение индекса кредитоспособности для конкретного предприятия. Это позволяет провести границу между предприятиями и высказать суждение о возможном в обозримом будущем (2-3 года) банкротстве одних, когда $Z < 2,675$ и достаточно устойчивом финансовом положении других, когда $Z > 2,675$.

Статистический подход дает возможность определить границы критической области: $Z < 1,81$ – область высокой вероятности банкротства, $Z > 3,0$ – область низкой вероятности банкротства – и соответственно провести классификацию компаний.

Задание 3. Проанализируйте какая модель наиболее эффективна и удобна для прогнозирования и предупреждения банкротства для предприятия. Сделайте выводы.

Отчетный материал: Сделайте выводы определить приемлемую и эффективную модель прогнозирования вероятности банкротства хозяйствующего субъекта.

Вопросы самоконтроля:

1. Банкротство хозяйственного субъекта – это ?
2. Перечислите виды банкротства.
3. Определите факторы, влияющие на несостоятельность хозяйственного субъекта.
4. Определите меры по предупреждению кризиса хозяйственного субъекта.
5. Каким предприятиям может помочь государство выйти из банкротства?

Оформление работы: Зачет.

Глоссарий

Анализ (от греч. *analysis*) — расчленение, разложение изучаемого объекта на части, элементы. В диалектике анализ выступает в единстве с понятием «синтез» (от греч. *synthesis*) - соединение ранее расчлененных элементов для изучения объекта в единое целое, дающее полное представление об объекте с учетом особенностей каждого элемента.

Анализ конкретно-экономический — по преимуществу *количественный анализ*, выраженный в конкретных расчетах, формулах (опять - таки в неразрывной связи с качественной характеристикой экономически явлений).

Анализ корреляционно-регрессионный — классический метод стохастического моделирования хозяйственной деятельности, изучающий взаимосвязи показателей хозяйственной деятельности, когда зависимость между ними не является строго функциональной и искажена влиянием посторонних, случайных факторов.

Анализ макроэкономический — анализ мирового хозяйства, комплексный анализ народного хозяйства страны.

Анализ микроэкономический — анализ деятельности основных звеньев народного хозяйства, т.е. организаций, в том числе коммерческих.

Анализ оперативный — система повседневного изучения выполнения плановых заданий с целью быстрого вмешательства в необходимых случаях в процесс производственно-хозяйственной деятельности для обеспечения непрерывного и эффективного функционирования хозяйственного комплекса.

Анализ отклонений (дисперсионный анализ) — анализ и исследование причин отклонений фактических затрат от нормативных. Отклонение считается благоприятным, если величина фактических затрат меньше величины нормативных затрат; оно неблагоприятно, если фактические затраты превышают величину нормативных затрат. Неблагоприятные отклонения нуждаются в дальнейшем исследовании причин своего возникновения.

Анализ перспективный — анализ результатов хозяйственной деятельности с целью определения их возможных значений в будущем.

Анализ политико-экономический — преимущественно качественный логический анализ (при диалектической неразрывности качественного и количественного анализа), основанный на высокой степени абстракции, т.е. анализ действия экономических законов, категорий, абстрактных понятий.

Анализ соотношения «затраты — объем производства — прибыль» — метод анализа, с помощью которого исследуется характер изменения прибылей и затрат в зависимости от изменения объема производства. Направлен на изучение влияния на прибыль изменений, происходящих в таких факторах, как переменные затраты, постоянные затраты, продажные цены, объем производства и структура продаж.

Анализ сравнительный (пространственный) — внутрихозяйственное сравнение по отдельным показателям фирмы дочерних фирм, подразделений, цехов, а также межхозяйственное сравнение показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Анализ текущий — система периодического, всестороннего изучения результатов хозяйственной деятельности для объективной оценки выполнения бизнес-планов и достигнутой эффективности производства, комплексного выявления внутрипроизводственных резервов мобилизации их для повышения эффективности хозяйствования в последующие периоды.

Анализ теоретический — теоретическое обоснование любого конкретного расчета, формирования модели, формулы, проводится для изучения основных закономерностей развития общественного производства, действующих в течение всего времени существования данной экономической системы и ее важнейших этапов, знание которых необходимо для определения ведущих целей и концепций экономической политики.

Анализ факторный — анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), т.е. заключающимся в раздроблении результативного показателя на составные части, так и обратным (синтез), когда отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

Анализ экономический — его сущностью является информационно-аналитическое обеспечение принимаемых управленческих решений, а его содержание заключается в использовании научных методов для обоснования решений.

Анализ экономический в узком смысле слова — анализ хозяйственной деятельности организаций, имеющий свои особенности в методах исследования и информационной базе.

Анализ экономический в широком смысле слова — охватывает всю экономику — от мирового хозяйства до отдельных звеньев глобальной экономики, входит составной частью во все экономические науки.

Анализ экономический как наука — система специальных знаний о методах и приемах исследования, применяемых для обработки и анализа экономической информации о деятельности организаций (предприятий).

Анализ экономический как практика — вид управленческой деятельности, предшествующий принятию управленческих решений и сводящийся к обоснованию этих решений на базе имеющейся информации.

Анализ экономический факторный — постепенный переход от исходной факторной модели (результативный показатель) к конечной факторной модели (или наоборот), раскрытие полного набора количественно измеримых факторов, оказывающих влияние на изменение результативного показателя.

Аналитическое обеспечение принимаемых решений — одна из функций, которая отличает экономический анализ от других функциональных экономических наук.

Аудит — предпринимательская деятельность аудиторов (аудиторских организаций) по осуществлению независимых проверок бухгалтерской отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований экономических субъектов с целью установления достоверности их бухгалтерской отчетности и соответствия совершенных ими финансовых и хозяйственных операций нормативным актам, действующим в Республике Казахстан.

Балансовые задачи (методы) — анализ структуры, пропорций, соотношений (например, анализ финансового положения поданным бухгалтерского баланса; анализ денежных потоков, анализ баланса материальных ресурсов).

Бухгалтерский учет в широком смысле слова — включает в себя собственно бухгалтерский учет (счетоводство, формирование отчетности), анализ и контроль (одна из форм которого — аудит) хозяйственной деятельности.

Гибкая смета — смета, составленная на основе соотношения затрат и объема производства и предназначенная для фактического уровня деловой активности. Является исключительно полезным инструментом сравнения фактических затрат с затратами, допустимыми для достигнутого уровня активности.

Главная функция управления — основная методологическая посылка для определения сущности анализа хозяйственной деятельности и его отграничения от других нефункциональных конкретно-экономических прикладных наук.

График «прибыль - объем производства» — график, показывающий, как изменяется величина прибыли с изменением объема производства.

Группировка — выделение среди изучаемых явлений характерных групп и подгрупп по тем или иным признакам.

Дисперсия (отклонение) — 1) в статистике — квадрат величины сред неквадратичного отклонения; 2) в анализе затрат — отклонение величины фактических затрат от величин нормативных.

Документация бухгалтерского учета — совокупность материальных носителей информации, составляемая экономическим субъектом по установленным требованиям в ходе ведения им бухгалтерского учета.

Достоверность бухгалтерской отчетности — такая степень точности данных бухгалтерской отчетности, которая позволяет компетентному пользователю делать на ее основе правильные выводы о результатах деятельности экономических субъектов и принимать основанные на этих выводах решения.

Интегральный метод факторного анализа — основан на суммировании приращений функции, определенной как частная производная, умноженная на приращение аргумента на бесконечно малых промежутках.

Инфляция (от лат. — вздутие) — означает обесценение денег, и единственный способ сохранения реальной величины денежных ресурсов, капитала и доходов в условиях инфляции является индексация цен.

Информация экономическая — совокупность сведений, характеризующих экономическую сторону производства и являющихся объектом хранения, передачи и преобразования.

Качество прибыли — обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли. Высокое качество прибыли характеризует такое положение, когда прибыль формируется теоретически факторами, обусловленными экономическими.

Коммерческая организация (предприятие) — структура, осуществляющая хозяйственную деятельность (коммерческое дело) с целью получения прибыли.

Коэффициент детерминации (f^2): $D = R^2$ — квадрат коэффициента множественной корреляции. Коэффициент детерминации показывает, какая доля вариации результативного показателя связана с вариацией факторных показателей. В основе расчета коэффициента детерминации и коэффициента множественной корреляции лежит правило сложения дисперсий, согласно которому общая дисперсия (2) равна сумме межгрупповой дисперсии (2) и средней из групповых дисперсий (i^2):

$$^2 = ^2 + (i^2)$$

Коэффициент множественной корреляции (D) — характеризует тесноту связи между результативным показателем и набором факторных показателей.

Коэффициент определенности — статистический показатель того, насколько правильно рассчитаны данные по регрессионному уравнению. Проще говоря, это мера «правильности соответствия» достигнутого в регрессии.

Коэффициент частной корреляции ($r_{x,y,z}$) — используется в анализе хозяйственной деятельности при изучении связи между показателями x и y , когда требуется исключить воздействие третьего показателя z , выступающего как общий фактор изменения анализируемых показателей: где r_{xy} , r_{xz} , r_{yz} — коэффициенты парной корреляции между соответствующими показателями.

Коэффициенты финансовые — относительные показатели финансового состояния организации, рассчитываемые в виде отношений абсолютных показателей финансового состояния или их линейных комбинаций.

Ликвидность активов — скорость (время) превращения активов в денежные средства.

Ликвидность баланса — степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Линейное программирование (ЛП) — метод, применяемый для нахождения оптимального решения задачи распределения ресурсов в условиях действующих ограничений.

Маржинальная прибыль (МП) — разность между объемом продаж и переменными затратами на производство товара или услуги; также называется маржинальным доходом. Представляет собой сумму денежных средств, необходимых для покрытия постоянных затрат и образования прибыли.

Метод наименьших квадратов — статистический прием построения прямой линии по множеству точек таким образом, чтобы сумма квадратов расстояний между точками, обозначающими исходные данные, и линией была минимальной.

Метод функционально-стоимостного анализа — метод системного исследования объекта (изделия, процесса, оргструктуры), направленный на повышение эффективности использования материальных и трудовых ресурсов, что достигается оптимизацией соотношения между потребительскими свойствами объекта и затратами на его разработку, производство и использование.

Методика общая — совокупность приемов аналитической работы в любой отрасли народного хозяйства.

Методика частная — конкретизирует общую методику применительно к хозяйственным процессам, происходящим в определенной отрасли народного хозяйства, к определенному типу производства.

Методика экономического анализа — совокупность специальных приемов (методов), применяемых для обработки экономической информации о работе предприятий и их объединений.

Моделирование детерминированное факторной системы — процесс, обеспечивающий возможность построения тождественного преобразования для исходной формулы экономического показателя по теоретически предполагаемым прямым связям последнего с другими показателями-факторами.

Моделирование стохастическое — процесс, обеспечивающий возможность построения соотношений функционирования объекта анализа на основе статистического обобщения закономерностей изменения значений показателей хозяйственной деятельности.

Моделирование факторной системы — процесс, основанный на экономических критериях выделения факторов как элементов системы: причинности, достаточной специфичности, самостоятельности существования, учетной возможности.

Норма — максимально допустимая величина абсолютного расхода сырья, материалов, топлива, энергии и других материальных ценностей, затрат труда на единицу продукции (изделие, узел, деталь) или операцию.

Норматив — относительная величина (степень) использования производственных ресурсов, их расход на единицу площади, веса, объема.

Общая финансовая смета — план хозяйственной деятельности, включающий в себя выраженные в стоимостных показателях активы, пассивы, доходы и расходы в связи с выполнением намеченных планов. Содержит ряд прогнозных или перспективных финансовых отчетов.

Объект экономического анализа — хозяйственная деятельность предприятий как совокупность производственных отношений, рассматриваемая во взаимодействии с технической стороной производства, с социальными и природными условиями.

Отчетность бухгалтерская — единая система показателей, отражающих имущественное и финансовое положение экономического субъекта и результаты его хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по результатам отчетного периода и по состоянию на отчетную дату по установленным формам.

Платежеспособность — сигнальный показатель, в котором проявляется финансовое состояние организации, ее способность вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты,

производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет и во внебюджетные фонды.

Поток денежных средств — 1) приход денежных средств минус расход денежных средств по данной операции или активу за данный период. Понятия «приток денежных средств» и «отток денежных средств» часто взаимозаменяются; 2) денежная стоимость от ожидаемых доходов и расходов по проекту. Она может образовываться в результате экономии денежных средств при их расходовании или выступать в виде разницы между выраженными в долларах дополнительными поступлениями и дополнительными выплатами за данный период времени.

Предмет экономического анализа как науки — одна из основных функций управления, отражающая технологический этап процесса принятия решений и сводящаяся к аналитическому обеспечению управленческих решений.

Предприятие — это система отношений людей по поводу производства и сбыта товаров, продукции, услуг или других видов деятельности. Эта система отношений для коммерческих предприятий — основного объекта экономического анализа выражается в категории коммерческого расчета.

Прием цепных подстановок — сущность его заключается в последовательной замене плановой (базисной) величины каждого фактора величиной фактической.

Производственный потенциал предприятия — максимально возможный выпуск продукции по качеству и количеству в условиях эффективного использования всех средств производства и труда, имеющихся в распоряжении предприятия.

Простая регрессия — регрессионный анализ, включающий в себя одну независимую переменную.

Равновесный анализ — составная часть анализа соотношения «затраты — объем производства — прибыль» (анализа безубыточности), с помощью которого определяется точка равновесного объема продаж, т.е. уровня продаж, при котором величина полных затрат равняется размеру полной выручки от реализации.

Регрессионный анализ — статистическая процедура для математического расчета среднего значения соотношения между одной зависимой переменной (например, объемом продаж) и одной или несколькими независимыми переменными (например, ценой и расходами на рекламу).

Себестоимость продукции, работ и услуг (полная) — выраженные в денежной форме затраты всех видов ресурсов: основных фондов, природного сырья, материалов, топлива и энергии, труда, используемых непосредственно в процессе изготовления продукции и выполнения работ, а также для сохранения и улучшения условий производства и его совершенствования.

Сегментная отчетность — процесс учета функций различных сегментов организации, таких, как структурные подразделения, производимая продукция и сбытовые территории.

Современный факторный анализ — направление многомерного статистического анализа, которое позволяет выявить внутренние, непосредственно неизмеримые переменные (факторы) между коррелирующими показателями хозяйственной деятельности. Различают два основных метода современного факторного анализа: метод главных компонент и классический факторный анализ.

Срок окупаемости — период времени, необходимого для покрытия первоначальной суммы капиталовложений.

Учет бухгалтерский — упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе и обязательствах экономического субъекта и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех факторов хозяйственной жизни.

Учет затрат по центрам ответственности — сбор, обобщение и изложение финансовой информации о различных центрах ответственности за принятие решений (центров решений), имеющихся в организации.

Финансовое положение организации (предприятия) — наиболее обобщающий показатель, определяемый совокупностью факторов хозяйственной деятельности.

Финансовое состояние организации характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов).

Финансовое состояние абсолютной и нормальной устойчивости

характеризуется отсутствием неплатежей и причин их возникновения, т.е. работа высоко- или нормально рентабельна, отсутствуют нарушения внутренней и внешней финансовой дисциплины. Финансовое состояние кризисное характеризуется кроме неустойчивого финансового положения наличием регулярных неплатежей, по которым степень кризисного состояния может классифицироваться следующим образом: первая степень (наличие просроченных ссуд банкам и просроченной задолженности поставщикам за товары); вторая степень (наличие, кроме того, недоимок в бюджеты); третья степень (наличие, кроме того, задержек в оплате труда и других неплатежей по исполнительным документам), которая граничит с банкротством.

Финансовое состояние неустойчивое — характеризуется наличием нарушений финансовой дисциплины (задержки в оплате труда, использование временно свободных собственных средств резервного фонда и фондов экономического стимулирования и пр.), перебоями в поступлении денег на расчетные счета и в платежах, неустойчивой рентабельностью, невыполнением финансового плана, в том числе по прибыли.

Фондоёмкость — показатель, обратный фондоотдаче.

Фондоотдача — отношение стоимости годового объема продаж продукции к среднегодовой стоимости основных производственных средств.

Функциональный учет затрат (АВС) — метод калькуляции затрат, при котором затраты в первую очередь отслеживаются относительно производственных функций и только потом — относительно видов продукции. В этом методе накладные расходы объединяются в группировки накладных расходов, каждая из которых характеризуется носителем издержек, отличным от других. Для каждой группировки затрат и для каждого носителя издержек определяется заданная ставка накладных расходов. В итоге благодаря такому методу возрастает точность учета затрат на производство продукции.

Цель анализа финансовой отчетности — оценка прошлой деятельности по данным отчета и положения на момент анализа, а также оценка будущего потенциала предприятия, т.е. прогноз дальнейшего развития предприятия.

Центр затрат — структурное подразделение организации, руководитель которого несет ответственность только за расходование средств. Центр затрат не может влиять на уровень продаж и образование доходов. Примером является производственное подразделение фирмы-изготовителя.

Центр инвестиций — центр ответственности в структуре организации, обладающий влиянием на уровень доходов, расходов и фондов капиталовложений. Является центром прибыли, показатели которого оцениваются на основе прибыли, полученной на инвестированный капитал.

Центр ответственности — структурная единица организации, обладающая влиянием на уровень расходов, доходов и фондов капиталовложений. Для целей бухгалтерского учета классифицируются как центры затрат, центры доходов, центры прибыли и центры инвестиций, в зависимости от характера ответственности каждого из них.

Чистая текущая ценность (ЧТЦ) — разность между текущей ценностью притока денежных средств, порожденного реализацией проекта, и суммой первоначальных инвестиций.

Литература.

1. Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 2007.
2. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Войтоловский Н. В. Экономический анализ: основы теории, комплексный анализ хозяйственной деятельности организации : учебник. – М. : Юрайт , 2010. - 507 с.
4. Войтоловский Н. В., Калинина А. П., Мазурова И. И. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ. М.: Высшее образование, 2011.
5. Гинзбург А. И. Экономический анализ: учебник. СПб.: Питер, 2008.
6. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности. 5-е изд. М.: Дело и Сервис, 2008.
7. Кадыров Ф. Н. Общие понятия о финансовом анализе // Менеджер здравоохранения. - 2008. - N 5. - С. 45-52.
8. Качковский С. В. Содержание и задачи экономического планирования и анализа деятельности предприятия // Экономист. - 2012. - № 4. - С. 29-34.
9. Климова Н. В. Экономический анализ : теория, задачи, тесты, деловые игры : учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – М. : Вузовский учебник , 2011. – 282 с.
10. Ковалев В. В. Управление финансовой структурой фирмы: учебное пособие. М.: Проспект; Велби, 2007.
11. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: Велби; Проспект, 2008.
12. Когденко В. Г. Экономический анализ: учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
13. Бычкова С.М., Бадмаева Д.Г. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: Учеб. пособие. М.: ЭКСМО, 2008. с. 15-21.
14. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2009. с. 110.
15. Скамай Л.Г., Трубочкина М.И. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник. М.: Инфра-М, 2009. с. 58-62.
16. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - 2-е изд., перераб. - М.: Дело и сервис, 2006. - 144 с. - ISBN 5-8018-0244-4
17. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Дело и Сервис, 2007. - 367 с. - ISBN 978-5-8018-0340-1
18. Радченко Ю.В. Анализ финансовой отчетности: учеб.пособие / Ю.В. Радченко. - 2-е изд. доп. - Ростов н/Д: Феникс, 2007. - 187 с. - ISBN 978-5-222-10620-4
19. Радченко Ю.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Ю.В. Радченко. - Ростов н/Д: Феникс, 2006. - 187 с. - ISBN 5-222-07903-1
20. Ерофеева В.А., Клушанцева Г.В.: Бухгалтерская (финансовая) отчетность.- М.: - Юрайт-Издат-2005, 368 с.
21. Никольская, Ю.П. Финансовая отчетность предприятия [Текст] / Ю. П. Никольская, А. А. Спиридонов. – СПб.: Питер, 2004. – 256 с.

22. Лапина, О. Особенности заполнения баланса и отчета о прибылях и убытках за 2003 год [Текст] / О. Лапина // Бухгалтерское приложение к газете «Экономика и жизнь». – 2004. - № 4. – С. 3-12.
23. Ковалев, В. В. Как читать баланс [Текст] / В.В. Ковалев, В.В. Патров. – 4-е изд., значит. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 208 с.
24. Ковалев, В. В. Финансовая отчетность и ее анализ (начало балансоведения) / В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2004. – 432 с.