

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
Учреждение высшего образования
«Челябинский государственный университет»
(ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)

Костанайский филиал

Ж.Т. Кульчикова
Н.А. Баранова
Т.К. Жапаров

АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВО-
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Костанай 2021

УДК 330 (075.8)
ББК 65.29 я73
К 90

Рекомендовано к печати
Ученым советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный университет»

Авторы:

Кульчикова Ж.Т. – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

Баранова Н.А. – кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

Жапаров Т.К. – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

Рецензенты:

Исмуратова Г.С. – директор института научно-технических исследований Костанайского регионального университета им. А. Байтурсынова, доктор экономических наук, профессор

Панина Г.В. – доцент кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», кандидат экономических наук, доцент

Кульчикова Ж.Т., Баранова Н.А., Жапаров Т.К.

К 90 Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие / Ж.Т. Кульчикова, Н.А. Баранова, Т.К. Жапаров. – Костанай: Костан. фил. ФГБОУ ВО «ЧелГУ», 2021. – 104 с.

ISBN 978-601-7586-30-0

В учебное пособие по каждой теме включены теоретические положения, контрольные вопросы, расчетно-аналитические задачи.

Методика изложения материала позволяет использовать данное учебное пособие при подготовке студентов вузов и колледжей всех форм обучения в процессе преподавания дисциплин «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия», «Стратегический менеджмент».

Учебное пособие может использоваться преподавателями, научными и практическими работниками, а также может быть полезно слушателям, обучающимся по программе повышения квалификации и посредством дистанционного обучения.

УДК 330 (075.8)
ББК 65.29 я73

ISBN 978-601-7586-30-0

© Кульчикова Ж.Т., Баранова Н.А.,
Жапаров Т.К., 2021
© Костанайский филиал ФГБОУ ВО
«Челябинский государственный
университет», 2021

Содержание

Введение	4
Тема 1 Анализ финансово-хозяйственной деятельности как важнейший элемент в системе управления предприятием	5
1.1 Понятие, содержание, задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия	5
1.2 Предмет и объекты анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия	11
1.3 Методы и способы анализа деятельности предприятия	15
1.4 Информационное обеспечение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия	30
1.5 Контрольные вопросы	35
1.6 Задачи для самостоятельного решения	35
Тема 2 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия	38
2.1 Анализа финансовых результатов: значение, цель, задачи	38
2.2 Анализ показателей прибыли	40
2.3 Анализ рентабельности предприятия	46
2.4 Контрольные вопросы	49
2.5 Задачи для самостоятельного решения	50
Тема 3 Анализ и диагностика финансового положения предприятия	53
3.1 Анализ финансового положения: роль, цель, задачи	53
3.2 Экспресс-оценка финансового положения по данным бухгалтерского баланса	54
3.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия	58
3.4 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия	66
3.5 Анализ кредитоспособности заемщиков	69
3.6 Диагностика банкротства предприятия	77
3.7 Контрольные вопросы	85
3.8 Задачи для самостоятельного решения	86
Глоссарий	91
Список использованных источников	102

Введение

Обеспечение эффективной деятельности предприятия требует экономически грамотного управления его деятельностью, которое во многом определяется умением его анализировать.

С помощью анализа финансово-хозяйственной деятельности изучаются тенденции хозяйственного развития, комплексно и системно исследуется и измеряется воздействие факторов на величину результативных показателей, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются внутрихозяйственные резервы повышения эффективности производства и роста экономического потенциала, вырабатывается экономическая стратегия развития как всего предприятия, так и его отдельных подразделений.

Квалифицированный специалист в области экономики: бухгалтер, аудитор, экономист, маркетолог и другие специалисты экономического профиля – должны не только владеть современными методами экономических исследований, методикой системного, комплексного микроэкономического анализа, но и хорошо разбираться во всех финансовых показателях, принимать, обосновывать оптимальные решения и ответы.

В силу этого освоение основ анализа финансово-хозяйственной деятельности необходимо каждому, кому приходится участвовать в принятии управленческих решений, либо формулировать научно-обоснованные рекомендации по их принятию.

Изложение материала отражает последовательность проведения аналитических исследований, что способствует пониманию сложных экономических проблем.

В первом разделе излагаются теоретические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности, информационная база анализа.

Во втором разделе рассматриваются вопросы методики анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

В третьем разделе излагаются методика анализа финансового положения предприятия и диагностики его состояния в условиях конкурентной среды.

Для лучшего усвоения теоретического материала и закрепления полученных знаний в учебное пособие включены контрольные вопросы ко всем темам, расчетно-аналитические задачи. Методика изложения материала позволяет использовать данное учебное пособие при подготовке студентов всех форм обучения в высших учебных и средне-профессиональных заведениях в процессе преподавания дисциплины «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия», «Стратегический менеджмент», а также слушателями, обучающимися по программе повышения квалификации и посредством дистанционного обучения.

Тема 1

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Цель – изучить сущность, содержание, основные принципы, и методы анализа финансово-хозяйственной деятельности, его роль и значение в повышении конкурентоспособности предприятия.

Вопросы

- 1.1 Понятие, содержание, задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия
- 1.2 Предмет и объекты анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия
- 1.3 Методы и способы анализа деятельности предприятия
- 1.4 Информационное обеспечение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия
- 1.5 Контрольные вопросы
- 1.6 Задачи для самостоятельного решения

1.1 Понятие, содержание, задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

В современных условиях процесс управления хозяйственной деятельностью предприятия невозможен без анализа. Каждая хозяйственная ситуация, организационные, технические и технологические мероприятия, управленческие решения и действия должны быть основаны на точных расчетах, глубоком и всестороннем анализе, подтверждены целесообразностью принятия и внедрения. Недооценка этих правил в условиях конкурентной среды приводят к чувствительным потерям, и, наоборот, предприятия, где серьезно относятся к анализу, имеют высокие результаты, экономическую эффективность.

Термин *анализ* (от греческого *analysis* – разделение, «разложение») – это прием мышления, представляющий собой разложение явления или процесса на его составные части (элементы) с целью изучения их внутренней сущности. Так для понимания сущности прибыли требуется знать основные источники ее получения, а также факторы, определяющие ее величину. Чем детальнее они исследованы, тем эффективнее можно управлять процессом формирования финансовых результатов. При этом следует заметить, что анализ не может дать полного представления об изучаемом предмете или явлении без синтеза. Термин *синтез* (от греческого *synthesis* – соединение, связывание) – это противоположная операция, сущность которой заключается в объединении выделенных в анализе частей (элементов) через установление связей между ними с целью получения знания в целом. Изучая,

к примеру, прибыль нужно учитывать взаимосвязь и взаимодействие факторов, формирующих ее уровень. Только анализ и синтез в их единстве обеспечивают научное изучение предметов и явлений.

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

Различают **макроэкономический анализ**, который охватывает экономику страны, мировую экономику, целые отрасли хозяйствования, и **микроэкономический анализ**, распространяется на отдельные объекты и процессы, чаще всего имеет место в форме анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий, фирм, включая анализ объемов производства, издержек, прибыльности. Формирование рыночных отношений обуславливают необходимость развития анализа, прежде всего на уровне хозяйствующего субъекта – отдельных предприятий и их структурных подразделений, так как именно хозяйствующие субъекты составляют основу рыночной системы хозяйствования.

Становление анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия обусловлено объективными требованиями и условиями, которые свойственны возникновению любой новой отрасли знаний.

Во-первых, практической потребностью в комплексном и системном анализе в связи с развитием производительных сил, совершенствованием производственных отношений, расширением масштабов производства. Интуитивный анализ, примерные расчеты и прикидки, которые применялись на кустарных и полукустарных предприятиях, стали недостаточными в условиях крупных производственных единиц. Без комплексного всестороннего анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия невозможно управлять сложными экономическими процессами, принимать оптимальные решения.

Во-вторых, это связано с развитием экономической науки вообще. Как известно, с развитием любой науки происходит дифференциация ее отраслей. Экономический анализ хозяйственной деятельности сформировался в результате дифференциации общественных наук. Раньше функции экономического анализа (когда они были сравнительно не такими весомыми) выполняли балансоведение, бухгалтерский учет, финансы, статистика и пр. В рамках этих наук появились первые простейшие способы аналитического исследования. Однако для обоснования текущих и пятилетних планов экономического и социального развития предприятий появилась потребность в комплексном исследовании деятельности предприятий. Выше названные науки на определенном этапе развития не могли обеспечить все запросы практики, в связи, с чем возникла необходимость выделения анализа хозяйственной деятельности в самостоятельную отрасль знаний. Началось комплексное изучение производства. Анализ стал главным средством планового управления экономикой предприятия, выявления хозяйственных резервов повышения эффективности производства.

Свое теоретическое и практическое развитие анализ получил в эпоху развития рыночных отношений, а именно во второй половине XIX века. Обособление анализа хозяйственной деятельности в специальную отрасль знаний произошло несколько позже – в первой половине XX века.

Первые специальные книги по анализу хозяйственной деятельности появились в начале XX века, а в 1930-е гг. курс экономического анализа был введен в программы вузов СССР. В 1926 г. была опубликована книга А.Я. Усачева «Экономический анализ баланса», где впервые встречается такое словосочетание, как «экономический анализ». Примерно в те же годы в журнале «Счетоводство» вышла серия статей С.К. Татура «О скорости обращения капитала». Первые счетно-аналитические обзоры Центросоюза составлял в эти же годы Н.Р. Вейцман. Основные положения его работы «Счетный анализ (методы исследования деятельности предприятия по данным его бухгалтерии)» нашли свое отражение в более поздних работах по экономическому анализу. Другими сотрудниками Центросоюза А.М. Яковлевым и А.Я. Михеевым были написаны работы по анализам балансов кооперативов и потребительских обществ. На русский язык в 1920-е годы были переведены работы известного швейцарского кооперативного деятеля Иоганна Шера «Калькуляция и статистика в хозяйстве потребительских обществ» и «Бухгалтерия и баланс»; книги немецкого балансоведа Пауля Герстнера «Анализ баланса» и американского ученого Джеймса Блисса «Показатели хозяйственной деятельности предприятий». Авторами пособий по анализу хозяйственной деятельности в те годы были Н.Р. Вейцман, С.К. Татур, М.И. Баканов и др.

За предвоенные годы по вопросам экономического анализа было издано около трехсот книг, шестисот научных статей. Во время Второй мировой войны и в послевоенное время вопросы бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности получили развитие в трудах И.Ганнопольского, И.А. Шоломовича, А.И. Сумцова, Н.Р. Вейцмана, И.И. Поклада, А.И. Усатова, А.Ш. Маргулиса и др. Большой вклад в развитие методологии комплексного анализа хозяйственной деятельности внесли такие ученые-экономисты, как М.И. Баканов, А.Д. Шеремет, С.Б. Барнгольц, В.Ф. Палий, П.И. Савичев, И.И. Каракоз и многие другие. В эти годы по экономическому анализу было издано немало трудов. Среди них «Проверка выполнения производственного плана промышленного предприятия» (И. Ганнопольский, 1944), «Некоторые вопросы анализа оборотных средств промышленного предприятия» (И.А. Шоломович, 1942), «Хозяйственнику о бухгалтерском учете и анализе баланса промышленного предприятия» (А.И. Сумцов, 1941), «Что должен знать хозяйственник о бухгалтерии и анализе баланса» (Н.Р. Вейцман, 1943), «Экономический анализ производственно-финансовой деятельности промышленных предприятий» (И.И. Поклад, 1956) и др.

Послевоенное время можно охарактеризовать как период основательной разработки теоретических вопросов анализа. В это же время анализ органически вписывается в практику управления хозяйством на уровне как

предприятия, так и национальной экономики. Постепенно разрабатываются самостоятельные направления методологии экономического анализа: сравнительный, технико-экономический, оперативный, экономико-математический, функционально-стоимостной и др.

Переход к рыночным отношениям потребовал от ученых-экономистов пересмотра традиционного понимания важных экономических категорий, расширения состава экономического анализа и развития целого ряда нетрадиционных для нашей экономики финансово-кредитных институтов (инжиниринговых, консалтинговых, лизинговых, факторинговых и т.д.).

Большой вклад в область исследований экономического анализа в новых условиях хозяйствования внесли такие российские и казахстанские ученые как В.Г. Артеменко, М.И. Баканов, Т.И. Балабанов, К.Ш. Дюсембаев, С.К. Егембердиева, А.И. Ковалев, Н.П. Кондраков, Е.А. Стоянов, А.Д. Шеремет и многие другие.

Современное состояние анализа можно охарактеризовать как довольно основательно разработанную в теоретическом плане науку. Ряд методик, созданных научными работниками, используются в управлении производством на разных уровнях. Вместе с тем наука находится в состоянии развития. Ведутся исследования в области более широкого применения математических методов, идет активный процесс внедрения теоретических достижений отечественной и зарубежной науки в практику.

Перспективы развития анализа финансово-хозяйственной деятельности в теоретическом направлении тесно связаны с развитием смежных наук, в первую очередь бухгалтерского учета, математики, статистики. Относительно перспектив прикладного характера, то анализ финансово-хозяйственной деятельности, постепенно займет ведущее место в системе управления. Этому содействуют преобразования, которые происходят в нашем обществе. Совершенствование экономического механизма через переход к рынку, конкуренция предприятий и форм собственности будут содействовать повышению заинтересованности в этой науке.

Содержание анализа финансово-хозяйственной деятельности вытекает из его роли и функций, которые он выполняет в системе управления предприятием (рисунок 1).

Система управления состоит из следующих взаимосвязанных функций: планирования, учета и контроля, анализа финансово-хозяйственной деятельности и принятия управленческих решений.

Планирование – важная функция в системе управления производством на предприятии. С его помощью определяются направление и содержание деятельности предприятия, его структурных подразделений и отдельных работников. Главной задачей планирования является обеспечение планомерности развития экономики предприятия, определение путей достижения лучших конечных результатов.

Для управления производством необходимо иметь полную и правдивую информацию о ходе производственного процесса и выполнении планов. В связи с этим одной из функций управления производством является учет.

Учет обеспечивает непрерывный сбор, систематизацию и обобщение данных, необходимых для управления производством и контроля за ходом выполнения планов и производственных процессов.

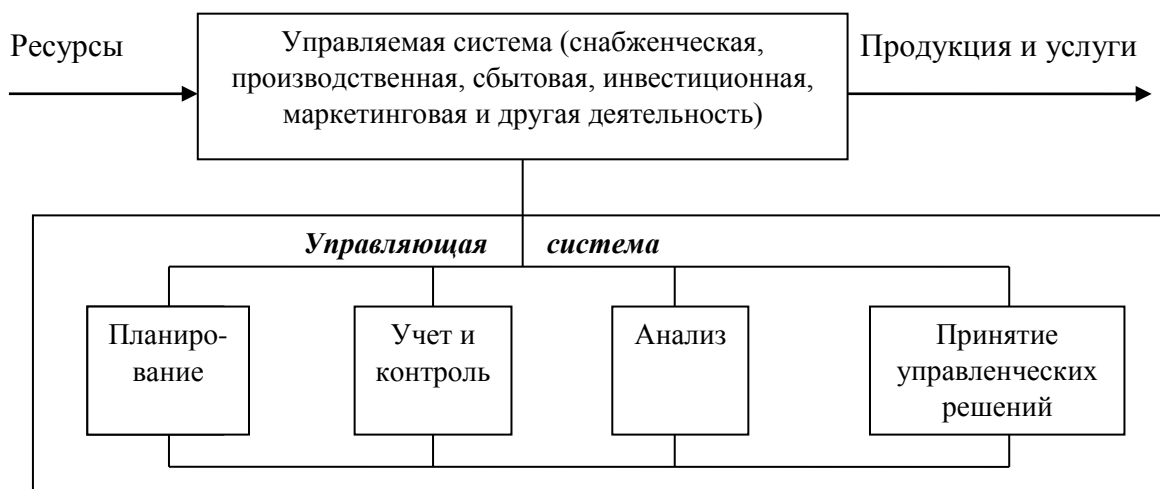


Рисунок 1 – Место анализа финансово – хозяйственной деятельности предприятия в системе управления

Однако для управления производством необходимо иметь представление не только о ходе выполнения плана и результатах хозяйственной деятельности, но и о тенденциях и характере происходящих изменений в экономике предприятия. Осмысление, понимание информации достигаются с помощью **анализа финансово-хозяйственной деятельности**. В процессе проведения анализа первичная информация проходит аналитическую обработку: проводится сравнение достигнутых результатов производства с данными за прошедшие периоды времени, с показателями других предприятий и среднеотраслевыми показателями; определяется влияние различных факторов на результативные показатели; выявляются недостатки, ошибки, неиспользованные возможности, резервы и перспективы дальнейшего развития и т.д.

На основе результатов анализа разрабатываются и обосновываются **управленческие решения**. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предшествует решениям и действиям, обосновывает их, обеспечивает объективность и эффективность. Таким образом, анализ – это функция управления, которая обеспечивает научность принятия решений.

Большая роль отводится анализу финансово-хозяйственной деятельности при определении **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.

Роль анализа как средства управления производством на современном этапе возрастает. Это обусловлено разными обстоятельствами:

- необходимостью неуклонного повышения эффективности производства в связи с ростом дефицита и стоимости сырья, повышением наукоемкости и капиталоемкости производства;
- переходом к рыночным отношениям, созданием новых форм хозяйствования и прочими мероприятиями экономической реформы.

В этих условиях руководитель не может рассчитывать только на свою интуицию и примерные прикидки в уме. Управленческие решения и действия должны быть основаны на точных расчетах, глубоком и всестороннем экономическом анализе. Ни одно организационное, техническое и технологическое мероприятие не должно осуществляться до тех пор, пока не обоснована его экономическая целесообразность. Недооценка роли анализа финансово-хозяйственной деятельности, ошибки в планах и управленческих действиях в современных условиях приносят чувствительные потери. И наоборот, те предприятия, на которых серьезно относятся к анализу финансово-хозяйственной деятельности, имеют хорошие результаты, высокую экономическую эффективность.

Таким образом, *анализ финансово-хозяйственной деятельности* является важным элементом в системе управления производством, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки научно-обоснованных планов и управленческих решений.

Содержание анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия определяет задачи, стоящие перед ним. К числу важнейших задач, решаемых в процессе анализа, относятся:

1. Научно-экономическое обоснование текущих, перспективных планов, нормативов (в процессе их разработки);
2. Изучение по учетным и отчетным данным выполнение установленных планов и соблюдения нормативов;
3. Оценка экономической эффективности использованием трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
4. Контроль за выполнением планов и управленческих решений, выявление ошибок и оперативное воздействие на экономические процессы, оценка конечных финансовых результатов, диагностика его положения на рынке продукции (работ, услуг);
5. Изучение влияния внутренних и внешних факторов на результаты хозяйственной деятельности;
6. Поиск, измерение и обоснование величины хозяйственных резервов повышения эффективности функционирования предприятия, на основе изучения передового опыта и достижений науки и практики;
7. Разработка рекомендаций и мероприятий по использованию выявленных хозяйственных резервов.

В целом, *анализ финансово-хозяйственной деятельности как наука* представляет собой систему специальных знаний, связанную с исследованием тенденций хозяйственного развития, взаимозависимости экономических явлений и процессов, выявлением, измерением и обоснованием степени различных факторов, величины внутрихозяйственных

резервов повышения эффективности производства и разработкой мероприятий по их использованию.

1.2 Предмет и объекты анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Каждая наука имеет свой предмет исследования, который она изучает с соответствующей целью и присущими ей методами. Философия под предметом любой науки понимает какую-то часть или сторону объективной действительности, которая изучается только данной наукой. Один и тот же объект может рассматриваться различными науками. Каждая из них находит в нем специфические стороны или отношения. Предметом той или иной науки принято считать то специфическое, что позволяет отличить ее среди множества других наук.

Хозяйственная деятельность и те процессы, что в ней проистекают, являются 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, 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.

Предметом анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов.

Объекты анализа – экономические 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 положение предприятия.

Таким образом, основное отличие предмета от объекта заключается в том, что в предмет входят лишь наиболее существенные с точки зрения данной науки свойства и признаки. Таким существенным признаком анализа финансово-хозяйственной деятельности являются причинно-следственные связи в хозяйственной деятельности предприятий.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности выполняет ряд важнейших функций, которые реализуются в процессе всего цикла управления предприятием:

- **предупредительная функция** направлена на предотвращение ошибочных решений и необоснованных действий. Находит применение в процессе прогнозирования и планирования хозяйственной деятельности и на этапах подготовки управленческих решений;
- **оперативная функция** реализуется при исполнении принятых решений, обеспечивая тем самым оптимизацию управленческих процедур;
- **защитная функция** осуществляется на всех этапах управления от разработки планов и программ хозяйственной деятельности до контроля исполнения принятых решений. Реализуется посредством разработки механизмов защиты ресурсов организации, таких как эффективная система учета и контроля расходования ресурсов, что позволяет предотвращать необоснованные траты, нецелевое и неэффективное их использование, необоснованные траты, применение завышенных нормативов отпуска сырья и т.п.;
- **информативная функция** обеспечивает информационную прозрачность управленческих процедур, дает возможность координировать действия и влиять на процесс исполнения, осуществляя обратную связь принятых решений;
- **упорядочивающая и коммуникативная функция** обеспечивают оперативность и действенность исполнения принятых решений.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия выполняет особую управленческую функцию: с одной стороны, способствует принятию обоснованных и эффективных управленческих решений, а с другой – сопровождает исполнение принятых решений.

Проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности требует знания и понимания основных принципов и правил построения аналитического исследования, выработанных наукой и практикой (рисунок 2).

К таковым относятся:

- **научный характер** (опираться на положения диалектической теории познания, учитывать требования экономических законов производства, использовать новейшие методы экономических исследований);
- **государственный подход** (оценивать результаты хозяйственной деятельности, учитывая их соответствие экономической, социальной, экологической политике и законодательству);
- **объективность и точность** (базироваться на достоверной информации, а получаемые выводы должны обосновываться точными аналитическими расчетами);
- **комплексность и системность** (всестороннее, глубокое изучение экономических процессов, рассмотрение объекта как сложной динамической системы, состоящей из ряда взаимосвязанных элементов и с внешней средой);

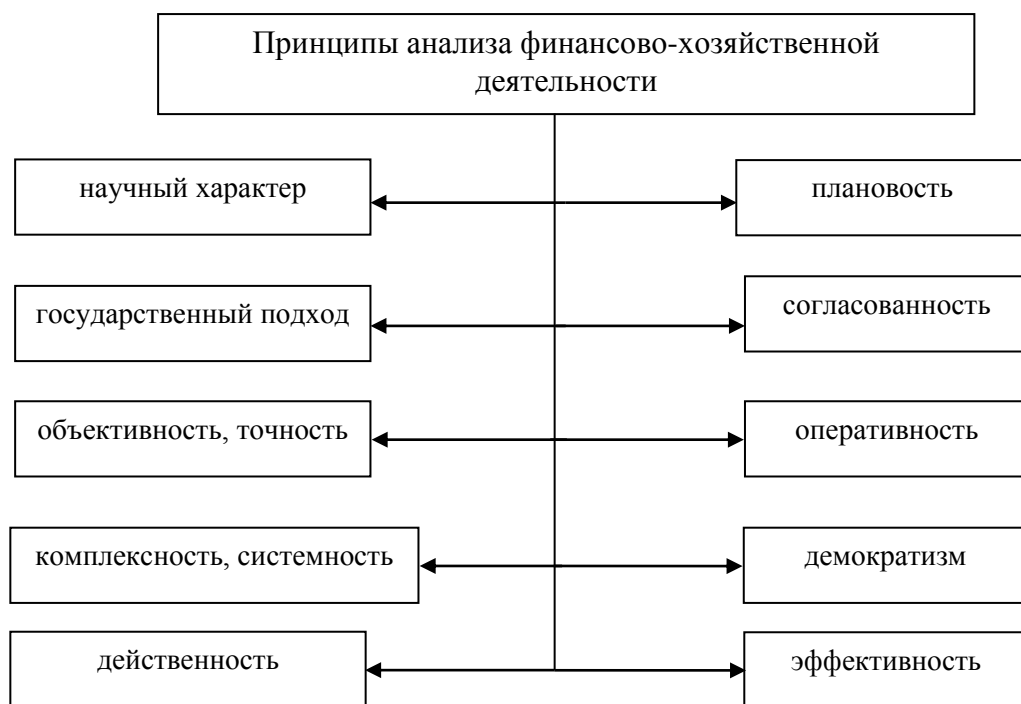


Рисунок 2 – Основные принципы анализа финансово-хозяйственной деятельности

- **действенность** (активное воздействие на ход финансово-хозяйственной деятельности и его результаты, для разработки конкретных мероприятий, в том числе для корректировки и уточнения плановых заданий);
- **плановость** (необходимость планирования аналитической работы на предприятии, распределение обязанностей по ее выполнению между исполнителями и контроль за ее проведением);
- **согласованность** (отсутствие противоречий в определении целей и формулировке задач объекта исследования);
- **оперативность** (умение быстро и четко проводить анализ, принимать управленческие решения и претворять их в жизнь);
- **демократизм** (участие в проведении анализа широкого круга работников предприятия, что обеспечивает выявление передового опыта и использование внутривозможных резервов);
- **эффективность** (затраты, связанные с проведением анализа, должны давать многократный эффект).

Анализ финансово-хозяйственной деятельности тесно связан со специальными дисциплинами.

В первую очередь среди наук, с которыми связан анализ финансово-хозяйственной деятельности, нужно выделить **экономическую теорию**, которая, изучая экономические законы, механизм их действия, создает теоретическую основу для развития всех экономических дисциплин. При проведении аналитических исследований необходимо учитывать действие этих законов. В свою очередь, анализ финансово-хозяйственной

деятельности определенным образом содействует развитию экономической теории. Многочисленные аналитические исследования накапливают сведения о проявлении тех или иных экономических законов. Изучение этих сведений позволяет формулировать новые, ранее неизвестные законы, делать глобальные прогнозы развития экономики страны или мировой экономики.

Аналогичным образом проявляется связь анализа с *отраслевыми экономиками*. Глубокий анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия невозможно провести, не зная экономики отрасли и организации производства на анализируемом предприятии. В свою очередь, результаты анализа используются для совершенствования организации производства, внедрения научной организации труда, передового опыта и т.д. Анализ содействует подъему экономики конкретных предприятий и отрасли в целом.

Основным поставщиком информации для целей анализа является *бухгалтерский учет*. Вместе с тем требования, которые ставятся перед анализом, так или иначе, переадресуются бухгалтерскому учету. Чтобы обеспечить анализ качественной информацией, сделать ее более оперативной, правдивой, точной, в необходимой степени детализированной, доступной и понятной, вся система бухгалтерского учета постоянно совершенствуется. Для большей аналитичности бухгалтерского учета и отчетности периодически изменяют формы и содержание регистров, порядок документооборота и т.д.

Аналогичная взаимосвязь проявляется между *анализом и аудитом*. Главной целью аудита является оценка достоверности отчетной бухгалтерской информации, используемой для анализа и контроля деятельности предприятия. В то же время в процессе аудита широко используются аналитические процедуры для доказательства достоверности учета и отчетности и диагностики финансового положения предприятия.

Анализ в данном случае выполняет контрольные функции, являясь методической базой аудита.

Между анализом и статистикой также существует тесная связь. Помимо получения информации, анализ финансово-хозяйственной деятельности заимствует у статистической науки некоторые приемы обработки информации (метод группировок, индексный метод, методы корреляции и регрессии). Существенным различием между ними является то, что статистика изучает массовые явления, а анализ – индивидуальную деятельность хозяйствующего субъекта.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности обеспечивает принятие управленческих решений, поэтому по праву его можно назвать основой *менеджмента*. Принятие оптимальных решений невозможно без проведения комплексных исследований, как в рамках предприятия, так и в рамках окружающей его среды, которая является, с одной стороны, поставщиком ресурсов для его деятельности, а с другой – потребителем его продукции.

Выявление резервов повышения эффективности деятельности предприятия является одной из главных задач анализа, для решения которой необходимо установить состояние спроса и предложения на товары и услуги, предлагаемые данным хозяйствующим субъектом, платежеспособность покупателей, то есть провести *маркетинговые исследования*. Результаты их используются для оценки целесообразности расширения или изменения ассортимента соответствующих товаров и услуг.

Использование *математических методов* в экономике позволяет формировать модель экономического процесса и изучать на ее основе функционирование последнего. Конструирование экономико-математической модели основывается на выявлении элементов экономического процесса и изучении функциональной зависимости между ними. Широко применяются в анализе финансово-хозяйственной деятельности факторные модели, позволяющие выявлять и оценивать влияние различных факторов на результат экономического процесса.

Планирование можно рассматривать и как науку, обеспечиваемую анализом, и как науку, обеспечивающую анализ финансово-хозяйственной деятельности. Бизнес-план, по сути, представляет собой набор показателей, являющихся результатами принятия управленческих решений. А анализ финансово-хозяйственной деятельности, как известно, является средством обоснования управленческих решений. По этой причине можно сказать, что анализ финансово-хозяйственной деятельности обеспечивает планирование. С другой стороны, плановые показатели являются информационной базой для целей анализа. И в данном случае, последний выполняет контрольные функции, являясь наукой, которую обеспечивает планирование.

1.3 Методы и способы анализа деятельности предприятия

Под методом науки в широком смысле понимают способ исследования своего предмета.

Метод анализа финансово-хозяйственной деятельности – способ всестороннего познания и изучения финансово-хозяйственной деятельности предприятия в определенном отчетном периоде.

Научной основой подхода к познанию экономических процессов в хозяйственной деятельности предприятия является диалектический метод познания. Использование диалектического метода в анализе означает:

Во-первых, каждый отдельно взятый процесс (показатель) необходимо рассматривать в постоянном движении, изменении, развитии. Например, если рассматривать уровень себестоимости продукции только за отчетный период, то нельзя определить, повысилась или снизилась эффективность производства продукции. Сопоставление уровня себестоимости продукции отчетного периода с плановым (прошлым) периодом позволяет выявить тенденции изменения данного показателя, выполнение плана по его уровню, определить мероприятия на будущее.

Во-вторых, каждый отдельно взятый процесс (показатель) следует рассматривать и изучать во взаимосвязи и единстве с другими, участвующими в едином процессе. Например, при обособленном изучении себестоимости продукции без увязки с другими показателями, можно только определить степень выполнения плановых заданий, если же рассматривать общую сумму затрат на производство продукции в совокупности с объемом производства продукции, структурных сдвигов в её выпуске удельных переменных и постоянных затрат, то можно выявить факторы и причинно-следственные связи, положительно или отрицательно повлиявшие на величину и динамику затрат, и разработать соответствующие предложения.

В анализе финансово-хозяйственной деятельности на различных этапах исследования используется ряд специальных технических приемов (инструментарий анализа).

Среди них можно выделить:

1) традиционные логические приемы – совокупность способов, применяемых для обработки и изучения информации. К ним относятся: сравнение, графический, балансовый, средних и относительных величин, аналитических группировок и т.д.;

2) способы детерминированного и стохастического факторного анализа, методы оптимизационного решения экономических задач – это совокупность способов (инструментарий), применяемых для изучения влияния факторов на результат хозяйствования и подсчета резервов. К ним относятся: цепные подстановки, абсолютные и относительные разницы; интегральный, корреляционный методы: методы линейного, выпуклого программирования, теория игр и др.

Рассмотрим содержание основных приемов, которые широко используются в анализе.

Сравнение, как один из научных способов познания, используется в анализе наиболее широко. Сущность его состоит в сопоставлении однородных объектов для нахождения черт сходства либо различий между ними. С помощью сравнения выявляется общее и особенное в экономических явлениях, устанавливаются изменения в уровне исследуемых объектов, изучаются тенденции и закономерности их развития.

В анализе применяются следующие типы сравнений: **сравнение фактически достигнутых результатов с данными прошлых периодов** (дает возможность оценить темпы изменения изучаемых показателей и определить тенденции и закономерности развития экономических процессов), **сопоставление фактического уровня показателей** (необходим для оценки степени выполнения плана, определения неиспользованных резервов предприятия), **сравнение с утвержденными нормами расхода ресурсов** (применяется для выявления экономии или перерасхода ресурсов на производство продукции, для оценки эффективности их использования в процессе производства и определения утерянных возможностей увеличения выпуска продукции и снижения себестоимости), **сравнение с лучшими результатами, т.е. с передовым**

опытом, новыми достижениями науки и техники(позволяет выявить передовой опыт и новые возможности предприятия), **межхозяйственный сравнительный анализ**,(такой анализ направлен на поиск новых возможностей производства, изучение передового опыта и является важным средством определения резервов повышения эффективности работы предприятия), **сравнение показателей исследуемого предприятия со среднеотраслевыми данными или средними по министерству, объединению, концерну и др.** (применяется для определения рейтинга анализируемого предприятия среди других субъектов хозяйствования данной отрасли, более полной и объективной оценки уровня развития предприятия, изучения общих и специфических факторов, определяющих результаты его хозяйственной деятельности), **сравнение параллельных и динамических рядов**(используется в анализе для определения и обоснования формы и направления связи между разными показателями), **сравнение разных вариантов решения экономических задач** (позволяет выбрать наиболее оптимальный из них, широко используется в предварительном анализе при обосновании планов и управленческих решений), **сопоставление результатов деятельности до и после изменения какого-либо фактора или производственной ситуации** (используется при расчете влияния факторов и определения величины резервов).

Важное условие, которое нужно соблюдать при анализе необходимость обеспечения сопоставимости показателей. Несопоставимость показателей может быть вызвана различными причинами: разным уровнем цен, объемов деятельности, структурными изменениями, неоднородностью качества продукции, различиями в методике расчета показателей, неодинаковыми календарными периодами и т.д. Сопоставимость достигается тем, что сравниваемые показатели приводятся к единой базе по уровню перечисленных выше факторов.

Если несопоставимость показателей вызвана разным уровнем стоимостной оценки, то для нейтрализации данного фактора их уровень выражают в одних и тех же ценах. К примеру, для обеспечения сопоставимости валовой продукции ее физический объем в отчетном и базисном периоде выражают в ценах базисного периода:

$$ВП = \frac{\sum g_1 P_0}{\sum g_0 P_0}$$

где g_1 и g_0 —физический объем производства i -го вида продукции соответственно в отчетном и базисном году;

p_0 — цена i -го вида продукции в базисном периоде.

Многие показатели могут быть несопоставимы из-за объемного фактора. Для нейтрализации влияния объемного фактора, сумму затрат базисного года надо пересчитать на фактический объем производства

продукции отчетного года $\Sigma(g_1c_0)$ и после этого сравнить с фактической суммой затрат:

$$I_z = \frac{\Sigma(g_1c_1)}{\Sigma(g_1c_0)}$$

Для нейтрализации воздействия качественного фактора чаще всего объем полученной продукции приводят к стандартному качеству, соответственно уменьшая или увеличивая ее количество.

Чтобы привести сравниваемые показатели к одинаковой структуре, необходимо фактический объем производства продукции пересчитать на структуру базисного периода:

$$\begin{aligned} ВП_0 &= \Sigma(V_{общ.0} \cdot У_{Д_{i0}} \cdot Ц_{i0}) \\ ВП_{усл} &= \Sigma(V_{общ.1} \cdot У_{Д_{i0}} \cdot Ц_{i0}), \end{aligned}$$

где $V_{общ}$ —общий объем производства продукции;
 $У_{Д_i}$ —удельный вес i -го вида продукции в общем выпуске продукции;
 $Ц_i$ — цена i -го вида продукции.

Сопоставимость показателей в ряде случаев может быть достигнута, если вместо абсолютных величин применить средние или относительные величины. В некоторых случаях для обеспечения сопоставимости показателей используют поправочные коэффициенты.

Экономические явления и процессы, изучаемые в ходе проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности, выражаются обычно в абсолютных и относительных показателях. **Абсолютные показатели** показывают количественные размеры явления безотносительно к размеру других явлений в единицах меры, веса, объема, продолжительности, площади, стоимости и т.д. **Относительные показатели** отражают соотношение величины изучаемого явления с величиной какого-либо другого явления или с величиной этого явления, но взятой за другое время или по другому объекту. Относительные показатели получают в результате деления одной величины на другую, которая принимается за базу сравнения. Это могут быть данные плана, базисного года, другого предприятия, среднеотраслевые и т.д. Относительные величины выражаются в форме коэффициентов (при базе 1) или процентов (при базе 100).

В анализе используются разные виды относительных величин: пространственного сравнения планового задания, выполнения плана, динамики, структуры, координации, интенсивности, эффективности.

Относительная величина пространственного сравнения определяется сопоставлением уровней показателей, относящихся к различным объектам, взятым за один и тот же период или на один момент времени.

Относительная величина планового задания представляет собой отношение планового уровня показателя текущего года к фактическому его уровню в прошлом году или к среднему его уровню за три-пять предыдущих лет.

Относительная величина выполнения плана – отношение между фактическим и плановым уровнем показателя отчетного периода, выраженная в процентах.

Для характеристики изменения показателей за какой-либо промежуток времени используют **относительные величины динамики**. Их определяют путем деления величины показателя текущего периода на его уровень в предыдущем периоде (месяце, квартале, году). Называются они темпами роста (прироста) и выражаются обычно в процентах или коэффициентах. Относительные величины динамики могут быть **базисными и цепными**. В первом случае каждый следующий уровень динамического ряда сравнивается с базисным годом, а в другом – уровень показателя следующего года относится к предыдущему.

Показатель структуры – это относительная доля (удельный вес) части в общем, выраженная в процентах или коэффициентах. Например, удельный вес отдельных видов продукции в общем объеме производства, удельный вес управленческого персонала в общей численности работников предприятия.

Относительные величины координации представляют собой соотношение частей целого между собой, например, активной и пассивной части основных производственных фондов, собственного и заемного капитала, основных и оборотных средств и т.д.

Относительные величины интенсивности характеризуют степень распространенности, развития какого-либо явления в определенной среде, например, степень заболеваемости населения, процент рабочих высшей квалификации и т.д.

Относительные величины эффективности – это соотношение эффекта с ресурсами или затратами, например, прибыль на тенге затрат, на тенге выручки, на одного рабочего и т.д.

В практике экономической работы наряду с абсолютными и относительными показателями очень часто применяются **средние величины**. Они используются в анализе для обобщенной количественной характеристики совокупности однородных явлений по какому-либо признаку, т.е. одним числом характеризуют всю совокупность объектов. Например, средняя заработная плата рабочих используется для обобщающей характеристики уровня оплаты труда изучаемой совокупности рабочих. С помощью средних величин можно сравнивать разные совокупности объектов, например, районы по уровню урожайности культур, предприятия по уровню оплаты труда и т.д.

В аналитических расчетах применяют различные виды средних величин: **средняя арифметическая (простая и взвешенная) и среднехронологическая величины**.

Широкое применение в анализе находит *группировка информации – деление массы изучаемой совокупности объектов на количественно однородные группы по соответствующим признакам*. В зависимости от цели анализа используются типологические, структурные и аналитические группировки.

Примером *типологических группировок* могут быть группы населения по роду деятельности, группы предприятий по формам собственности и т.д.

Структурные группировки позволяют изучать внутреннее строение показателей, соотношения в нем отдельных частей. С их помощью изучают состав рабочих по профессиям, стажу работы, возрасту, выполнению норм и выработки; состав предприятий по темпам прироста производства продукции, состав себестоимости продукции и т.д.

Аналитические (причинно-следственные) группировки используются для определения наличия, направления и формы связи между изучаемыми показателями. По характеру признаков, на которых основывается аналитическая группировка, она может быть качественной (когда признак не имеет количественного выражения) или количественной.

По сложности построения различают два типа группировок: простые и комбинированные. С помощью *простых группировок* изучается взаимосвязь между явлениями, сгруппированными по какому-либо одному признаку. В *комбинированных группировках* такое деление изучаемой совокупности делается сначала по одному признаку, а потом внутри каждой группы – по другому признаку и т.д. При построении группировок нужно внимательно относиться к делению совокупности на группы, выбору количества групп и интервалов между ними, потому что в зависимости от этого могут существенно измениться результаты анализа.

Методика построения группировок коротко может быть представлена в виде следующего алгоритма:

- 1) определение цели анализа;
- 2) сбор необходимых данных по всей совокупности объектов;
- 3) ранжирование совокупности по выбранному для группировки признаку;
- 4) выбор интервала распределения совокупности и ее деление на группы;
- 5) определение среднегрупповых показателей по группировочным и факторным признакам;
- 6) анализ полученных средних величин, определение взаимосвязи и направления воздействия факторных показателей на изучаемый результат.

Эвристические методы относятся к неформальным методам решения экономических задач. Используются для прогнозирования состояния объекта в условиях частичной или полной неопределенности, основным источником получения необходимых сведений является научная интуиция ученых и специалистов, работающих в определенных сферах науки и бизнеса.

Из них наиболее распространен **метод экспертных оценок**. Сущность его заключается в организованном сборе суждений и предложений экспертов по исследуемой проблеме с последующей обработкой полученных ответов. Проводимый опрос специалистов может быть индивидуальным, коллективным, очным, заочным, анонимным и т.д. Организаторы опроса определяют объект и цели экспертизы, подбирают экспертов, проверяют их компетентность, анализируют и обобщают результаты экспертизы.

Основными разновидностями метода экспертных оценок являются: **метод «мозговой атаки»** (где генерирование идей, которое происходит в творческом споре и личном контакте специалистов), **метод «мозгового штурма»** (когда одна группа экспертов выдвигает идеи, а другая их анализирует), **синектический метод** (предполагает при генерировании идей использование аналогий из других областей знаний), **метод Дельфи** (предусматривает анонимный опрос специалистов по заранее подготовленным вопросам с последующей статистической обработкой информации, характерна изолированность в работе и независимость суждений каждого члена экспертной группы), **метод ПАТТЕРН** (изучаемая проблема расчленяется на ряд подпроблем, задач и элементов, которые выстраиваются в «дерево решений», оценки отдельных экспертов подвергаются открытому обсуждению, в результате чего извлекается польза от делового общения экспертов, хотя не исключаются давление авторитетов).

Результаты анализа обычно излагаются в виде **таблиц**. Это наиболее рациональная и удобная для восприятия форма представления аналитической информации об изучаемых явлениях при помощи цифр, расположенных в определенном порядке.

Аналитическая таблица представляет собой систему мыслей, суждений, выраженных языком цифр. Она значительно выразительнее и нагляднее словесного текста. Показатели в ней располагаются в более логичной и последовательной форме, занимают меньше места по сравнению с текстовым изложением и познавательный эффект достигается значительно быстрее. Табличный материал дает возможность охватить аналитические данные в целом как единую систему. С помощью таблиц значительно легче прослеживаются связи между изучаемыми показателями. Существуют три вида таблиц: **простые, групповые и комбинированные**.

В **простых таблицах** перечисляются единицы совокупности характеризуемого явления. В **групповых таблицах** данные по отдельным единицам изучаемой совокупности объединяются в группы по одному существенному признаку. В **комбинированных таблицах** материал подлежащего разбивается на группы и подгруппы по нескольким признакам. В групповых таблицах находит отражение простая группировка, в комбинированных – комбинированная. Они служат целям установления связей между изучаемыми явлениями. Простая же таблица ставит задачу дать только перечень информации об изучаемом явлении.

По аналитическому содержанию различают таблицы, отражающие характеристику изучаемого объекта по тем или другим признакам, порядок

расчета показателей, динамику изучаемых показателей, структурные изменения в составе показателей, взаимосвязь показателей по различным признакам, результаты расчета влияния факторов на уровень исследуемого показателя, методику подсчета резервов, сводные результаты анализа.

Широкое применение в анализе находит и графическое отображение информации. **Графики** представляют собой масштабное изображение показателей, чисел с помощью геометрических знаков (линий, прямоугольников, кругов) или условно-художественных фигур. Они имеют большое иллюстративное значение. Благодаря им изучаемый материал становится более доходчивым и понятным.

Основные формы графиков, которые используются в анализе – диаграммы. По своей форме они бывают **столбиковые, полосовые, круговые, квадратные, линейные, фигурные**. По содержанию различают диаграммы **сравнения, структурные, динамические, графики связи, графики контроля** и т.д.

В анализе финансово-хозяйственной деятельности широко используется методика **детерминированного факторного анализа**, представляющая собой методику исследования влияния факторов, связь которых с результативным показателем носит функциональный характер, т.е. когда результативный показатель представлен в виде произведения, частного или алгебраической суммы факторов.

Под **факторным анализом** понимается методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей.

Различают следующие типы факторного анализа (рисунок 3).

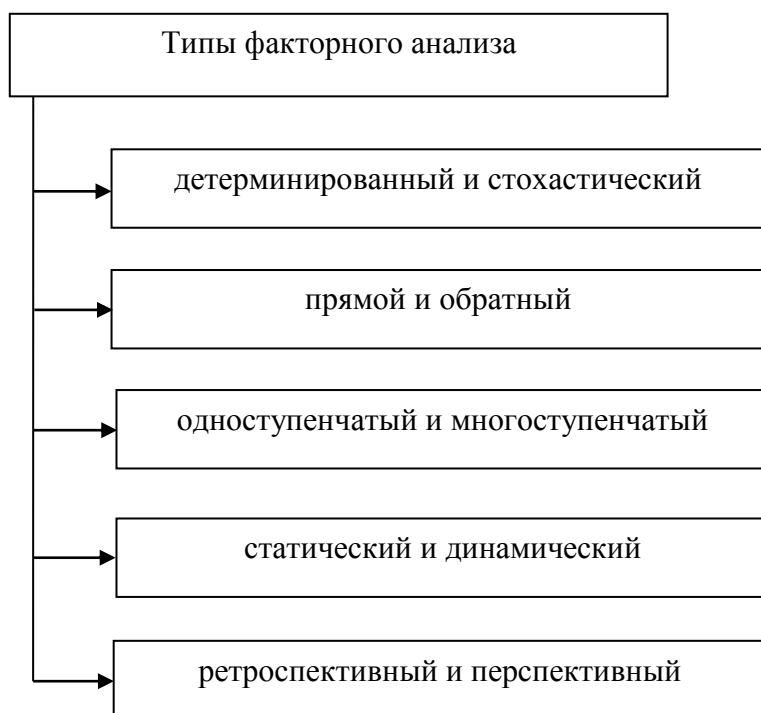


Рисунок 3 – Основные типы факторного анализа

Детерминированный факторный анализ представляет собой методику исследования влияния факторов, связь которых с результативным показателем носит функциональный характер, то есть результативный показатель может быть представлен в виде произведения, частного или алгебраической суммы факторов.

Стохастический анализ представляет собой методику исследования факторов, связь которых с результативным показателем в отличие от функциональной является неполной, вероятностной (корреляционной). Если при функциональной (полной) зависимости с изменением аргумента всегда происходит соответствующее изменение функции, то при стохастической связи изменение аргумента может дать несколько значений прироста функции в зависимости от сочетания других факторов, определяющих данный показатель. К примеру, производительность труда при одном и том же уровне фондовооруженности может быть неодинаковой на разных предприятиях. Это зависит от оптимальности сочетания всех факторов, формирующих этот показатель.

При **прямом факторном анализе** исследование ведется дедуктивным способом – от общего к частному. **Обратный факторный анализ** осуществляет исследование причинно-следственных связей способом логической индукции – от частных, отдельных факторов, к обобщающим.

Факторный анализ может быть одноступенчатым и многоступенчатым. Первый вид (**одноступенчатый**) используется для исследования факторов только одного уровня (одной ступени) подчинения без их детализации на составные части. Например, $y = a * b$. При **многоступенчатом факторном анализе** проводится детализация факторов a и b на составные элементы с целью изучения их сущности. Детализация факторов может быть продолжена. В данном случае изучается влияние факторов различных уровней соподчиненности.

Необходимо различать также **статический** и **динамический факторный анализ**. Первый вид применяется при изучении влияния факторов на результативные показатели на соответствующую дату. Другой вид представляет собой методику исследования причинно-следственных связей в динамике.

Факторный анализ может быть **ретроспективным**, который изучает причины изменения результатов хозяйственной деятельности за прошлые периоды, и **перспективным**, который исследует поведение факторов и результативных показателей в перспективе.

Основными задачами факторного анализа являются следующие:

1. Отбор факторов, для анализа исследуемых показателей.
2. Классификация и систематизация факторов с целью обеспечения системного подхода к исследованию.
3. Моделирование взаимосвязей между результативным и факторными показателями.
4. Расчет влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины результативного показателя.
5. Работа с факторной моделью (практическое ее использование для управления экономическими процессами).

Для правильной оценки деятельности предприятий факторы могут быть классифицированы по следующим признакам (рисунок 4).



Рисунок 4 – Основные классификационные признаки факторов в анализе финансово-хозяйственной деятельности

По отношению к объекту исследования факторы классифицируются на внутренние и внешние, то есть зависящие и не зависящие от деятельности данного предприятия. Основное внимание при анализе должно уделяться исследованию внутренних факторов, на которые предприятие может воздействовать.

По степени воздействия на результаты хозяйственной деятельности факторы делятся на основные и второстепенные. К **основным** относятся факторы, которые оказывают решающее воздействие на результативный показатель. **Второстепенными** считаются те, которые не оказывают решающего воздействия на результаты хозяйственной деятельности в сложившихся условиях.

Для правильной оценки деятельности предприятий факторы необходимо подразделять еще на объективные и субъективные. **Объективные факторы**, например, стихийное бедствие, не зависят от воли и желания людей. В отличие от объективных, **субъективные причины** зависят от деятельности юридических и физических лиц.

Большое значение для оценки деятельности предприятий имеет деление факторов *по характеру их действия* на интенсивные и экстенсивные. К **экстенсивным** относятся факторы, которые связаны с количественным, а не с качественным приростом результативного показателя.

Интенсивные факторы характеризуют степень усилий, напряженности труда в процессе производства.

По степени распространенности факторы делятся на общие и специфические. К **общим** относятся факторы, которые действуют во всех отраслях экономики. **Специфическими** являются те, действие которых проявляется в условиях отдельной отрасли экономики или предприятия.

Такое деление факторов позволяет полнее учесть особенности отдельных предприятий, отраслей производства и более точно оценить их деятельность.

Количественными считаются факторы, которые выражают количественную определенность явлений (количество рабочих, оборудования, сырья и т.д.). **Качественные факторы** определяют внутренние качества, признаки и особенности изучаемых объектов (производительность труда, качество продукции, плодородие почвы и т.д.).

По уровню соподчиненности (иерархии) различают факторы первого, второго, третьего и т.д. уровней подчинения. К факторам первого уровня относятся те, которые непосредственно влияют на результативный показатель. Факторы, которые определяют результативный показатель косвенно, при помощи факторов первого уровня, называются факторами второго уровня и т.д.

Воздействие отдельных факторов на результативный показатель может быть определено количественно. Для количественной оценки влияния факторов применяют моделирование взаимосвязей между результативными показателями и факторами, которые определяют их величину.

Моделирование – это один из важнейших методов научного познания, с помощью которого создается модель (условный образ) объекта исследования. Сущность его заключается в том, что взаимосвязь исследуемого показателя передается в форме конкретного математического уравнения.

В детерминированном анализе выделяют следующие типы наиболее часто встречающихся факторных моделей.

1. **Аддитивные модели-модель сложения (вычитания)**

$$Y = \sum X_i = X_1 + X_2 + X_3 + \dots + X_n$$

Они используются в тех случаях, когда результирующий показатель представляет собой алгебраическую сумму нескольких факторных показателей.

2. **Мультипликативные модели- модели умножения**

$$Y = \prod_{i=1}^n X_i = X_1 \cdot X_2 \cdot \dots \cdot X_n$$

Этот тип моделей применяется тогда, когда результирующий показатель представляет собой произведение нескольких факторов.

3. **Кратные модели-модели деления**

$$Y = \frac{X_1}{X_2}$$

Они применяются тогда, когда результирующий показатель получают делением одного факторного показателя на величину другого.

4. **Смешанные (комбинированные) модели** –это сочетание в различных комбинациях предыдущих моделей:

$$Y = \frac{a+b}{c}; Y = \frac{a}{b+c}; Y = \frac{a \cdot b}{c}; Y = (a+b)c \text{ И Т.Д.}$$

Моделирование мультипликативных факторных систем в анализе осуществляется путем последовательного расчленения факторов исходной системы на факторы-сомножители. Например, при исследовании процесса формирования объема производства продукции можно применять такие детерминированные модели, как:

$$ВП = ЧР \cdot ГВ; ВП = ЧР \cdot Д \cdot ДВ;$$

$$ВП = ЧР \cdot Д \cdot П \cdot ЧВ.$$

Эти модели отражают процесс детализации исходной факторной системы мультипликативного вида и расширения ее за счет расчленения на

сомножители комплексных факторов. Степень детализации и расширения модели зависит от цели исследования, а также от возможностей детализации и формализации показателей в пределах установленных правил.

Аналогичным образом осуществляется **моделирование аддитивных факторных систем** за счет расчленения одного или нескольких факторных показателей на составные элементы.

Как известно, объем реализации продукции равен:

$$VPP = VBP - O_{HP},$$

где VBP – объем производства;

O_{HP} – остатки нереализованной продукции.

Например, часть нереализованной продукции может находиться на складах предприятия ($O_{скл}$), а часть может быть отгружена покупателям, но еще не оплачена ($O_{отг}$). Тогда приведенную исходную модель можно записать следующим образом:

$$VPP = VBP - O_{скл} - O_{отг}.$$

К классу **кратных моделей** применяют следующие способы их преобразования: удлинения, формального разложения, расширения и сокращения.

Первый метод предусматривает удлинение числителя исходной модели путем замены одного или нескольких факторов на сумму однородных показателей. Например, себестоимость единицы продукции можно представить в качестве функции двух факторов: изменения суммы затрат (Z) и объема выпуска продукции (VBP). Исходная модель этой факторной системы будет иметь вид

$$C = \frac{Z}{VBP}.$$

Если общую сумму затрат (Z) заменить отдельными их элементами, такими, как заработная плата ($ZП$), сырье и материалы ($СМ$), амортизация основных средств (A), накладные расходы ($НР$) и др., то детерминированная факторная модель будет иметь вид аддитивной модели с новым набором факторов:

$$C = \frac{ZП}{VBP} + \frac{СМ}{VBP} + \frac{A}{VBP} + \frac{НР}{VBP} = X_1 + X_2 + X_3 + X_4,$$

где X_1 – трудоемкость продукции;

X_2 – материалоемкость продукции;

X_3 – фондоемкость продукции;

X_4 – уровень накладных расходов.

Метод расширения предусматривает расширение исходной факторной модели за счет умножения числителя и знаменателя дроби на один или несколько новых показателей. Например, если в исходную модель:

$$Y = A : B$$

ввести новый показатель c , то модель примет вид:

$$Y = \frac{A}{B} = \frac{A \cdot C}{B \cdot C} = \frac{A}{C} \cdot \frac{C}{B} = X_1 \cdot X_2$$

В результате получилась конечная мультипликативная модель в виде произведения нового набора факторов.

Например, среднегодовую выработку продукции одним работником (показатель производительности труда) можно написать таким образом: $ГВ = ВП : ЧР$. Если ввести такой показатель, как количество отработанных дней всеми работниками (D), то получим следующую модель годовой выработки:

$$ГВ = \frac{ВП \cdot D}{ЧР \cdot D} = \frac{ВП}{D} \cdot \frac{D}{ЧР} = ДВ \cdot Д$$

где $ДВ$ –среднедневная выработка;

$Д$ –количество отработанных дней одним работником.

Метод сокращения представляет собой создание новой факторной модели путем деления числителя и знаменателя дроби на один и тот же показатель.

В данном случае получается конечная модель того же типа что и исходная, однако с другим набором факторов.

Как известно, экономическая рентабельность работы предприятия рассчитывается делением суммы прибыли (Π) на среднегодовую стоимость основного и оборотного капитала предприятия (KL):

$$R = \Pi : KL$$

Если числитель и знаменатель разделим на объем реализации продукции (товарооборот), то получим кратную модель, но с новым набором факторов: рентабельности продаж и капиталоемкости продукции:

$$R = \frac{\Pi}{KL} = \frac{\Pi : PP}{KL : PP} = \frac{\text{рентабельность продаж}}{\text{капиталоемкость продукции}}$$

Результативные показатели могут быть разложены на составные факторы различными способами и представлены в виде различных типов детерминированных моделей.

Влияния отдельных факторов на прирост результативных показателей является одной из методологических задач в анализе. В детерминированном анализе для этого используют следующие способы: *цепной подстановки, абсолютных и относительных разниц, пропорционального деления, балансовый и др.*

Наиболее универсальным из них является способ цепной подстановки. Он используется для расчета влияния факторов во всех типах детерминированных факторных моделей: аддитивных, мультипликативных, кратных и смешанных (комбинированных). Этот способ позволяет определить влияние отдельных факторов на изменение величины результативного показателя путем постепенной замены базисной величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя на фактическую в отчетном периоде. С этой целью определяют ряд условных величин результативного показателя, которые учитывают изменение одного, затем двух, трех и последующих факторов, допуская, что остальные не меняются. Степень влияния того или иного показателя выявляется последовательным вычислением: из второго расчета вычитывается первый, из третьего второй и т.д. Число расчетов на единицу больше, чем число показателей.

Способ абсолютных разниц применяется для расчета влияния факторов на прирост результативного показателя в детерминированном анализе, но только в мультипликативных моделях ($Y = x_1 x_2 x_3 \dots x_n$) и в моделях мультипликативно-аддитивного типа: $Y = (a - b) \cdot c$ и $Y = a \cdot (b - c)$. При его использовании величина влияния факторов рассчитывается умножением абсолютного прироста значения исследуемого фактора на базовую (плановую) величину факторов, которые находятся справа от него, и на фактическую величину факторов, расположенных слева от него в модели.

Способ относительных разниц применяется для измерения влияния факторов на прирост результативного показателя только в мультипликативных моделях. Здесь используются относительные приросты факторных показателей, выраженные в виде коэффициентов или процентов. Рассмотрим методику расчета влияния факторов этим способом для мультипликативных моделей типа $Y = abc$.

Изменение результативного показателя определяется следующим образом:

$$\begin{aligned} \Delta Y_a &= Y_0 \cdot \frac{\Delta a}{a_0}; \\ \Delta Y_b &= (Y_0 + \Delta Y_a) \cdot \frac{\Delta b}{b_0}; \\ \Delta Y_c &= (Y_0 + \Delta Y_a + \Delta Y_b) \cdot \frac{\Delta c}{c_0}. \end{aligned}$$

Согласно этому правилу для расчета влияния первого фактора необходимо базисную (плановую) величину результативного показателя

умножить на относительный прирост первого фактора, выраженного в виде десятичной дроби.

Чтобы рассчитать влияние второго фактора, нужно к базовой величине результативного показателя прибавить изменение его за счет первого фактора и затем полученную сумму умножить на относительный прирост второго фактора.

Влияние третьего фактора определяется аналогично: к базовой величине результативного показателя необходимо прибавить его прирост за счет первого и второго факторов и полученную сумму умножить на относительный прирост третьего фактора и т.д.

Способ относительных разниц удобно применять в тех случаях, когда требуется рассчитывать влияние большого комплекса факторов (8-10 и более). В отличие от предыдущих способов здесь значительно сокращается число вычислительных процедур, что обуславливает его преимущество.

1.4 Информационное обеспечение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Все источники данных для анализа финансово-хозяйственной деятельности делятся на нормативно-плановые, учетные и внеучетные.

К *источникам информации нормативно-планового характера* относятся все типы планов, которые разрабатываются на предприятии (перспективные, текущие, оперативные, технологические карты), а также нормативные материалы, сметы, ценники, проектные задания и др.

Источники информации учетного характера – это все данные, которые содержат документы бухгалтерского учета и финансовой отчетности, налогового, статистического, и оперативного учета и отчетности.

Ведущая роль в информационном обеспечении анализа принадлежит *бухгалтерскому учету и финансовой отчетности*, где наиболее полно отражаются хозяйственные явления, процессы, их результаты. Своевременный и полный анализ данных, которые имеются в первичных и сводных учетных регистрах и финансовой отчетности, обеспечивает принятие необходимых мер, направленных на улучшение выполнения планов, достижение лучших результатов хозяйствования.

Данные налогового учета и отчетности отражают формирование налогооблагаемой базы, ставки налога и суммы исчисленного и перечисленного налогового платежа.

Данные статистического учета и отчетности, в которых содержится количественная характеристика массовых явлений и процессов, используются для углубленного изучения и осмысления взаимосвязей, выявления экономических закономерностей.

Оперативный учет и отчетность способствуют более оперативному по сравнению со статистикой или бухгалтерским учетом обеспечению анализа необходимыми данными (например, о производстве и отгрузке

продукции, о состоянии производственных запасов) и тем самым создают условия для повышения эффективности аналитических исследований.

Учетным документом, согласно нашей классификации, является и экономический паспорт предприятия, где накапливаются данные о результатах хозяйственной деятельности за несколько лет. Значительная детализация показателей, которые содержатся в паспорте, позволяет провести многочисленные исследования динамики, выявить тенденции и закономерности развития экономики предприятия.

К *внеучетным источникам информации* относятся документы, регулирующие хозяйственную деятельность, а также данные, которые не относятся к перечисленным ранее. В их число входят следующие документы.

1. Официальные документы, которыми обязано пользоваться предприятие в своей деятельности: законы государства, указы президента, постановления правительства, приказы вышестоящих органов управления, акты ревизий и проверок, приказы и распоряжения руководителей предприятия.
2. Хозяйственно-правовые документы: договора, соглашения, решения арбитража и судебных органов, рекламации.
3. Научно-техническая информация (публикации, отчеты по результатам научно-исследовательской работы и др.).
4. Техническая и технологическая документация.
5. Материалы специальных обследований состояния производства на отдельных рабочих местах (хронометраж, фотография и др.).
6. Информация об основных контрагентах предприятия (поставщиках и покупателях). Данные о поставщиках необходимы для прогнозирования их надежности и ценовой политики. Сведения о покупателях требуются для характеристики их текущей и долгосрочной платежеспособности.
7. Данные об основных конкурентах, полученные из разных источников информации (интернет, радио, телевидение, газеты, журналы, информационные бюллетени и др.)
8. Данные о состоянии рынка материальных ресурсов (объемы рынков, уровень и динамика цен на отдельные виды ресурсов).
9. Сведения о состоянии рынка капитала (ставки рефинансирования, официальные курсы иностранных валют, ставки коммерческих банков по кредитам и депозитам и др.).
10. Данные о состоянии фондового рынка (цены спроса и предложения по основным видам ценных бумаг, объемы и цены сделок по основным видам фондовых инструментов, сводный индекс динамики цен на фондовом рынке).
11. Данные Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан об изменениях макроэкономической ситуации страны и др.

По отношению к *объекту исследования* информация бывает внутренней и внешней. *Система внутренней информации* – это данные

статистического, бухгалтерского, оперативного учета и отчетности, плановые данные, нормативные данные, разработанные на предприятии, и т.д. **Система внешней информации** – это данные статистических сборников, периодических и специальных изданий, конференций, деловых встреч, официальные, хозяйственно-правовые документы и т.д.

По отношению к **предмету исследования** информация делится на *основную* и *вспомогательную*, необходимую для более полной характеристики изучаемой предметной области.

По **периодичности поступления** аналитическая информация подразделяется на регулярную и эпизодическую. К источникам *регулярной информации* относятся плановые и учетные данные. *Эпизодическая информация* формируется по мере необходимости, например, сведения о новом конкуренте.

Регулярная информация, в свою очередь, классифицируется на *постоянную*, сохраняющую свое значение длительное время (коды, шифры, план счетов бухгалтерского учета и др.), *условно-постоянную*, сохраняющую свое значение в течение определенного периода времени (показатели плана, нормативы), и *переменную*, характеризующую частую сменяемость событий (отчетные данные о состоянии анализируемого объекта на определенную дату).

По отношению к **процессу обработки** информацию можно отнести к *первичной* (данные первичного учета, инвентаризаций, обследований) и *вторичной*, прошедшей определенную стадию обработки и преобразований (отчетность, конъюнктурные обзоры и т.д.).

К организации информационного обеспечения анализа предъявляется ряд требований. Это **аналитичность информации, ее достоверность, оперативность, сопоставимость, рациональность и др.**

Смысл первого требования заключается в том, что вся система экономической информации должна соответствовать требованиям и задачам анализа финансово-хозяйственной деятельности, то есть обеспечивать получение данных, необходимых для глубокого изучения факторов, выявления резервов и выработки управленческих решений. Экономическая информация должна быть достоверной, объективно отражать исследуемые явления и процессы. В противном случае выводы, сделанные по результатам анализа, не будут соответствовать действительности, а разработанные аналитиками предложения не только не принесут пользы предприятию, но могут оказаться вредными.

Оперативность информации непосредственно вытекает из требования повышения оперативности и действенности анализа. Чем быстрее поступает информация о совершившихся хозяйственных процессах, тем быстрее можно провести анализ, выявить и устранить недостатки, упущения и потери. Повышение оперативности информации достигается применением новейших средств связи, обработкой ее на ПЭВМ и т.д.

Одно из требований к качеству информации – это обеспечение ее сопоставимости по предмету и объектам исследования, периоду времени, методологии исчисления показателей и ряду других признаков.

И наконец, система информации должна быть рациональной (эффективной), то есть требовать минимума затрат на сбор, хранение и использование данных. Из данного требования вытекает необходимость изучения полезности информации и на этой основе совершенствование информационных потоков путем устранения лишних данных и введения нужных.

Таким образом, информационная система анализа финансово-хозяйственной деятельности должна формироваться и совершенствоваться с учетом перечисленных выше требований, что является необходимым условием повышения действенности и эффективности анализа финансово-хозяйственной деятельности.

Не менее важное значение в организации анализа имеет методическое обеспечение. От того, какие методики анализа используются на предприятии, зависит его результативность. Ответственность за методическое обеспечение анализа обычно возлагается на специалиста, который осуществляет руководство аналитической работой на предприятии. Он обязан постоянно совершенствовать методику анализа финансово-хозяйственной деятельности на основе изучения достижений науки и передового опыта в области анализа и внедрять ее во всех сегментах предприятия, осуществлять подготовку и переподготовку кадров по вопросам анализа. Особое значение имеет разработка собственных или адаптация готовых компьютерных программ анализа, позволяющих оперативно и комплексно исследовать результаты финансово-хозяйственной деятельности.

Результаты аналитического исследования деятельности субъекта хозяйствования в целом и его подразделений оформляют в виде пояснительного отчета, заключения или аналитического отчета.

Пояснительный отчет составляется для внешних пользователей анализа. Если результаты анализа предназначены для внутрихозяйственного использования, то они оформляются в виде справки или заключения.

Содержание **аналитического отчета** должно быть достаточно полным. Прежде всего, он должен заключать в себе общие вопросы, отражающие экономический уровень развития предприятия, условия его хозяйствования, характеристику ассортиментной и ценовой политики, конкурентоспособности продукции, сведения о доле рынков сбыта продукции, о репутации предприятия, его имидже в деловом мире. Необходимо также указать положение товаров на рынках сбыта, то есть какой стадии жизненного цикла находится каждый товар на рынке (внедрения, роста и развития, зрелости, насыщения и спада). Следует охарактеризовать реальных и потенциальных конкурентов, указать сильные и слабые стороны их бизнеса.

Затем необходимо отразить динамику показателей, характеризующих производственные и финансовые результаты, имущественное и финансовое состояние предприятия, его деловую активность, эффективность работы.

Помимо того дается характеристика как положительных, так и отрицательных сторон деятельности предприятия за отчетный период, раскрываются объективные и субъективные, внешние и внутренние факторы, повлиявшие на производственные и финансовые результаты его работы, а также излагается перечень мероприятий, направленных на устранение имевших место недостатков и повышение эффективности функционирования предприятия в будущем.

Аналитическая часть отчета должна быть обоснованной, конкретной по стилю. Он может содержать аналитические расчеты, таблицы, где сгруппированы необходимые для иллюстрации данные, графики, диаграммы и т.д. При его оформлении особое внимание следует уделять предложениям, которые вносятся по результатам анализа. Они должны быть всесторонне обоснованными и направленными на улучшение результатов хозяйственной деятельности, освоение выявленных внутрихозяйственных резервов.

Содержание может быть более конкретным, акцентированным на отражение недостатков или достижений, выявленных резервов, способов их освоения. Общая характеристика предприятия и условий его деятельности не отражается.

Бестекстовая форма оформления результатов анализа состоит из постоянного макета типовых аналитических таблиц и не содержит пояснительного текста. Аналитические таблицы позволяют систематизировать, обобщить изучаемый материал и представить его в удобной для восприятия форме. Формы таблиц могут быть самыми разнообразными. Они строятся в соответствии с требующимися для анализа данными.

Показатели в аналитических таблицах необходимо размещать таким образом, чтобы они одновременно использовались в качестве аналитического и иллюстративного материала. При этом не нужно стремиться дать в одной таблице все показатели работы предприятия или бросаться в другую крайность – вводить множество таблиц. Как универсализация, так и безмерное количество таблиц усложняют их использование. Аналитические таблицы должны быть наглядными и простыми для использования и восприятия.

В современных условиях такой порядок оформления результатов анализа находит все большее применение. Рассчитан на высококвалифицированных работников, способных самостоятельно разобраться в обработанной и систематизированной информации и принимать необходимые решения. Бестекстовый анализ повышает его действенность, при этом сокращается разрыв между выполнением анализа и использованием его результатов.

Наиболее существенные результаты анализа могут заноситься в специально предусмотренные для этого разделы **экономического паспорта**

предприятия. Наличие таких данных за несколько лет позволяет рассматривать результаты проведенного анализа в динамике.

1.5 Контрольные вопросы

1. В чем заключается сущность анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия?
2. Что является объектом и предметом изучения анализа финансово-хозяйственной деятельности?
3. Какие требования предъявляются к исходной информации, используемой в анализе финансово-хозяйственной деятельности?
4. Из каких основных этапов состоит метод цепных подстановок?
5. В чем сущность метода абсолютных и относительных разниц?
6. Какие существуют типы детерминированных факторных моделей?
7. Для чего применяются графические методы в анализе?
8. Охарактеризуйте основные типы таблиц, используемых в анализе финансово-хозяйственной деятельности.
9. Какие типы сравнений применяются в анализе и какова их роль?
10. Какие принципы лежат в основе проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия?

1.6 Задачи для самостоятельного решения

Задача 1. На основании приведенных данных запишите факторную модель фонда заработной платы и рассчитайте влияние факторов на изменение ее суммы всеми возможными способами.

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год
Объем производства продукции, шт.	5 000	4 000
Трудоемкость, чел.-ч	40	42
Оплата труда за 7 чел.-ч, тенге	600	625
Фонд заработной платы, тыс. тенге	120 000	105 000

Задача 2. На основании приведенных данных запишите факторную модель дохода от реализации и рассчитайте влияние факторов на изменение его суммы применив способ абсолютных и относительных разниц.

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год
Доход от реализации, тыс. тенге	6 510	6 380
Среднегодовая численность рабочих, чел.	75	70
Среднегодовая выработка продукции одним рабочим, тыс. тенге	86,8	91,14

Задача 3. Рассчитайте и дайте оценку приросту объема производства валовой продукции.

тенге

Продукция	План			Факт			Фактический объем по плановым ценам			Изменения, %
	количество	цена	выручка	количество	цена	выручка	количество	цена	выручка	
А	25	800		30	840					
В	20	400		15	470					
Итого		х			х			х		

Задача 4. Рассчитайте и дайте оценку изменению себестоимости выпущенной продукции.

Вид продукции	Себестоимость единицы продукции, тенге		Объем произведенной продукции, шт.		Плановая сумма затрат, тыс. тенге	Сумма затрат на фактический объем производства		Изменение фактической себестоимости, %
	план	факт	план	факт		по плановой себестоимости	по фактической себестоимости	
А	40	50	420	430				
В	80	70	200	150				
Итого	х	х						

Задача 5. Дайте количественную оценку выполнения плана по объему выпущенной продукции и структуре производства.

Вид продукции	Цена, тенге	Объем производства, шт.		Удельный вес		Объем производства, тенге			Изменение товарной продукции за счет объема выпуска, тыс. тенге	Изменение товарной продукции за счет структуры выпуска, тыс. тенге
		план	факт	план	факт	план	факт	факт при плановой структуре		
А	7 000	15	20							
В	5 000	35	30							
Итого	х									

Задача 6. На основании приведенных данных приведите объем валовой продукции в сопоставимый вид по структуре произведенной продукции. Структуру производства продукции за прошлый и отчетный период отобразите графически.

Вид продукции	Количество выпущенной продукции, шт.		Валовая продукция, тыс. тенге	
	Предыдущий год	Отчетный год	Предыдущий год	Отчетный год
А	6 000	6 000	3 600	4 500
В	4 000	6 000	600	1 050
Итого	10 000	12 000	4 200	5 550

Задача 7. Приведите объем производства свеклы в сопоставимый вид с учетом ее сахаристости.

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год
Объем производства свеклы, т	7 000	7 300
Содержание сахара, %	15	13

Задача 8. Определите средний возраст оборудования. Какие использованы приемы? Какая средняя использована, если дано:

- 25 единиц оборудования, возраст 6 лет;
- 30 единиц оборудования, возраст 10 лет;
- 35 единиц оборудования, возраст 15 лет.

Задача 9. Определите процент выполнения плана, найдите отклонения. Какие использованы приемы анализа?

Виды продукции	Выпуск продукции, т		Отклонение	
	план	факт	абсолютное	относительное, %
Изделие А	180	165		
Изделие Б	144	96		
Изделие В	102	132		

Задача 10. На основании приведенных ниже данных рассчитайте:

- базисные и цепные темпы роста объема производства продукции;
- среднегодовой темп роста продукции;
- среднегодовой объем производства продукции;
- постройте график динамики производства продукции.

годы	хх1	хх2	хх3	хх4	хх5	хх6
Объем производства продукции, т	6 250	6 575	6 375	6 900	7 250	7 500

Тема 2

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Цель – рассмотреть и изучить сущность, цель, задачи, информационные источники финансовых результатов, механизм формирования и распределения прибыли, методику проведения анализа показателей прибыли и рентабельности предприятия, пути ее повышения.

Вопросы

- 2.1 Анализ финансовых результатов: значение, цель, задачи
- 2.2 Анализ показателей прибыли
- 2.3 Анализ рентабельности предприятия
- 2.4 Контрольные вопросы
- 2.5 Задачи для самостоятельного решения

2.1 Анализ финансовых результатов: значение, цель, задачи

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.

Основным финансовым показателем, характеризующим результаты деятельности предприятия, является прибыль, она отражает эффективность процесса производства.

Прибыль как сложная экономическая категория выполняет ряд важнейших макро- и микроэкономических функций (рисунок 5).

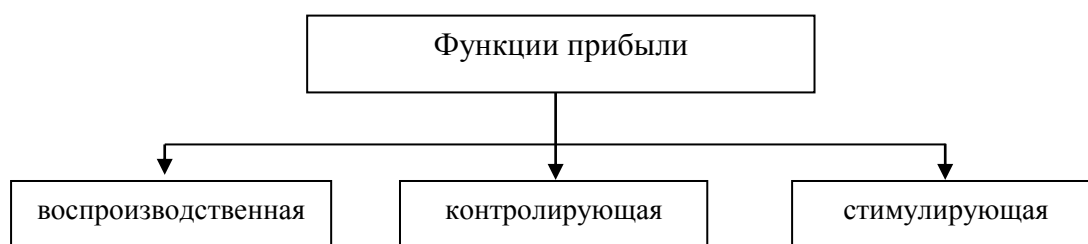


Рисунок 5 – Основные функции прибыли

Прибыль выступает одним из основных индикаторов финансового благополучия и жизнеспособности в ближайшей перспективе, обеспечивая возможность рассчитываться по своим обязательствам, а также финансировать на расширенной основе производственную деятельность и увеличивать научно-технический потенциал за счет катализированных средств. В этом реализуется **воспроизводственная функция**.

Будучи основным обобщающим показателем в системе оценочных критериев, прибыль характеризует экономический эффект от производственно-хозяйственной, финансовой и коммерческой деятельности предприятия. В этом проявляется ее **контрольная функция**.

Стимулирующая функция состоит в следующем: чистая прибыль, является главным источником финансирования социальных программ, материальных поощрений для членов трудового коллектива.

Стабильная прибыль предприятия – основной фактор его экономического и социального развития.

Прибыль представляет собой прирост или уменьшение собственного капитала предприятия за отчетный период, полученный в итоге финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Являясь конечным финансовым результатом деятельности предприятия, прибыль в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по предприятию – разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции.

Механизм формирования прибыли представлен на рисунке 6.

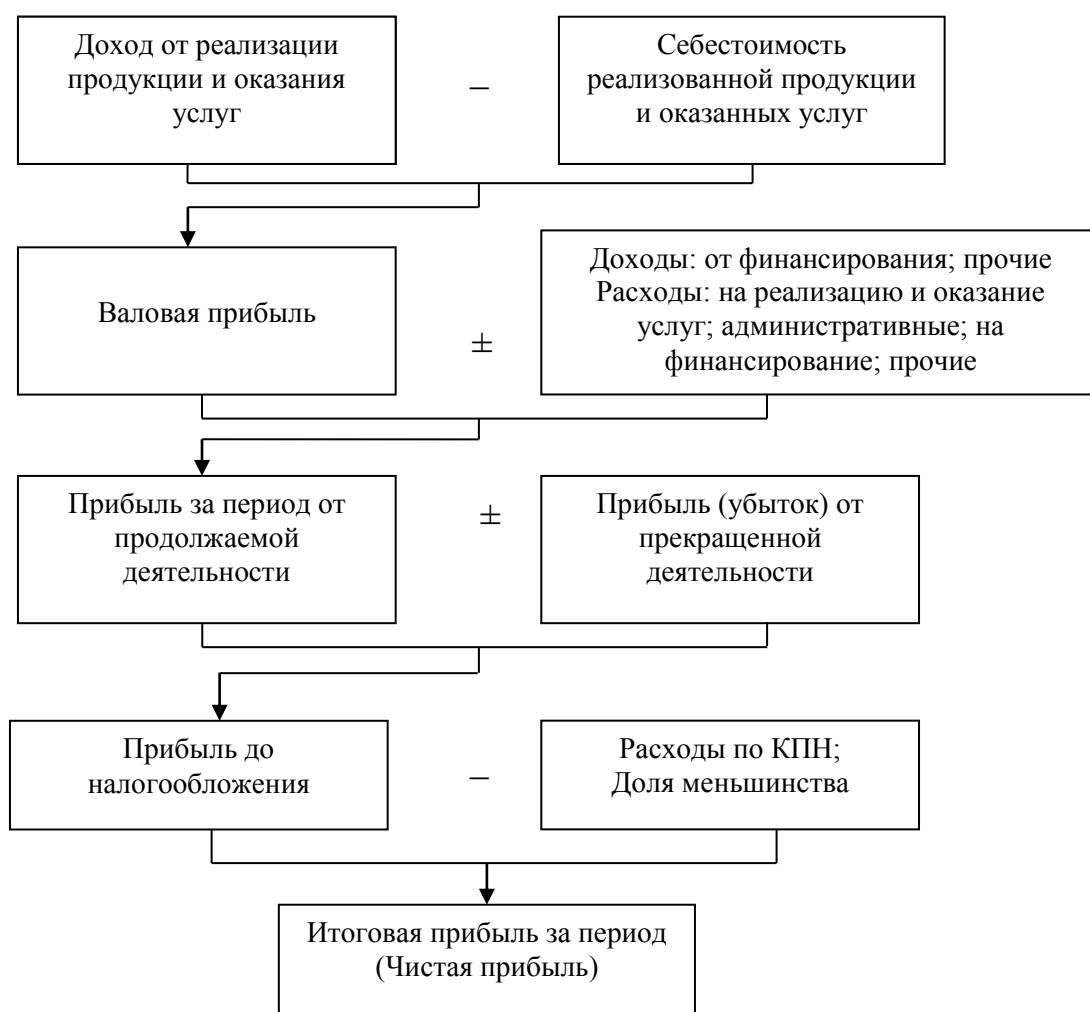


Рисунок 6 – Структурно-логическая модель формирования показателей прибыли

Система показателей финансовых результатов включает в себя не только абсолютные (прибыль), но и относительные показатели (рентабельность) эффективности использования.

Показатели рентабельности являются обязательными элементами сравнительного анализа, характеризуют факторную среду формирования

прибыли предприятия, результативность деятельности за ряд лет, оценивают его финансовое положение.

Таким образом, прибыль и рентабельность являются важными показателями работы предприятия: они отражают эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия и неразрывно связаны с основными результатами производственно-хозяйственной деятельности.

Цель анализа – выявить факторы, действие которых привело к изменению финансовых результатов, оценить работу предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности.

Основные задачи анализа финансовых результатов:

- оценка выполнения плана по прибыли, общей сумме и ее составу;
- определение влияния экономических факторов на финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности;
- разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

Информационные источники анализа финансовых результатов: «Отчет о прибылях и убытках», «Отчет о движении денежных средств», «Отчет об изменениях в капитале», данные аналитического бухгалтерского учета.

2.2 Анализ показателей прибыли

Первым показателем прибыли в «Отчете о прибылях и убытках» является валовая прибыль. Представляет собой разницу между доходом от реализации продукции и оказания услуг (выручки) и себестоимостью реализованной продукции и оказанных услуг. Это расчетный аналитический показатель, имеющий значение как показатель промежуточной прибыли.

Для количественной оценки зависимости величины валовой прибыли от полученной выручки и маржи валовой прибыли используется следующая формула:

$$П^в = D^N \times \frac{П^в}{D^N},$$

где $П^в$ – величина валовой прибыли;

D^N – доход от реализации продукции и оказания услуг;

$\frac{П^в}{D^N}$ – коэффициент, характеризующий отношение валовой прибыли к доходу от реализации продукции и оказания услуг, то есть маржа валовой прибыли.

Изменение величины валовой прибыли под влиянием изменения дохода от реализации продукции и оказания услуг определяется следующей формулой:

$$\Delta\Pi^e = (D_1^N - D_o^N) \times \frac{\Pi_o^e}{D_o^N},$$

где D_1^N и D_o^N – доход от реализации продукции и оказания услуг отчетного и предыдущего года.

Следующим шагом анализа должно стать выяснение причин, оказавших влияние на отклонение в валовой прибыли организации от плана или предыдущего года.

На изменение валовой прибыли по сравнению с бизнес-планом или с предыдущим годом влияют следующие факторы:

- 1) производственная себестоимость реализованной продукции;
- 2) цена единицы продукции;
- 3) объем (количество) реализованной продукции;
- 4) структурные сдвиги в составе реализованной продукции.

Расчет влияния каждого фактора рассмотрим в следующей последовательности.

1. **Себестоимость** реализованной продукции и оказания услуг на отклонение в валовой прибыли находится путем вычитания из фактической себестоимости реализованной продукции и оказанных услуг отчетного года фактического объема реализованной продукции и оказанных услуг отчетного года по себестоимости предыдущего года. При этом используется следующая формула:

$$\sum_{gi}^{\phi} \times S_i^{\phi} - \sum_{gi}^{\phi} \times S_i^{np},$$

где \sum_{gi}^{ϕ} – фактический объем реализованной продукции и оказанных услуг;

S_i^{ϕ} – фактическая себестоимость единицы продукции;

S_i^{np} – себестоимость единицы продукции предыдущего года.

Поскольку себестоимость продукции является важнейшим фактором, влияющим на валовую прибыль, на многих хозяйствующих субъектах существуют подразделения экономических служб, которые занимаются постатейным анализом себестоимости, ищут пути ее снижения. Но в значительной мере эта работа обесценивается инфляцией и ростом цен на исходное сырье и топливно-энергетические ресурсы. В условиях резкого роста цен и недостатка собственных оборотных средств у хозяйствующих субъектов возможность прироста дохода в результате снижения себестоимости исключена.

При стабильных экономических условиях хозяйствования основной путь увеличения валовой прибыли состоит в снижении себестоимости в части материальных затрат. Особенно важно это для хозяйствующих субъектов обрабатывающих и перерабатывающих отраслей (машиностроение и металлообработка, металлургическая, нефтехимическая, текстильная, пищевая и др.), на которых удельный вес стоимости сырья в себестоимости продукции очень высок.

В добывающих отраслях прирост прибыли обеспечить достаточно сложно. В основном это может достигаться вследствие увеличения объема добычи. В отраслях, ориентированных на конечного потребителя, решающее значение имеют объемы производства и реализации продукции, определяемые спросом, уровнем себестоимости, но без ущерба для качества потребительских товаров.

2. Действующие цены:

$$\sum_{gi}^{\phi} \times P_i^{\phi} - \sum_{gi}^{\phi} \times P_i^{пр},$$

где P_i^{ϕ} и P_i^{ϕ} – соответственно фактическая цена единицы продукции отчетного и предыдущего года.

Размер влияния этого фактора определяется путем вычитания из фактического дохода от реализации продукции и оказания услуг фактического объема продукции умноженного на фактическую цену единицы продукции предыдущего года.

3. **Объем реализации.** Чтобы найти влияние объема реализации продукции, необходимо валовую прибыль предыдущего года умножить на процент прироста объема продаж, который определяется делением дохода (выручки) от реализации, рассчитанной исходя из цены предыдущего года и фактического объема реализованной продукции, на доход (выручку) от реализации продукции предыдущего года.

Рост объема реализации продукции прямо пропорционально влияет на величину валовой прибыли. Чем больше будет реализовано продукции по сравнению с сопоставимым периодом, тем больше будет получено валовой прибыли.

Объем реализации продукции, как известно, предопределяется уровнем производства продукции, комплектностью, качеством ее и другими факторами. Определенное влияние на него оказывают изменения остатков нереализованных изделий на складах и товаров отгруженных, находящихся на ответственном хранении у покупателей. Эти изменения в сторону сокращения запасов или, наоборот, увеличения их, влияют в первом случае на рост, во втором – на уменьшение объема реализованной продукции.

Объем реализации продукции должен вытекать из планируемого товарного выпуска и изменений остатков нереализованной части изделий готовой продукции, товаров, находящихся на ответственном хранении у покупателей. Остатки нереализованной продукции образуются по следующим причинам. Часть готовой продукции закономерно оседает на складе в связи с необходимостью ее комплектации, упаковки, подготовки к отгрузке, накопления до размеров транспортной партии, выписки расчетных документов. Увеличение остатков готовой продукции на складе сверх нормативной величины должно быть предметом внимания финансовых служб субъекта: возможно, продукция не находит сбыта из-за разрыва хозяйственных связей или не пользуется спросом по другой причине. Такое

влияние на остатки готовой продукции на складе имеет место на тех хозяйствующих субъектах, где выпускают продукцию, имеющую натурально-вещественную форму. Выполненные работы и оказанные услуги в силу своей специфичной формы как товара не могут принимать вид остатков продукции на складе. То же относится и к продукции некоторых отраслей, например, электроэнергетики, транспорта, связи.

На практике нередко товары находятся на ответственном хранении у покупателя, то есть продукция отгружена и получена покупателем, но последний на законных основаниях отказался от ее оплаты. Наиболее вероятной причиной отказа может быть несоблюдение поставщиком условий договора поставки.

Переход на метод начисления привел к тому, что доход определяется по отгруженной ее величине, а не по мере поступления за нее оплаты. Это не говорит о том, что аналитики не должны обращать внимание на поступление денег за отгруженную продукцию. Как известно, часть товаров, отгруженных не оплачивается в срок покупателями. Не поступление денег в этом случае практически не зависит от поставщика, К сожалению, эта ситуация стала типичной, объем неплатежей не уменьшается, но субъекту все же следует работать в направлении получения денег – прекратить отгрузку покупателю, перевести его на аккредитивную форму расчетов, передать требования по взысканию неплатежей с покупателя банку, оформить коммерческий кредит.

В условиях рынка применяется и такая новая форма расчетов за отгруженную продукцию, как предоплата. Она исключает образование остатков товаров отгруженных, срок оплаты которых истек. Эта форма расчета за отгруженную продукцию практикуется многими хозяйствующими субъектами. Но она имеет ряд неудобств: во-первых, эта форма выгодна для поставщиков; во-вторых, в определенной степени снижается контроль за качеством произведенной продукции, особенно если предприятие-поставщик занимает монопольное положение на рынке товаров и услуг; в-третьих, возможна ситуация, когда потребитель, оплатив товар, получает меньшее его количество, чем необходимо (например, когда осуществляется покупка сырья и материалов, измеряемых в тоннах и др.).

4. Структура реализованной продукции. Влияние этого фактора определяют путем вычитания из разности между показателями валовой прибыли «по предыдущему году на фактический объем реализованной продукции отчетного года» и «по предыдущему году» суммы влияния фактора «изменения объема реализации» (сальдовой способ). Так как величина валовой прибыли «по предыдущему году на фактический объем реализованной продукции отчетного года» отражает совокупное влияние двух факторов, то, вычитая из нее влияние изменения объема реализации, находят влияние на валовую прибыль структурных сдвигов в составе реализованной продукции.

Чем больше доля высокорентабельных изделий в составе реализованной продукции, тем больше будет получено валовой прибыли, и наоборот, чем меньше удельный вес высокорентабельных видов изделий, тем меньше будет

величина валовой прибыли.

Следующей за валовой прибылью является **прибыль (убыток) за период от продолжаемой деятельности**. Величина ее определяется по формуле:

$$P_{(y)}^{np.\partial.} = (P^{\phi} + D^{\phi} + D^{np}) - (P^N + P^A + P^{\phi} + P^{np} + D_{(n/y)}),$$

где P^{ϕ} – валовая прибыль;

D^{ϕ} – доходы от финансирования;

D^{np} – прочие доходы;

P^N – расходы на реализацию продукции и оказание услуг;

P^A – административные расходы;

P^{np} – прочие расходы;

$D_{(n/y)}$ – доля прибыли (убытка) предприятий, учитываемых по методу долевого участия.

В процессе анализа необходимо изучить состав, структуру этого показателя прибыли.

Доходы предприятия представляют собой увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме притока или прироста активов, или уменьшение обязательств, которые приводят к увеличению капитала, отличному от увеличения, связанного с взносами лиц, участвующих в капитале.

Доходами от финансирования являются поступления, связанные с получением доходов:

- по финансовым активам;
- по полученным дивидендам по ценным бумагам;
- по переданным в финансовую аренду активам;
- от изменения справедливой стоимости финансового актива или обязательства, оцениваемого по справедливой стоимости с признанием ее изменения в качестве дохода;
- от финансирования, не указанного в предыдущих группах.

Прочие доходы – поступления, связанные с получением доходов:

- от безвозмездно полученных активов;
- от государственных субсидий;
- от восстановления убытка от обесценения;
- от курсовой разницы;
- от операционной аренды;
- от изменения справедливой стоимости биологических активов;
- от прочих операций, не указанных в предыдущих группах:
- доход от начисленных штрафов, пени, неустоек за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных убытков;
- доход от списания кредиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, установленный действующим законодательством;
- суммы восстановленных оценочных обязательств;

- актуарные прибыли по вознаграждениям работникам;
- страховые случаи;
- прочие доходы.

Затем необходимо исследовать статьи расходов.

Расходы – уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода в форме оттока или уменьшения активов, или возникающих обязательств, которые приводят к уменьшению капитала, связанного с распределением лицам, участвующим в капитале.

Расходы на реализацию продукции и оказание услуг. К ним относятся:

- на затаривание и упаковку изделий на складах готовой продукции;
- по доставке продукции на станцию (пристань) отправления, погрузке в вагоны, суда, автомобили и другие транспортные средства;
- комиссионные сборы (отчисления), уплачиваемые сбытовым и другим посредническим организациям;
- по содержанию помещений для хранения продукции в местах ее продажи и оплате труда продавцов в организациях, занятых сельскохозяйственным производством;
- на рекламу;
- представительские расходы;
- другие аналогичные расходы по назначению.

Второй статьей расходов «Отчета о прибылях и убытках» являются **административные расходы**. К ним относятся:

- расходы на содержание общехозяйственного персонала;
- амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения;
- арендная плата за помещения общехозяйственного назначения;
- расходы по оплате информационных, аудиторских и консультационных услуг;
- другие аналогичные по назначению расходы.

Следующая статья **расходы на финансирование**, где отражаются:

- по вознаграждениям, финансовым обязательствам;
- по полученным в финансовую аренду активам;
- от изменения справедливой стоимости финансового актива или обязательства, оцениваемого по справедливой стоимости;
- прочие расходы на финансирование, не указанные в предыдущих группах.

Наибольший удельный вес в общих расходах занимают **прочие расходы**, где учитываются расходы:

- по обесценению активов;
- по курсовой разнице, возникающей при погашении монетарных статей или при представлении в отчетности монетарных статей предприятия по курсам, отличным от тех, по которым они были первоначально признаны в текущем периоде или представлены в предшествующих

финансовых отчетах за исключением расходов по курсовой разнице в зарубежную деятельность;

- от изменения справедливой стоимости биологических активов;
- прочие расходы, не указанные в предыдущих группах;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных убытков;
- расходы на возмещение судебных и арбитражных сборов;
- расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- расходы на оценку и разведку, не подлежащие капитализации;
- актуарные убытки по вознаграждениям работникам;
- расходы по страховым случаям;
- прочие расходы.

В анализе используются и другие показатели прибыли, различающиеся составом формирующих ее элементов. Так, разница между доходом от реализации продукции и оказания услуг (выручкой) и переменными расходами называется *маржинальной прибылью*, а разница между прибылью (убытком) за период от продолжаемой деятельности и прибылью (убытком) от прекращаемой деятельности называется *прибылью (убытком) до налогообложения* или *«экономической прибылью»*. Вычитая из этого показателя расходы по корпоративному подоходному налогу и долю меньшинства, получим *итоговую прибыль (убыток) за период*, то есть *чистую прибыль (убыток)*.

Показатель чистой прибыли – один из наиболее важных показателей рассматриваемого финансового отчета. Направления использования чистой прибыли определяются предприятием самостоятельно. За счет нее создаются резервы, производятся выплаты дивидендов, социальные выплаты работникам в доле, утвержденной акционерным собранием, перечисления на благотворительные и иные цели. На ее основе формируются различные рейтинги и расчеты финансовых аналитиков, от ее величины зависит курс акций и величина дивидендов, выплачиваемых по обыкновенным и привилегированным акциям.

2.3 Анализ рентабельности предприятия

Экономический эффект деятельности предприятия выражается абсолютным показателем прибыли. Экономическая эффективность работы предприятия характеризуется относительными показателями – системой показателей рентабельности или прибыльности (доходности) предприятия.

Показатели рентабельности измеряют прибыльность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена. Так как показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятия, они являются обязательными

элементами сравнительного анализа и оценки финансового положения предприятия. Именно относительные показатели рентабельности характеризуют результативность деятельности предприятия за ряд лет.

Рентабельность – это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов.

Показатели рентабельности можно объединить в три основные группы:

1) показатели, характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и инвестиционных проектов;

2) показатели, характеризующие рентабельность продаж;

3) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Рентабельность продукции (окупаемости затрат) R_3 , исчисляется отношением прибыли до налогообложения ($\Pi^{до/н}$) или чистой прибыли ($\Pi^ч$) к сумме затрат по реализованной или произведенной продукции (Z):

$$R_3 = \Pi^{до/н} / Z \text{ или } R_3 = \Pi^ч / Z.$$

Показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого тенге, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться по отдельным видам продукции и в целом по предприятию. При определении его уровня в целом по предприятию целесообразно учитывать не только реализационные, но и внереализационные доходы и расходы, относящиеся к основной деятельности.

Рентабельность инвестиционной деятельности RI , полученная или ожидаемая сумма прибыли от инвестиционной деятельности ($\Pi^{ид}$) к сумме инвестиционных затрат ($ИЗ$):

$$RI = \Pi^{ид} / ИЗ.$$

Показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого тенге, вложенного в инвестиционный проект.

Рентабельность продаж (оборота) $R_{об}$ рассчитывается делением прибыли до налогообложения ($\Pi^{до/н}$) или чистой прибыли ($\Pi^ч$) на сумму дохода от реализации продукции и оказания услуг (D^N):

$$R_{об} = \Pi^{до/н} / D^N \text{ или } R_{об} = \Pi^ч / D^N.$$

Характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с тенге продаж. Этот показатель рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

Рентабельность (доходность) капитала и его частей R_k , исчисляется как отношение прибыли до налогообложения (чистой прибыли) к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала ($\Sigma ИК$) или отдельных его слагаемых: собственного, заемного, основного, оборотного и т.д.:

$$R_k = \Pi^{до/н} / \Sigma ИК \text{ или } R_k = \Pi^ч / \Sigma ИК.$$

Показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность предприятия.

В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями – конкурентами.

Уровень рентабельности продукции (окупаемость затрат), исчисленный в целом по предприятию, зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

Факторная модель этого показателя имеет вид:

$$R_3 = \frac{\Pi = f(VP, \Pi_{общ}, Y_{Ди}, C_i, C_i)}{З = f(VP, \Pi_{общ}, Y_{Ди}, C_i)}$$

Расчет влияния факторов первого порядка на изменение уровня рентабельности в целом по предприятию можно выполнить способом цепной подстановки, последовательно заменяя базисный уровень каждого фактора данной модели на фактический.

Уровень рентабельности отдельных видов продукции зависит от изменения среднереализационных цен и себестоимости единицы продукции, Факторная модель имеет вид:

$$R = \frac{\Pi_i}{З_i} = \frac{VP \cdot \Pi_i (C_i - C_i)}{VP \cdot \Pi_i \cdot C_i} = \frac{C_i - C_i}{C_i} = \frac{C_i}{C_i} - 1.$$

Факторный анализ рентабельности оборота. Детерминированная факторная модель этого показателя, исчисленного в целом по предприятию, имеет следующий вид:

$$R_{об} = \frac{\Pi = f(VP, \Pi_{общ}, Y_{Ди}, C_i, C_i)}{Д = f(VP, \Pi_{общ}, Y_{Ди}, C_i)}$$

Зная, из-за каких факторов изменилась прибыль и доход от реализации продукции и оказания услуг, можно узнать их влияние на изменение уровня рентабельности, последовательно заменяя базисный уровень каждого фактора данной модели на фактический.

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

$$R_{об} = \frac{\Pi_i}{D_i} = \frac{VP}{VP} \frac{\Pi_i(C_i - C_i)}{\Pi_i \cdot C_i} = \frac{C_i - C_i}{C_i}.$$

Аналогично осуществляется факторный анализ рентабельности капитала. Балансовая сумма прибыли зависит от объема реализованной продукции (VP), ее структуры (U_{di}), себестоимости (C_i), среднего уровня цен (C_i) и финансовых результатов от прочих видов деятельности, не связанных с реализацией продукции и услуг (D^ϕ).

Сумма брутто – основного и оборотного капитала (ΣK) зависит от объема продаж и скорости оборота капитала (коэффициент оборачиваемости $K_{об}$), который определяется отношением дохода к среднегодовой сумме основного и оборотного капитала. Чем быстрее оборачивается капитал на предприятии, тем меньше его требуется для обеспечения запланированного объема продаж. И наоборот, замедление оборачиваемости капитала требует дополнительного привлечения средств для обеспечения того же объема производства и реализации продукции.

Взаимосвязь названных факторов с уровнем рентабельности капитала можно записать в виде следующей модели:

$$R = \frac{БП}{\Sigma ИК} = \frac{\Pi + D^\phi}{D / K_{об}} = \frac{f(VP, \Pi, U_{Di}, C_i, C_i, D^\phi)}{f(VP, \Pi, U_{Di}, C_i, K_{об})}.$$

При углубленном анализе необходимо изучить влияние факторов второго уровня, от которых зависит изменение среднереализованных цен, себестоимости продукции и внереализованных результатов.

2.4 Контрольные вопросы

1. Назовите цель и перечислите задачи анализа финансовых результатов.
2. Охарактеризуйте основные показатели прибыли и порядок их расчета.
3. Что относится к понятию «финансовый результат» деятельности предприятия?
4. Какой метод используется при анализе структуры финансовых результатов?
5. На какие цели используется чистая прибыль?
6. Как рассчитывается рентабельность инвестиционной деятельности предприятия?
7. Какое значение имеет анализ прибыли в динамике?
8. Назовите информационные источники анализа финансовых результатов.

9. Перечислите и охарактеризуйте макро- и микроэкономические функции прибыли.

10. Какая категория пользователей отчетности заинтересована в представлении коэффициента рентабельности капитала?

2.5 Задачи для самостоятельного решения

Задача 1. На основании приведенных данных рассчитайте уровень рентабельности продукции, найдите изменения.

Показатели	Отчетный год, тыс. тенге		% выполнения плана
	план	факт	
Прибыль до налогообложения, тыс. тенге	22250	25348	
Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг, тыс. тенге	69744	70203	
Рентабельность продукции, %			

Задача 2. На основании приведенных данных определите прибыль до налогообложения, найдите отклонения.

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонения, %	
			сумма	%
Валовая прибыль	51 000	49 500		
Прочие доходы	3 300	2 800		
Расходы на реализацию и оказание услуг	1 700	1 550		
Административные расходы	1 250	1 700		
Прочие расходы	2 400	2 150		
Прибыль до налогообложения				

Задача 3. На основании приведенных данных определите:

- величину показателей за прошлый и отчетный годы;
- отклонения и проценты выполнения по показателям;
- составьте аналитическую таблицу.

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год
Доход от реализации и оказания услуг	465 716	531 140
Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг	419 716	483 354
Валовая прибыль	?	?
Прочие доходы	28	1 776
Административные расходы	37 534	34 615
Расходы на финансирование	1 646	2 069
Прочие расходы	2 550	6 603
Прибыль до налогообложения	?	?
Расходы по корпоративному подоходному налогу	488	302
Итоговая (чистая) прибыль за период	?	?

Задача 4. На основании приведенных данных определите:

- величину показателей за прошлый и отчетный период;
- коэффициент окупаемости затрат;
- рентабельности оборота.

Оцените их в динамике.

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонение (+,-)
Доход от реализации продукции и оказания услуг, тыс. тенге	165 692	151 187	
Себестоимость реализованной продукции, тыс. тенге	136 029	114 584	
Прибыль до налогообложения, тыс. тенге	860	1 814	
Коэффициент окупаемости затрат, %			
Рентабельность оборота, %			

Задача 5. Проанализируйте динамику показателей финансовых результатов.

Показатели	Сумма, тыс. тенге		Отклонения	Уровень в % к доходу от реализации продукции		Отклонения	Темп роста
	план	факт		план	факт		
Доход от реализации продукции,	300 324	281 648		100	100		
Себестоимость реализованной продукции	156 845	123 216					
Валовая прибыль	?	?					
Прочие доходы	114	526					
Административные расходы	48 339	78 706					
Прочие расходы	35	598					
Прибыль до налогообложения	?	?					
Расходы по корпоративному подоходному налогу	20 041	20 076					
Прибыль (убыток) продолжаемой деятельности	?	?					
Чистая прибыль	?	?					

Задача 6. Запишите факторную модель и методику расчета влияния факторов на изменение уровня рентабельности окупаемости затрат и оборота продукции.

Задача 7. Запишите факторную модель и методику расчета влияния факторов на изменения уровня инвестиционной деятельности и доходности капитала.

Задача 8. Охарактеризуйте и запишите методику расчета основных показателей рентабельности.

Задача 9. На основании приведенных данных проанализируйте факторы изменения валовой прибыли отдельных видов продукции и в целом по предприятию.

Показатель	Изделие А		Изделие Б	
	предыдущий год	отчетный год	предыдущий год	отчетный год
Объем продаж, шт.	5 600	6 000	4 400	6 000
Цена изделия, тыс. тенге	500	600	125	150
Себестоимость изделия, тыс. тенге	350	400	100	120

Задача 10. На основании приведенных данных составьте факторную модель прибыли и рассчитайте влияние факторов на изменение ее суммы всеми возможными способами.

Показатель	предыдущий год	отчетный год
Объем реализации, шт.	5 000	4 500
Цена реализации, тыс. тенге	35	42
Себестоимость изделия, тыс. тенге	24,5	29,4
Прибыль, тыс. тенге		

Тема 3

АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Цель – изучить сущность, цель, задачи финансового положения предприятия, систему показателей, характеризующих его платежеспособность, финансовую устойчивость, методы оценки риска банкротства.

Вопросы

- 3.1 Анализ финансового положения: роль, цель, задачи
- 3.2 Экспресс-оценка финансового положения по данным бухгалтерского баланса
- 3.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия
- 3.4 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия
- 3.5 Анализ кредитоспособности заемщиков
- 3.6 Диагностика банкротства предприятия
- 3.7 Контрольные вопросы
- 3.8 Задачи для самостоятельного решения

3.1 Анализ финансового положения: роль, цель, задачи

Финансовое положение – это экономическая категория, отражающая финансовые отношения субъекта рынка и его способность финансировать свою деятельность.

Финансовое положение характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия. Обобщающие показатели финансового положения складываются под воздействием различных факторов.

Для целей анализа важное значение имеет классификация факторов, оказывающих влияние на финансовое положение, и их деление на внутренние и внешние.

Внутренние факторы зависят от организации работы самого предприятия: это отраслевая принадлежность предприятия, структура выпускаемой продукции, ее доля в общем платежеспособном спросе, размер уплаченного уставного капитала, величина издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами, состояние имущества и финансовых ресурсов, эффективность управления предприятием. Внешние факторы не подвластны воле предприятия, к ним относят: влияние экономических условий хозяйствования, развитие технологии, платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей, налоговую и кредитную политику, законодательные акты по контролю за деятельностью предприятия, внешнеэкономические связи и др.

В зависимости от влияния различных факторов можно выделить следующие виды устойчивости финансового положения предприятия:

- внутренняя устойчивость – это такое общее финансовое положение предприятия, при котором обеспечивается стабильно высокий результат ее функционирования. В основе достижения такой устойчивости лежит принцип активного реагирования на изменение внутренних и внешних факторов;
- общая устойчивость – достигается движением денежных потоков, обеспечивающим постоянное превышение поступления средств (доходов) над их расходом (затратами);
- финансовая устойчивость – определяется превышением доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами и бесперебойный процесс производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Качество финансового положения предполагает возможность за счет собственных источников предприятия покрывать вложенные в имущество средства, возможность своевременно расплачиваться по своим обязательствам, что гарантирует платежеспособность предприятия.

Основная цель анализа финансового положения – на основе объективной оценки использования финансовых ресурсов выявить внутрихозяйственные резервы укрепления финансового положения и повышения платежеспособности.

Задачи анализа финансового положения:

- оценка динамики, состава и структуры активов, их состояния и движения;
- оценка динамики, состава и структуры собственного и заемного капитала, их состояния и соотношения;
- анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости предприятия и оценка изменения ее уровня;
- анализ платежеспособности хозяйствующего субъекта и ликвидности активов его баланса;
- диагностики вероятности банкротства.

Основные источники информации для анализа финансового положения хозяйствующего субъекта: финансовая отчетность (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об изменениях в капитале), данные бухгалтерского учета, нормативная и плановая информация, обязательная статистическая отчетность и др.

3.2 Экспресс – оценка финансового положения по данным бухгалтерского баланса

Анализ финансового положения начинается с экспресс-оценки основных статей бухгалтерского баланса. Важнейшим условием ее проведения является умение «читать» баланс.

Чтение бухгалтерского баланса – процесс количественной характеристики основных показателей, структуры баланса, динамики сумм по разделам, отдельных статей. В результате устанавливаются общие параметры финансового положения предприятия. Экспресс-анализ позволяет определить нежелательные соотношения по отдельным группам показателей, наметившуюся негативную тенденцию развития отдельных сторон финансово-хозяйственной деятельности, выявить «узкие места».

Экспресс-анализ может проводиться непосредственно по балансу либо с корректировкой статей баланса на индекс инфляции.

Общий принцип проведения экспресс-анализа сводится к сопоставлению разделов и статей бухгалтерского баланса, определению и оценке структуры, динамики капитала и источников средств финансирования.

Анализ начинается с характеристики тенденции общей стоимости имущества предприятия, равной сумме разделов I и II баланса. Уменьшение общей стоимости имущества (капитала) в абсолютном выражении за отчетный период свидетельствует о сокращении хозяйственного оборота, последствиями которого могут стать неплатежеспособность, отсутствие средств для финансирования текущей деятельности, падение производства. Но и увеличение валюты баланса не всегда следует оценивать положительно: необходимо выяснить, за счет каких статей произошел рост. Если подъем вызван только переоценкой основных фондов или удорожанием готовой продукции в результате инфляции, это говорит о спаде производственной деятельности. Сворачивание основной хозяйственной деятельности может быть обусловлено внутренними и внешними причинами, такими, например, как сокращение устойчивого платежеспособного спроса на товары, услуги, работы данного предприятия, разрыв связей с поставщиками сырья или ограничение доступа к соответствующим сырьевым рынкам, ошибки в маркетинговой стратегии, не сформированный портфель заказов, сокращение доли рынка, смена видов деятельности, реструктуризация производства и др.

Наряду с определением абсолютного изменения валюты баланса необходимо сопоставить темпы ее роста с темпами роста дохода от реализации продукции и оказания услуг и валовой прибыли. Опережение темпов роста дохода от реализации продукции и оказания услуг и валовой прибыли свидетельствует об улучшении использования средств в данном предприятии и, наоборот, отставание темпов роста указанных показателей от темпов роста валюты баланса свидетельствует об ухудшении использования средств предприятием.

Стоимость краткосрочных активов (оборотных средств) равна итогу раздела I.

Рост краткосрочных активов характеризует предприятие как активно развивающееся, которое наращивает производственные возможности. Однако увеличение краткосрочных активов может быть обусловлено ценовым подъемом на продукцию, сырье, материалы. Рост краткосрочных активов может стать причиной замедления оборачиваемости, если их

увеличение было вызвано повышением менее мобильных материальных активов (сырья, материалов), дебиторской задолженности.

По статье «Запасы» отражаются активы: для продажи в ходе обычной деятельности; в процессе производства для такой продажи; в форме сырья и материалов, предназначенных для использования в производственном процессе. В зависимости от соотношения изменений отдельных строк внутри запасов можно получить информацию, например, о сокращении или увеличении производственного цикла по изменению статьи затрат в незавершенном производстве, возможных объемах реализации по строке «Готовая продукция», произведенная предприятием и предназначенная для продажи».

Оценка структуры краткосрочных активов проводится с позиции снижения или роста ликвидности как показателя, характеризующего финансовое положение на текущий момент времени. На низкую ликвидность активов указывает небольшой удельный вес краткосрочных активов (15-20%) в стоимости имущества, а также нерациональное соотношение низко ликвидных и высоко ликвидных статей, например, запасов и денежных средств соответственно. Увеличение доли запасов имеет две оценочные стороны: может говорить о наращивании производства, а также о непродуманной хозяйственной стратегии, приводящей к значительному перераспределению финансовых средств в недостаточно ликвидные активы, к увеличению складских запасов. Однако такие решения могут быть продиктованы стремлением за счет вложений в эту статью защитить денежные средства от воздействия инфляции.

В экспресс-анализе обращают внимание на чрезвычайно низкий удельный вес денежных средств в краткосрочных активах. Это может быть следствием их дефицита, несбалансированности бюджета, что, в свою очередь, создает определенную финансовую напряженность и свидетельствует об отсутствии свободных денежных средств и невозможности немедленного погашения срочных обязательств. Вместе с тем в условиях инфляции большая доля денежных средств указывает на неэффективную финансовую политику, приводящую к обесцениванию средств, находящихся в кассе и на расчетных счетах.

При анализе дебиторской задолженности стоит избегать однозначных оценок, поскольку изменения по этой строке могут, как носить положительный характер, так и свидетельствовать о целой гамме негативных последствий. При увеличении задолженности происходит фактическая иммобилизация (отвлечение) части оборотных средств из производственного процесса, когда предприятие продает свою готовую продукцию в кредит. Рост дебиторской задолженности может также свидетельствовать об активной сбытовой политике, увеличении объемов продаж. Увеличение сомнительной к возврату дебиторской задолженности однозначно будет оцениваться как отрицательный факт, непосредственно влияющий на снижение платежеспособности предприятия.

Стоимость долгосрочных активов (внеоборотные активы) равна итогу раздела II.

Прежде, чем давать оценку отдельным статьям, необходимо обратить внимание на соотношение темпов роста краткосрочных и долгосрочных активов. Превышающий рост краткосрочных активов свидетельствует о формировании более мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости всего капитала, укреплению финансового положения в краткосрочной перспективе.

В структуре долгосрочных активов необходимо обратить внимание на изменение следующих статей. Увеличение доли долгосрочных финансовых инвестиций в долгосрочных активах, с одной стороны, свидетельствует об инвестиционной активности, а с другой – об отвлечении средств из основной производственной деятельности. Объективная оценка этой статьи может быть дана в сопоставлении с другими статьями краткосрочных активов. Наличие свободных средств у предприятия позволяет характеризовать увеличение рассматриваемой статьи как положительный момент.

Источниками формирования активов предприятия являются собственные и заемные средства. Они расположены в следующих разделах бухгалтерского баланса:

III. Краткосрочные обязательства

IV. Долгосрочные обязательства

V. Капитал

Первые два раздела представляют собой заемные средства, а третий – собственные средства.

Экспресс-анализ источников формирования активов хозяйствующего субъекта проводится с использованием тех же приемов и подходов. Сначала сравниваются темпы прироста собственного и заемного капитала: превышающий рост привлеченных источников по сравнению с собственными средствами указывает на возрастающую зависимость предприятия от внешних заимствований, на ухудшение платежеспособности.

В составе собственных средств отсутствует нераспределенный доход, резервы – это свидетельство низкого уровня самофинансирования предприятия, то есть отсутствуют источники, формирующиеся за счет результатов собственной финансово-хозяйственной деятельности.

В ситуации, когда источники финансирования имущества составляют собственные средства (90-97%), которые пополняются только за счет увеличения переоценки основных средств, нет основания говорить о реальном росте собственного капитала.

В структуре заемного капитала увеличение доли долгосрочных обязательств свидетельствует об улучшении качества совокупного заемного капитала, поскольку длительность привлекаемых средств обеспечивает стабильный уровень финансовой устойчивости.

3.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Под финансовой устойчивостью предприятия следует понимать такое состояние финансовых ресурсов, при котором обеспечиваются самофинансирование воспроизводственных затрат и платежеспособность.

Анализ финансовой устойчивости предприятия проводится на основании расчета абсолютных и относительных показателей, характеризующих степень обеспеченности запасов источниками их формирования, показателей деловой активности предприятия.

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов источниками их формирования.

Для характеристики источников формирования запасов по данным бухгалтерского баланса, составленного в соответствии с МСФО, определяют три основных показателя.

- 1) наличие собственного оборотного капитала;
- 2) наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов;
- 3) общая величина основных источников формирования запасов.

1. Наличие собственного оборотного капитала ($C_{O.K.}$).

Этот показатель определяется как разница между капиталом (V раздел баланса) и долгосрочными активами (II раздел баланса). Он характеризует собственный оборотный капитал. Его увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности предприятия. В формализованном виде наличие собственного оборотного капитала можно записать:

$$C_{O.K.} = K - D^a,$$

где K – капитал;

D^a – долгосрочные активы.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов ($C_{OK/д}$). Этот показатель определяется путем увеличения предыдущего показателя, т.е. собственного оборотного капитала на сумму долгосрочных обязательств по формуле:

$$C_{OK/д} = C_{O.K.} + D^0,$$

где D^0 – долгосрочные обязательства.

3. Общая величина основных источников формирования запасов определяется путем увеличения предыдущего показателя на сумму краткосрочных займов по формуле:

$$OI = C_{OK/д} + K_3,$$

где K_3 – краткосрочные займы.

Трем показателям наличия источников формирования соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

1. Излишек (+) или недостаток (-) собственного оборотного капитала:

$$\pm C_{OK} = C_{OK} - З,$$

где C_{OK} – собственный оборотный капитал;

З – запасы.

2. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов:

$$\pm C_{OK/д} = (C_{OK} + Д^0) - З,$$

где $C_{OK/д}$ – излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов;

$Д^0$ – долгосрочные обязательства.

3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов:

$$\pm ОИ = (C_{OK} + Д^0 + Кз) - З = ОИ - З,$$

где Кз – краткосрочные займы,

ОИ – основные источники формирования запасов.

Вычисление трех показателей обеспеченности запасов источниками их формирования позволяет классифицировать финансовое положение предприятия по степени его устойчивости на следующие четыре типа:

Абсолютная устойчивость финансового положения складывается тогда, когда ситуация характеризуется неравенством:

$$C_{OK} > З.$$

Данное сопоставление говорит о том, что запасы покрываются собственным оборотным капиталом, т.е. предприятие не зависит от внешних займов.

Нормальная устойчивость финансового положения характеризуется неравенством:

$$C_{OK/д} < З < ОИ.$$

Приведенное соотношение соответствует положению, когда успешно функционирующие предприятие использует для покрытия запасов различные источники средств – собственные и заемные. Такая устойчивость финансового положения предприятия характеризуется отсутствием неплатежей и причин их возникновения, т. е. работа предприятия характеризуется высокой

доходностью, отсутствуют нарушения внутренней и внешней финансовой дисциплины.

Неустойчивое финансовое положение возникает тогда, когда сложившаяся ситуация характеризуется следующим неравенством:

$$ОИ < 3 .$$

Такое финансовое положение характеризуется наличием нарушений финансовой дисциплины (задержки в оплате труда, недоимки в бюджет и пр.), перебоями в поступлении денег на счета по учету денежных средств и платежах, неустойчивой доходностью, невыполнением финансового плана, в том числе по доходу.

Кризисное (критическое) финансовое положение характеризуется ситуацией, когда в дополнение к предыдущему неравенству предприятие имеет займы, не погашенные в срок, просроченную кредиторскую задолженность и регулярные неплатежи.

Наряду с абсолютными показателями устойчивость финансового положения предприятия характеризуют относительные показатели.

К относительным показателям финансовой устойчивости относятся следующие коэффициенты:

коэффициент финансовой независимости (K_n) представляет собой отношение капитала к итогу (валюте) баланса предприятия:

$$K_n = \frac{\text{Капитал}}{\text{Авансированный капитал}} .$$

Нормативное ограничение коэффициента означает, что доля капитала в общей сумме источников предприятия должна быть не менее 50% предприятия. При коэффициенте больше 0,5 следует, что большая часть имущества предприятия сформирована за счет собственного капитала и субъект хозяйствования считается в данном случае финансово независимым от внешних кредиторов;

коэффициент финансовой зависимости (K_z) – обратный показатель коэффициенту финансовой независимости, т. е. определяется отношением заемных средств к совокупному капиталу:

$$K_z = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Авансированный капитал}} .$$

Характеризует долю долга в общей сумме авансированного капитала. Оптимальное значение 0,4-0,5. Чем выше эта доля, тем больше зависимость предприятия от внешних источников финансирования;

коэффициент финансирования (K_ϕ) представляет собой отношение собственных средств к заемным средствам:

$$K_\phi = \frac{\text{Капитал}}{\text{Заемный капитал}} .$$

Чем выше уровень этого коэффициента, тем для инвесторов и банков надежнее финансирование. Коэффициент показывает, какая часть деятельности субъекта хозяйствования финансируется за счет собственных средств, а какая – за счет заемных. Ситуация, при которой величина коэффициента финансирования <1 может свидетельствовать об опасности неплатежеспособности и нередко затрудняет получение займа;

коэффициент соотношения заемных и собственных средств ($K_{з/с}$) представляет собой отношение заемных средств к капиталу:

$$K_{з/с} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственные средства}} \cdot$$

Он показывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 тенге вложенных в активы собственных средств, каких средств у предприятия больше – заемных или собственных. Нормальное ограничение для этого показателя: <1 . Уровень этого показателя зависти от отраслевых особенностей. При высоких показателях оборачиваемости материальных оборотных средств и еще более высокой оборачиваемости дебиторской задолженности критическое значение коэффициента может превышать единицу без существенных последствий для финансовой автономии предприятия;

коэффициент финансовой устойчивости ($K_{ф.у.}$) представляет собой отношение долгосрочного (перманентного) капитала к общей величине активов предприятия:

$$K_{ф.у.} = \frac{\text{Капитал+Долгосрочные обязательства}}{\text{Авансированный капитал}} \cdot$$

Оптимальное значение 0,7-0,9. Он показывает долю капитала и долгосрочных обязательств, которое предприятие может использовать в своей деятельности длительное время. Иными словами свидетельствует о финансовой независимости в среднесрочном и долгосрочном периоде;

Коэффициент маневренности ($K_{м.}$) представляет собой отношение собственного оборотного капитала к собственным средствам:

$$K_{м.} = \frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Капитал}} \cdot$$

Нормативным считается значение коэффициента больше 0,5. Он показывает, какая часть собственных средств организации находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Низкое значение коэффициента маневренности означает, что значительная часть собственных средств организации закреплена в ценностях иммобильного характера, которые являются менее ликвидными, т.е. не могут быть достаточно быстро преобразованы в денежную наличность;

коэффициент обеспеченности запасов собственным оборотным капиталом ($K_{o/3}$) представляет собой отношение величины собственного оборотного капитала к стоимости запасов предприятия:

$$K_{o/3} = \frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Запасы}}.$$

Оптимальное значение составляет 0,6-0,8. Показывает, какая часть запасов покрывается собственными оборотными средствами.

Рассмотренные коэффициенты анализируются в динамике за ряд лет, сравниваются с установленными нормативами, что позволяет выявить тенденции изменения финансовой устойчивости и дать оценку независимости (зависимости) предприятия от внешних кредиторов и определить качество ее собственного капитала.

Финансовое положение предприятия помимо рассмотренных выше показателей характеризует его деловая активность.

Деловая активность – результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства.

Деловая активность проявляется в динамичности развития предприятия, достижения им поставленных целей, что отражают стоимостные и натуральные показатели, в эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции. Деловая активность, измеряемая с помощью системы количественных и качественных критериев.

Качественными критериями являются: широта рынков сбыта (внутренних и внешних), деловая репутация предприятия, его конкурентоспособность, наличие постоянных поставщиков и покупателей готовой продукции (услуг) и др. Данные критерии целесообразно сопоставлять с аналогичными параметрами конкурентов, действующих в отрасли или сфере бизнеса.

Количественные критерии деловой активности характеризуются **абсолютными** и **относительными показателями**. Среди **абсолютных показателей** необходимо выделить доход от реализации продукции и оказания услуг (выручка от реализации), валовая прибыль, величину всех активов.

Целесообразно сравнивать эти показатели в динамике за ряд периодов (кварталов, лет). Оценивая их динамику, необходимо сопоставлять темпы изменения показателей. Оптимальным является следующее соотношение, базирующееся на их взаимосвязи:

$$T^{e.n.} > T^{dN} > T^a > 100\%,$$

где $T^{e.n.}$, T^{dN} , T^a – соответственно темпы изменения валовой прибыли, дохода от реализации продукции и оказания услуг (выручка от реализации), суммы активов.

Данное соотношение означает: во-первых, валовая прибыль увеличивается более высокими темпами, чем доход от реализации продукции и оказания услуг, что свидетельствует о снижении издержек производства (себестоимости продукции); во-вторых, доход от реализации продукции и оказания услуг возрастает более высокими темпами, чем активы предприятия, то есть ресурсы его используются более эффективно; в-третьих, экономический потенциал предприятия возрастает по сравнению с предыдущим периодом.

Рассмотренное соотношение в мировой практике получило название «золотое правило экономики предприятия».

Относительные показатели деловой активности характеризуют эффективность использования ресурсов (имущества) предприятия. К показателям деловой активности предприятия относятся следующие коэффициенты.

Коэффициент оборачиваемости активов (K^o_a) характеризует эффективность использования предприятием всех имеющихся ресурсов, независимо от источников привлечения:

$$K^o_a = D^N / A_c,$$

где D^N – доход от реализации продукции и оказания услуг;

A_c – среднегодовая стоимость всех активов.

Варьируется в зависимости от отрасли, отражая особенности производственного процесса.

Коэффициент оборачиваемости основных средств (K^o_{OC}) характеризует эффективность использования производственных фондов предприятия за период:

$$K^o_{OC} = D^N / OC_c,$$

где OC_c – средняя за период величина основных средств.

Чем выше коэффициент, тем ниже издержки отчетного периода. Низкий – недостаточный доход от реализации продукции.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (K^o_c) отражает активность собственного капитала:

$$K^o_c = D^N / K_c,$$

где K_c – средняя за период величина капитала по балансу.

Снижение показателя в динамике отражает благоприятную для предприятия тенденцию.

Коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов ($K_{ка}^o$) показывает скорость оборота мобильных активов за анализируемый период:

$$K_{ка}^o = D^N / K_c^a,$$

где K_c^a – средняя величина краткосрочных активов.

Продолжительность одного оборота краткосрочных активов (D^o) показывает длительность производственного (операционного) цикла:

$$D^o = 360 / K_{ка}^o,$$

где $K_{ка}^o$ – коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов.

Коэффициент оборачиваемости запасов (K_3^o) показывает скорость оборота запасов (сырья, материалов, товаров и др.):

$$K_3^o = S^N / Z,$$

где S^N – себестоимость реализованной продукции;

Z – средняя стоимость производственных запасов.

Чем выше показатель оборачиваемости, тем быстрее запасы превращаются в наличные средства.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($K_{д/з}^o$) показывает расширение или снижение коммерческого кредита:

$$K_{д/з}^o = D^N / D_3,$$

где D_3 – средняя за период величина дебиторской задолженности.

По этому показателю судят, сколько раз в среднем дебиторская задолженность превращалась в денежные средства в течение отчетного периода.

Средний срок оборота дебиторской задолженности ($D_{д/з}^o$) характеризует время, требуемое клиентам предприятия на оплату выставленных счетов:

$$D_{д/з}^o = 360 / K_{д/з}^o,$$

где $K_{д/з}^o$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Снижение этого показателя оценивается положительно.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ($K_{к/з}^o$) показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию:

$$K_{к/з}^o = D^N / K_3,$$

где K_3 – средняя за период величина кредиторской задолженности.

Рост коэффициента означает увеличение скорости оплаты задолженности предприятия.

Средний срок оборота кредиторской задолженности ($D_{к/з}^o$) отражает средний срок возврата долгов предприятия поставщикам и подрядчикам, по аренде и др.:

$$D_{к/з}^o = 360 / K_{к/з}^o ,$$

где $K_{к/з}^o$ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств ($K_{д.с.}^o$) показывает скорость движения денежных средств:

$$K_{д.с.}^o = D^N / ДС_c ,$$

где $ДС_c$ – средние остатки денежных средств.

Длительность периода оборота денежных средств ($D_{д.с.}^o$) позволяет оценить их достаточность:

$$D_{д.с.}^o = 360 / K_{д.с.}^o ,$$

где $K_{д.с.}^o$ – коэффициент оборачиваемости денежных средств.

Коэффициент оборачиваемости инвестированного капитала ($K_{и.к.}^o$) показывает скорость оборота долгосрочных и краткосрочных инвестиций предприятия, включая инвестиции в собственное развитие:

$$K_{и.к.}^o = D^N (D_u + K_u) ,$$

где $D_u + K_u$ – соответственно долгосрочные и краткосрочные инвестиции.

Коэффициент оборачиваемости функционирующего капитала ($K_{ф.к.}^o$) показывает замедление или ускорение оборачиваемости капитала, непосредственно участвующего в производственной деятельности:

$$K_{ф.к.}^o = D^N / \Phi_k ,$$

где Φ_k – функционирующий капитал.

Скорость оборота перманентного капитала ($K_{пер/к}^o$) показывает, насколько быстро оборачивается капитал, находящийся в долгосрочном пользовании у предприятия:

$$K_{пер/к}^o = D^N / Пер.к. ,$$

где $Пер.к.$ – перманентный капитал = собственный капитал + долгосрочные обязательства.

Индекс деловой активности ($I_{д.а.}$) рассчитывается посредством умножения значений за анализируемый период оборачиваемость функционирующего капитала на рентабельность основной деятельности:

$$I_{д.а.} = (D^N / \Phi_k) \times (\Pi_{н/о}^{\partial o} / S^N),$$

где Φ_k – функционирующий капитал;

$\Pi_{н/о}^{\partial o}$ – прибыль до налогообложения;

S^N – полная себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг.

Характеризует эффективность предпринимательства по основной деятельности предприятия за период в сфере управления оборотным капиталом.

3.4 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Внешним проявлением финансового состояния субъекта хозяйствования является его платежеспособность, которая зависит от степени ликвидности баланса и предприятия.

Под ликвидностью баланса понимается способность хозяйствующего субъекта покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Основным признаком ликвидности баланса служит формальное превышение (в стоимостной оценке) оборотных активов (краткосрочных активов) над краткосрочными пассивами (краткосрочными обязательствами), что предполагает изыскание платежных средств только за счет внутренних источников (реализации активов).

Ликвидность предприятия – это более общее понятие, чем ликвидность баланса: предприятие может привлечь еще и заемные средства со стороны, если у него имеется соответствующий имидж в деловом мире и достаточно высокий уровень инвестиционной привлекательности. Предприятие же может быть платежеспособным на отчетную дату, но иметь неблагоприятные возможности в будущем, и наоборот.

Анализ ликвидности заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности (скорости превращения активов в денежную форму), с обязательствами по пассиву, объединенными по срокам их погашения в порядке возрастания сроков.

В зависимости от степени ликвидности активы подразделяются на следующие группы:

A1 – наиболее ликвидные активы, к которым относятся денежные средства и их эквиваленты, краткосрочные финансовые инвестиции;

A2 – быстро реализуемые активы, т.е. активы, для обращения которых в наличные денежные средства требуется определенное время. К ним относят дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты и прочие краткосрочные активы;

А3 – медленно реализуемые активы – статьи раздела I актива баланса, включающие запасы, долгосрочную дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты;

А4 – трудно реализуемые активы – статьи раздела II актива баланса – долгосрочные активы.

Пассивы баланса также группируются в четыре группы и располагаются по срочности их оплаты.

П1 – наиболее срочные обязательства, к которым относят, кредиторскую задолженность и прочие краткосрочные обязательства;

П2 – краткосрочные обязательства, к которым относят краткосрочные финансовые обязательства, обязательства по налогам, обязательства по другим обязательным и добровольным платежам и краткосрочные оценочные обязательства;

П3 – долгосрочные обязательства – это статьи раздела IV баланса «Долгосрочные обязательства»;

П4 – постоянные, обязательства – это статьи раздела V баланса «Капитал».

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$A1 \geq P1$$

$$A2 \geq P2$$

$$A3 \geq P3$$

$$A4 \leq P4$$

Выполнение первых трех неравенств с необходимостью влечет выполнение и четвертого неравенства, поэтому практически существенным является сопоставление итогов первых трех групп по активу и пассиву. Четвертое неравенство носит «балансирующий» характер, и в то же время оно имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости и о наличии у предприятия собственных оборотных средств.

В случае, когда одно или несколько неравенств имеют знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой, хотя компенсация при этом имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидных.

Завершается анализ ликвидности баланса расчетом показателей текущей и перспективной ликвидности.

Текущая ликвидность, которая свидетельствует о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (–) предприятия на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени:

$$ТЛ = (A1 + A2) - (P1 + P2).$$

Перспективная ликвидность – это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей.

$$ПЛ = АЗ – ПЗ.$$

Одним из важнейших критериев финансовой устойчивости субъекта хозяйствования является его платежеспособность.

Под платежеспособностью субъекта хозяйствования следует понимать его готовность своевременно осуществлять платежи по всем своим обязательствам.

Различают текущую и перспективную платежеспособность. **Текущая платежеспособность** определяется на дату составления баланса. Хозяйствующий субъект считается платежеспособным, если у него нет просроченной задолженности поставщикам по банковским ссудам и другим расчетам.

Перспективная платежеспособность определяется на конкретную предстоящую дату путем сравнения суммы платежных средств со срочными (первоочередными) обязательствами на эту дату.

Для определения перспективной платежеспособности субъекта хозяйствования используются статичные показатели ликвидности, характеризующие готовность и скорость, с которой активы предприятия могут быть превращены в денежные средства.

Коэффициент абсолютной ликвидности (коэффициент срочности) – отражает, какая часть текущей задолженности может быть погашена за счет денежных средств и их эквивалентов, краткосрочных финансовых инвестиций на дату составления баланса или в ближайшее время. Платежеспособность считается нормальной если этот показатель выше 0,2-0,5.

$$K_{аб.лик.} = A1 / (П1 + П2).$$

Коэффициента промежуточной (быстрой, критической, уточненной) **ликвидности** показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами:

$$K_{п.л.} = (A1 + A2) / (П1 + П2).$$

Он характеризует ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности. Нормальным считается соотношение 1:1 или $K_{п.л.} > 1$, однако если большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, тогда требуется соотношение 1,5 : 1.

Коэффициент текущей ликвидности (общий, покрытия) показывает, какая часть краткосрочных обязательств должна быть покрыта текущими активами:

$$K_{\text{тек. лик.}} = (A1 + A2 + A3) / (П1 + П2).$$

Он позволяет установить, в какой кратности краткосрочные активы покрывают краткосрочные обязательства, и отражает платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств. Характеризует ожидаемую платежеспособность субъекта хозяйствования на период, равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств. В зависимости от характера производства может резко колебаться. На его уровень влияют формы расчетов за отгруженные товары и оказанные услуги, длительность производственного цикла, структура запасов и др. Нормальное значение данного показателя находится в пределах 1,5 – 2.

Различные показатели ликвидности не только дают разностороннюю характеристику устойчивости финансового положения субъекта хозяйствования при разной степени учета ликвидных средств, но и отвечают интересам внешних пользователей аналитической информации.

3.5 Анализ кредитоспособности заемщиков

Одним из важнейших показателей, характеризующих платежеспособность предприятия, является его кредитоспособность, под которой понимается способность заемщика получить кредит и возратить его с процентами в срок, установленный договором.

В условиях конкурентной среды одним из главных источников заемных средств предприятия является банковский кредит. Банки в процессе кредитования обязаны всемерно содействовать формированию рыночных отношений, повышению эффективности производства, укреплению экономики и финансов государства, предотвращению инфляционных процессов и укреплению национальной валюты – тенге.

При поступлении заявки на получение кредита и до заключения кредитного договора банк на основе полученных документов должен проанализировать кредитоспособность заемщика. **Анализ кредитоспособности имеет своей целью** дать качественную оценку заемщика, предвидеть способность и готовность клиента вернуть взятые им в долг средства в соответствии с условиями кредитного договора, а также оценить обоснованность и целесообразность кредитных вложений и дальнейших отношений в области кредитования между банком и заемщиком (предложение, прекращение кредитования, применение санкций к неаккуратным заемщикам).

Основными задачами анализа кредитоспособности предприятия являются:

- 1) определение финансового положения предприятия;
- 2) предупреждение потерь кредитных ресурсов вследствие неэффективности хозяйственной деятельности заемщика;
- 3) стимулирование деятельности заемщика в направлении повышения ее эффективности;
- 4) повышение эффективности кредитования.

Анализ условий кредитования предполагает изучение:

- 1) репутации заемщика, заключающейся в своевременности погашения им ранее полученных ссуд, качества представленных отчетов, ответственности руководства, отношения к другим обязательствам. Хорошая репутация предполагает такие качества, как компетентность, обязательность, честность, порядочность и др.;
- 2) способности заемщика производить конкурентоспособную продукцию и получать доходы, заработать тем самым средства, достаточные для погашения ссуды;
- 3) цели использования кредитных ресурсов;
- 4) суммы кредита;
- 5) погашения кредита;
- 6) обеспечения кредита;
- 7) владения активами;
- 8) состояния экономической конъюнктуры и перспективы развития.

При анализе кредитоспособности используют ряд показателей: коэффициенты текущей и промежуточной ликвидности, а также рентабельность предприятия, определяемая отношением чистой (итоговой) прибыли к среднегодовой стоимости активов предприятия. Однако следует отметить, что унифицированного подхода к оценке кредитоспособности заемщика не существует.

Вместе с тем, в банковской практике существует множество систем оценки потенциальных заемщиков, которые можно разделить на комплексные и классификационные.

Наиболее распространенными среди **комплексных методик** являются:

1. **PARSER (Великобритания)**. Методика включает следующие компоненты:

P (Person) – информация о персоне потенциального заемщика, его репутация;

A (Amount) – обоснование суммы запрашиваемого кредита;

R (Repayment) – возможность погашения;

S (Security) – оценка обеспечения;

E (Expediency) – целесообразность кредита;

R (Remuneration) – вознаграждение банка (процентная ставка) за риск предоставления кредита.

2. **CAMPARI (Великобритания)**. Методика более расширена в системе оценки, она включает:

C (Character) – репутация заемщика;

A (Ability) – оценка бизнеса заемщика;

M (Means) – анализ необходимости обращения за ссудой;

P (Purpose) – цель кредита;

A (Amount) – обоснование цели кредита;

R (Repayment) – возможность погашения;

I (Insurance) – способ страхования кредитного риска.

3. **«Правило шести си» (США)**. Методика включает в себя оценку по шести показателям:

Характер (Character): производится оценка кредитной истории клиента; опыт других кредиторов, связанных с данным клиентом; цели кредита; опыта клиента в составлении прогнозов; кредитный рейтинг; наличие лиц, ставящих вторую подпись или гарантов по испрашиваемому кредиту.

Способность (Capacity): производится оценка подлинности представленных документов, оценка основных клиентов (поставщиков и покупателей), продукции, осуществляемых операций.

Денежные средства (Cash): оценивается прибыль, дивиденды и объемы продаж в прошлом; достаточность планируемого потока наличности и наличие ликвидных резервов; сроки погашения дебиторской и кредиторской задолженностей; оборачиваемость товарно-материальных запасов; структура капитала; контроль за расходами; показатели покрытия; динамика цен на акции; качество управления; содержание аудиторского заключения; последние изменения в бухгалтерском учете.

Обеспечение (Collateral): оценивается право собственности на активы, их срок службы; вероятность морального старения активов, их остаточная стоимость; степень специализации по активам; право ареста, долги и ограничения; обязательства по лизингу и заложенные; страхование клиента, гарантии; относительные позиции банка как кредитора; судебные иски и положение с налогообложением; возможные будущие потребности в финансировании.

Условия (Conditions): производится оценка положения клиента в отрасли и ожидаемая доля на рынке; сопоставление результатов деятельности клиента с результатами деятельности других фирм данной отрасли; конкурентоспособность продукции; чувствительность клиента и отрасли к смене стадий делового цикла и изменений технологии; условия на рынке рабочей силы; влияние инфляции на баланс фирмы и поток наличности клиента; долгосрочные отраслевые прогнозы; правовые, политические факторы; факторы, связанные с окружающей средой.

Контроль (Control): производится оценка представляемой заявки на соответствие законам в сфере банковской деятельности и правилам относительно характера и качества кредитов; соответствие документации для

контролеров; соответствие кредитной заявки описанию кредитной политики банка.

4. **Методика ассоциации российских банков** опирается на оценку следующих показателей:

- «солидность» – ответственность руководителей, своевременность расчетов по ранее полученным кредитам;
- «способность» – производство и реализация продукции, поддержание ее конкурентоспособности;
- «доходность» – предпочтительность вложения в данного заемщика;
- «реальность» – достижение результатов проекта;
- «возвратность» – за счет реализации материальных ценностей заемщика, если его проект не исполнится;
- «обеспеченность» кредита юридическими правами заемщика.

Несомненными преимуществами комплексных методик является всесторонний охват деятельности потенциального заемщика. Данные методики позволяют учитывать не только финансовые показатели фирм, но также в целом оценивать предприятия, учитывать предполагаемое обеспечение, анализировать планируемые бизнес-показатели. К основным недостаткам можно отнести то, что предлагаемые к оценке показатели не могут быть стандартизированы в оценках, не могут быть подтверждены должным образом и во многом являются эмпирическими, субъективными. Оценка финансового состояния при использовании данного подхода во многом зависит от человеческого фактора, суждения конкретного кредитного специалиста, его профессионализма.

Классификационные методики в своей основе содержат набор статистических приемов, с помощью которых объекты наблюдений можно разбить на группы (балльно-рейтинговые модели – деление заемщиков на «плохих» и «хороших», модели прогнозирования банкротств – определяют фирмы-банкроты и устойчивые фирмы).

Цель подобных методик алгоритмизация суждений. Если методика окажется удачной, ее можно использовать для описания и классификации будущих кредитных рисков. Соответственно, неадекватная методика является следствием или ошибочности суждений экспертов, или их неверной алгоритмизации, или и того и другого вместе.

В настоящее время существует множество моделей расчета рейтинга.

Модель расчета рейтингового числа «R» А.Д. Шеремета. В общем виде алгоритм сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния может быть представлен в виде следующих операций.

1. Исходные данные представляются в виде матрицы (a_{ij}) , то есть таблицы, где по строкам записаны номера показателей ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), а по столбцам – номера предприятий ($j = 1, 2, 3, \dots, m$).

2. По каждому показателю находится максимальное значение и заносится в столбец условного эталонного предприятия.

3. Исходные показатели матрицы стандартизируются в отношении соответствующего показателя эталонного предприятия по формуле:

$$x_{ij} = a_{ij} / \max a_{ij},$$

где x_{ij} – стандартизированные показатели j -го предприятия.

4. Для каждого предприятия значение его рейтинговой оценки определяется по формуле:

$$R_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2},$$

где R_j – рейтинговая оценка для j -го предприятия;

$x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$ – стандартизированные показатели j -го предприятия.

6. Предприятия упорядочиваются (ранжируются) в порядке убывания рейтинговой оценки. Наивысший рейтинг имеет предприятие с минимальным значением R , для применения данного алгоритма на практике никаких ограничений количества сравниваемых показателей и предприятий не предусмотрено.

Модель, предложенная Н.П. Кондраковым. Рейтинг предприятия определяется на основе стандартизированных значений шести показателей (таблица 1).

Для получения рейтинговой оценки (R) используется формула

$$R = \sqrt{K_a^2 + K_{\text{моб}}^2 + K_{\text{СОС}}^2 + K_{\text{УЭР}}^2 + K_{\text{ЧВ}}^2 + K_{\text{ПИ}}^2}.$$

Рейтинговое число определяется за прошлый период (R_0) и за отчетный период (R_1). Если $R_1 > R_0$, это значит, что финансовая устойчивость предприятия повысилась.

Таким образом, согласно данной модели можно получить не только оценку текущего состояния предприятия на определенную дату, но и оценку его состояния на перспективу.

А.Д. Шеремет указывает требования, которым при использовании данных моделей должна удовлетворять система финансовых коэффициентов с точки зрения эффективности рейтинговой оценки финансового состояния.

1. Финансовые коэффициенты должны быть максимально информативными и давать целостную картину устойчивости финансового состояния.

2. Финансовые коэффициенты должны иметь одинаковую направленность (положительную корреляцию, то есть рост коэффициента означает улучшение финансового состояния).

Таблица 1 – Определение рейтинга предприятия по методу Н.П. Кондракова

Показатель	Экономический смысл показателя	Формула расчета
Коэффициент автономии (K_a)	Характеризует степень покрытия общей стоимости источников собственным капиталом	Собственный капитал/ Общая стоимость источников
Коэффициент мобильности, маневренности собственного капитала ($K_{\text{моб}}$)	Показывает долю собственного капитала в собственных оборотных средствах	Собственные оборотные средства/ Собственный капитал
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными источниками ($K_{\text{СОС}}$)	Показывает долю собственных оборотных средств в оборотных активах	Собственные оборотные средства/ Оборотные активы
Коэффициент устойчивости экономического роста ($K_{\text{УЭР}}$)	Показывает долю чистой прибыли предприятия после выплат дивидендов акционерам в собственном капитале	(Прибыль чистая – Дивиденды, выплаченные акционерам)/ Собственный капитал
Коэффициент чистой выручки ($K_{\text{ЧВ}}$)	Характеризует долю чистой выручки в общем объеме реализации	(Прибыль чистая + Амортизация)/ Выручка от реализации продукции
Коэффициент отношения стоимости производственных активов к стоимости имущества ($K_{\text{ПИ}}$)	Характеризует долю производственных активов в общей стоимости имущества предприятия	Производственные активы/ Общая стоимость имущества

3. Для всех показателей должны быть указаны числовые нормативы минимального удовлетворительного уровня или диапазона изменений.

4. Финансовые коэффициенты должны рассчитываться только по данным публичной бухгалтерской отчетности.

5. Финансовые коэффициенты должны давать возможность проводить рейтинговую оценку предприятия как в пространстве (то есть в сравнении с другими предприятиями), так и во времени (за ряд периодов).

Кроме моделей А.Д. Шеремета и Н.П. Кондракова в российской практике были разработаны различные системы показателей и методики рейтинговой экспресс-оценки финансового состояния потенциального заемщика. Они отличаются по числу показателей, используемых для оценки кредитоспособности, подходу к определению критериальных границ оценочных показателей, оценочной значимости каждого из отобранных показателей, методике подсчета суммарной кредитоспособности. Все эти методики включают в себя следующие этапы:

- 1) разработка системы оценочных показателей кредитоспособности;
- 2) определение критериальных границ оценочных показателей;
- 3) ранжирование оценочных показателей;
- 4) оценка суммарной кредитоспособности.

Рассмотрим некоторые из подобных систем оценки.

Рейтинговая оценка, предложенная Р.С. Сайфулиным и Г.Г. Кадыковым. В оценке предлагается использовать пять показателей (таблица 2).

Таблица 2 – Определение рейтинга предприятия по методу Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова

Показатель	Экономический смысл показателя	Формула расчета	Предлагаемое нормативное значение
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными источниками ($K_{СОС}$)	Показывает, насколько собственные источники предприятия покрывают оборотные активы	Собственные источники/ Оборотные активы	≥ 1
Коэффициент текущей ликвидности ($K_{ТЛ}$)	Характеризует степень общего покрытия оборотными активами суммы срочных обязательств	Текущие активы/ Текущие обязательства	≥ 2
Интенсивность оборота авансируемого капитала ($K_{И}$)	Характеризует выручку от реализации продукции на 1 руб. капитала	Выручка от реализации/ Общая сумма капитала	$\geq 2,5$
Коэффициент менеджмента (эффективности управления предприятием) ($K_{М}$)	Характеризуется соотношением прибыли от реализации продукции и выручки от реализации	Прибыль от реализации/ Выручка от реализации	$\geq (n - 1)/r$, где r – учетная ставка Банка России
Рентабельность собственного капитала ($KР$)	Характеризует прибыль до налогообложения на 1 руб. собственного капитала	Прибыль до налогообложения/ Собственный капитал	$\geq 0,2$

Рейтинговое число, определяемое на основе пяти вышеуказанных коэффициентов, определяется следующим образом:

$$R = 2K_{СОС} + 0,1K_{ТЛ} + 0,08K_{И} + 0,45K_{М} + KР .$$

Рейтинговое число рассчитывается за прошлый и отчетный периоды. Если при анализе выявлено, что $R_1 > R_0 > 1$, можно сделать вывод об улучшении финансового состояния предприятия.

Методика, предлагаемая Е.А. Стояновым, Е.С. Стояновой. В основе применяемых критериев лежит обобщающий показатель, базирующийся на нескольких показателях финансового положения предприятия-заемщика (таблица 3).

Таблица 3 – Рейтинговая оценка кредитоспособности заемщика

Показатель	1 класс	2 класс	3 класс	4 класс	5 класс	Вес, доля
Коэффициент текущей ликвидности	более 2,5	от 2,0 до 2,5	от 1,5 до 2,0	от 1,0 до 1,5	менее 1,0	0,10
Коэффициент промежуточной ликвидности	более 1,2	от 1,0 до 1,2	от 0,7 до 1,0	от 0,5 до 1,0	менее 0,5	0,25
Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	более 0,6	от 0,5 до 0,6	от 0,4 до 0,5	от 0,3 до 0,4	менее 0,3	0,15
Коэффициент обеспеченности запасов оборотным капиталом (с учетом долгосрочного финансирования)	более 0,7	от 0,5 до 0,7	от 0,3 до 0,5	от 0,1 до 0,3	менее 0,1	0,20
Коэффициент покрытия процентных платежей	более 6	от 5 до 6	от 4 до 5	от 3 до 4	менее 3	0,05
Коэффициент обслуживания долга	более 3,5	от 3 до 3,5	от 2,5 до 3	от 2 до 2,5	менее 2	0,05
Рентабельность продукции, %	более 40	от 40 до 35	от 30 до 25	от 25 до 20	менее 20	0,20

Для каждого финансового показателя установлена классность, например, пять классов кредитоспособности. Первый класс кредитоспособности соответствует очень хорошему, второй – хорошему, третий – среднему, четвертый – слабому, пятый – плохому финансовому положению. Каждому финансовому показателю присвоен вес, выраженный в баллах или процентах.

Рассчитывается обобщающий показатель в следующей последовательности. Полученный номер класса кредитоспособности по каждому показателю умножается на его весовой коэффициент. Затем результаты умножения складываются, и получается обобщающий показатель кредитоспособности, выраженный в баллах или процентах.

3.6 Диагностика банкротства предприятия

Банкротство – это неспособность хозяйствующего субъекта платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую деятельность вследствие отсутствия средств.

Определяющим признаком банкротства является неспособность предприятия обеспечить требования кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей.

Закон Республики Казахстан «О банкротстве» (от 07.04.1995 г. №2173) носит всеобщий характер, определяет основание для признания должника банкротом, регулирует порядок и осуществление мер по предупреждению банкротства, а также условия и порядок проведения процедуры банкротства.

Под несостоятельностью понимается «неспособность должника удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, включая требования об уплате заработной платы, а также обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды за счет принадлежащего ему имущества».

На практике следует отличать реальное банкротство от фиктивного и преднамеренного:

- **фиктивное банкротство** – предприятия объявляют кредиторам о своей несостоятельности с целью получения от них отсрочки или рассрочки платежа, или скидки с долгов;
- **преднамеренное банкротство** – преднамеренное создание или увеличение неплатежеспособности.

По своему качественному содержанию несостоятельность хозяйствующего субъекта различна, она может быть:

- **ложной** – вследствие умышленного сокрытия собственного имущества с целью избежания уплаты долгов кредиторам, что уголовно наказуемо;
- **несчастной** – в результате непредвиденных обстоятельств, т.е. военных или стихийных бедствий, общего спада производства, кризиса в стране и т.д. Необходимо оказывать финансовую помощь хозяйствующим субъектам со стороны государства;
- **рискованной** (неосторожной) – вследствие осуществления рискованных операций, приведших к неэффективным результатам. Она наступает постепенно. Если систематически проводить анализ финансового состояния, ее можно предотвратить.

В качестве **основных причин возникновения состояния банкротства** можно привести следующие:

1. Объективные причины, создающие условия хозяйствования:

- несовершенство финансовой, денежной, кредитной, налоговой систем, нормативной и законодательной базы реформирования экономики;
- достаточно высокий уровень инфляции;
- падение рыночной стоимости ценных бумаг фирмы;

- высокий уровень конкуренции и вызванное ею понижение цен на продукцию без соответствующего снижения издержек производства.

2. Субъективные причины, относящиеся непосредственно к хозяйствованию:

- неумение предусмотреть банкротство и избежать его в будущем;
- снижение объемов продаж из-за плохого изучения спроса отсутствия сбытовой сети, рекламы;
- снижение объема производства;
- снижение качества и цены продукции;
- приближение цен на некоторые виды продукции к ценам на аналогичные, но более высококачественные импортные;
- неоправданно высокие затраты;
- низкая рентабельность продукции;
- слишком большой цикл производства;
- большие долги, взаимные неплатежи;
- неумение руководителей старой школы управления приспособляться к жестким реальностям формирования рынка, проявлять предприимчивость в налаживании выпуска продукции, пользующейся повышенным спросом, выбирать эффективную финансовую, ценовую и инвестиционную политику;
- разбалансированность экономического механизма воспроизводства капитала предприятия.

Действующим в Республике Казахстан Законом «О банкротстве» установлено, что решения о банкротстве предприятия принимаются в добровольном и принудительном порядке.

Банкротство устанавливается добровольно на основании заявления должника в суд либо путем официального объявления должника о своем банкротстве во внесудебном порядке на основании соглашения с кредиторами. Принудительно оно устанавливается на основании заявления в суд кредиторов или иных уполномоченных Законом «О банкротстве» лиц.

Основанием обращения в суд с заявлением о банкротстве должника для кредитора является неплатежеспособность должника.

Должник считается неплатежеспособным, если он не исполнил обязательство в течение трех месяцев с момента наступления срока его исполнения.

Дела о банкротстве рассматриваются судом, если требования кредиторов к должнику в совокупности составляют сумму не менее ста пятидесяти месячных расчетных показателей.

В отечественной практике диагностика банкротства чаще всего базируется на анализе коэффициентов утраты и восстановления платежеспособности предприятия, обеспеченности собственными средствами, текущей ликвидности предприятия.

Коэффициент утраты платежеспособности ($K_{у.п.}$), показывающий вероятность ухудшения показателя текущей ликвидности предприятия в течение следующих трех месяцев после отчетной даты, определяется по формуле:

$$K_{у.п.} = \frac{K_{ТЛК} + 3/T(K_{КТЛК} - K_{ТЛН})}{2}$$

где $K_{млк}$, $K_{млн}$ – фактическое значение коэффициента текущей ликвидности на конец и начало отчетного периода;

3 (месяца) – период утраты платежеспособности предприятия;

T – отчетный период;

2 – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности.

Если коэффициент утраты платежеспособности меньше 1, то существует реальная угроза для предприятия ее утраты, это критическое значение, т.е. при сложившейся с начала отчетного года динамики коэффициента текущей ликвидности через 3 месяца его значение может опуститься ниже 2, став неудовлетворительным.

Коэффициент восстановления платежеспособности ($K_{в.п.}$) определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению по формуле:

$$K_{в.п.} = \frac{K_{ТЛК} + 6/T(K_{КТЛК} - K_{ТЛН})}{2}$$

где 6 (месяцев) – период восстановления платежеспособности;

Расчетный коэффициент текущей ликвидности ($K_{мл}$) определяется как сумма фактического значения коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода и изменения значения этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на период восстановления платежеспособности, установленный равным шести месяцам.

Если коэффициент восстановления меньше 1, то это свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшие 6 месяцев нет реальной возможности восстановить платежеспособность. Значение коэффициента больше 1, то это означает наличие реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность и может быть принято решение об отложении признания структуры баланса неудовлетворительной, предприятия – платежеспособным на срок до 6 месяцев.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_{осс}$) показывает достаточность у предприятия собственных средств для финансирования

$$K_{о.с.с.} = \frac{(Капитал) - (Долгосрочные активы)}{Краткосрочные активы}$$

текущей деятельности, определяется по формуле:

Нормативное значение коэффициента обеспеченности собственными средствами должно составлять не менее 0,1.

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{Т.л.}$) рассчитывается как отношение краткосрочных активов к краткосрочным обязательствам по формуле:

$$K_{Т.л.} = \frac{\text{Краткосрочные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

Для предотвращения банкротства необходимо:

- избавиться от убыточной продукции и подразделений хозяйствования;
- сократить затраты на производство и реализацию продукции;
- изменить структуру активов и, в частности, оборотных активов;
- реализовать капитальные вложения за счет привлечения заемных средств;
- повысить оборачиваемость капитала.

Норма и масса прибыли зависят в большей степени от скорости оборота капитала, скорости продаж, чем уровня цен. Высокая скорость оборачиваемости поможет избежать банкротства.

В теории анализа для оценки вероятности банкротства, прогнозирования финансовой устойчивости и выбора финансовой стратегии предприятия широко используются различные экономико-математические модели.

Наиболее известны Z – модели, разработанные известным американским специалистом Э. Альтманом. Он предложил несколько моделей, отличающихся количеством включенных в нее факторов.

Самой простой из них является двухфакторная модель, для которой выбираются два ключевых показателя: коэффициент покрытия (характеризует ликвидность) и коэффициент финансовой зависимости (характеризует финансовую устойчивость). На основе анализа статистических данных были выявлены весовые коэффициенты каждого фактора и получена формула

$$Z = -0,3877 - 1,0736 K1 + 0,0579 K2,$$

где $K1$ – коэффициент покрытия (текущей ликвидности), определяется как отношение оборотных активов к текущим обязательствам;

$K2$ – коэффициент финансовой независимости, определяется как отношение заемных средств к общей величине пассивов предприятия.

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 превышает 50% и возрастает с ростом Z .

Достоинством модели является ее простота и возможность применения в условиях ограниченного объема информации о предприятии. Погрешность вышеуказанной модели оценивается с интервалом $\pm 0,65$.

Двухфакторная модель не обеспечивает комплексную оценку финансового положения предприятия. Поэтому обычно используются многофакторные модели Альтмана. В 1968 г. им была предложена пятифакторная модель ($Z5$), наиболее распространенная из всех. Она представляет собой линейную дискриминантную функцию, коэффициенты которой рассчитаны на основании анализа финансового положения и статистических данных 33 компаний. Ее формула такова:

$$Z(5) = 1,2 K1 + 1,4 K2 + 3,3 K3 + 0,6 K4 + 1,0 K5,$$

где $K1$ – удельный вес оборотных средств в имуществе предприятия, то есть отношение оборотных активов к сумме всех активов предприятия (внеоборотных и оборотных);

$K2$ – рентабельность активов, исчисленная исходя из нераспределенной прибыли, то есть отношение нераспределенной прибыли к общей сумме активов (нераспределенную прибыль прошлых лет следует учитывать вместе с нераспределенной прибылью отчетного года);

$K3$ – рентабельность активов, исчисленная по балансовой прибыли предприятия, то есть прибыли до налогообложения;

$K4$ – коэффициент покрытия по рыночной стоимости собственного капитала, то есть отношение рыночной стоимости акционерного капитала (суммарная рыночная стоимость акций предприятия) к краткосрочным обязательствам;

$K5$ – оборачиваемость всех активов, то есть отношение выручки от реализации к общей сумме активов.

В зависимости от значения показателя Z прогнозируется вероятность банкротства. Если:

- $Z(5) < 1,8$ – вероятность банкротства очень высокая;
- $1,81 < Z(5) < 2,7$ – вероятность банкротства средняя;
- $2,71 < Z(5) < 2,9$ – банкротство возможно, но при определенных обстоятельствах;
- $Z(5) > 3,0$ – очень малая вероятность банкротства.

Точность прогноза в этой модели на горизонте одного года составляет 95%, двух лет – до 83%, что говорит о достоинстве данной модели. Недостаток этой модели заключается в том, что ее, по существу, можно рассматривать лишь в отношении крупных компаний, котирующих свои акции на биржах, для которых возможно получить объективную рыночную оценку собственного капитала ($K4$).

В 1977 г. британские ученые *Р. Таффлер и Г. Тишоу* апробировали подход Альтмана на основе данных 80 британских компаний и построили четырехфакторную прогнозную модель с отличающимся набором факторов.

Данная модель рекомендуется для анализа как модель, учитывающая современные тенденции бизнеса и влияние перспективных технологий на структуру финансовых показателей. Формула ее расчета имеет следующий вид:

$$Z = 0,53 K1 + 0,13 K2 + 0,18 K3 + 0,16 K4,$$

где $K1$ – отношение прибыли до уплаты налогов к текущим обязательствам;
 $K2$ – отношение текущих обязательств к общей сумме обязательств;
 $K3$ – отношение текущих обязательств к общей сумме активов;
 $K4$ – отношение выручки к общей сумме активов.

Если величина Z больше 0,3 – у компании неплохие перспективы дальнейшей деятельности, если меньше 0,2 – вероятность банкротства возрастает.

Модель Лиса, разработанная им в 1972 г. для предприятий Великобритании, имеет следующий вид:

$$Z = 0,063 K1 + 0,092 K2 + 0,057 K3 + 0,001 K4,$$

где $K1$ – отношение оборотного капитала к сумме активов;
 $K2$ – отношение прибыли от реализации к сумме активов;
 $K3$ – отношение нераспределенной прибыли к сумме активов;
 $K4$ – отношение собственного капитала к заемному.

В случае, если $Z < 0,037$ – вероятность банкротства высокая; при $Z > 0,037$ вероятность банкротства невелика.

Основываясь на зарубежном опыте, российскими экономистами были предложены разработки для оценки вероятности банкротства компаний, которые используют:

- скоринговые модели;
- многомерный рейтинговый анализ;
- мультипликативный дискриминантный анализ.

В *Иркутской государственной экономической академии* была обследована деятельность торговых предприятий, и на основании проведенного исследования составлена четырехфакторная модель прогноза риска банкротства:

$$R = 8,38 K1 + K2 + 0,054 K3 + 0,63 K4,$$

где $K1$ – отношение оборотного капитала к сумме активов;
 $K2$ – отношение чистой прибыли к собственному капиталу;
 $K3$ – отношение выручки от реализации в сумме активов;
 $K4$ – отношение чистой прибыли к интегральным затратам.

Данная модель позволяет получить прогноз вероятности банкротства с долей ошибки в 7%. Когда значение $R < 0$, вероятность банкротства максимальна, при $R > 0,42$ – минимальна. Заметим, что в ходе своего

исследования и обработки данных о финансовой деятельности более 2 000 предприятий торговли за период 1994 – 1996 гг. ученые Иркутской академии доказали несостоятельность пятифакторной модели Альтмана для российских компаний.

А.Д. Шереметом в результате исследования российских предприятий была предложена формула расчета коэффициента прогноза банкротства, который определяет удельный вес чистых оборотных в сумме активов:

$$K_{об} = (ДЗ_к + ФВ_к + ДС - ЗС_к - КЗ_к) / Б,$$

где $ДЗ_к$ – краткосрочная дебиторская задолженность;

$ФВ_к$ – краткосрочные финансовые вложения;

$ДС$ – денежные средства;

$ЗС_к$ – краткосрочные заемные средства;

$КЗ_к$ – краткосрочная кредиторская задолженность;

$Б$ – валюта баланса.

При финансовых затруднениях данный коэффициент снижается и даже может иметь отрицательное значение.

Г.В. Савицкая предложила, используя шесть показателей (коэффициенты абсолютной, быстрой и текущей ликвидности, коэффициент автономии, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент обеспеченности запасов собственным оборотным капиталом), рейтинговую оценку, рассчитанную в баллах, для прогноза финансового состояния предприятия. По критериям оценки финансового состояния разработана шкала, состоящая из шести классов:

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 рассматривающиеся 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;

VI класс – предприятия-банкроты.

В отличие от описанных «количественных» подходов к предсказанию банкротства в качестве самостоятельного можно выделить «качественный» подход, в котором помимо количественных показателей, свидетельствующих о наступлении кризисного процесса, существует ряд признаков, которые предупреждают о наличии проблем или возможности их возникновения.

Исследуя проблему неплатежеспособности предприятий, американский специалист *Джон М. Коллард* делает вывод, что приблизительно 80% и

более случаев банкротства предприятий связаны с внутренними причинами или являются результатом плохого управления.

Таковыми причинами, по его мнению, могут быть.

Уменьшение деловой активности с клиентами. Сокращение сделок, подтверждающее несоответствие требованиям рынка.

Автократичный стиль управления. Если в развивающейся компании менеджеры не способны грамотно распределить полномочия, то они не могут адекватно оценить свои усилия и эффективно выполнить свою работу.

Плохой обмен информацией. Отсутствие информационной открытости между руководством и служащими, неэффективно проводимые совещания, отсутствие координации между структурными подразделениями.

Пренебрежительное отношение к человеческому фактору. Вызывает высокую текучесть кадров.

Неадекватные программы вознаграждения и материального поощрения создают неблагоприятную обстановку в коллективе, поскольку в ряде предприятий поощряют сотрудников за ту работу, которую они не должны выполнять.

Неадекватный анализ рынков и стратегий. Тщательный анализ рынка – основа принятия стратегических решений. Компания, которая начинает производство продукта до появления спроса на него, должна провести ряд мероприятий по созданию имиджа привлекательности продукта, а это обходится намного дороже, чем предложение продукта, на который уже существует спрос.

Неудавшиеся планы развития. Обычно это связано с недостатком денежных средств, некомпетентностью руководства или недобросовестно проведенными исследованиями сегментов рынка.

Несвоевременная подача финансовой информации. Отчеты, предоставляемые несвоевременно или содержащие неточную информацию, не позволяют руководству принимать эффективные управленческие решения. Управление большинством предприятий осуществляется с позиции учета прибылей и убытков, а не строится на основе учета потоков денежных средств.

Многие руководители, не желая замечать проблем внутреннего характера, считают причиной неудач исключительно неблагоприятное влияние внешних факторов, среди которых:

- развал плановой экономики;
- высокие темпы инфляции;
- увеличение стоимости сырьевых ресурсов;
- общее состояние экономики государства и др.

В России **В.В. Ковалев**, обобщив рекомендации Комитета по обобщению практики аудита в Великобритании, одним из первых предложил систему качественных показателей для оценки платежеспособности предприятия. Рассмотрим их.

1. Показатели, свидетельствующие о значительных финансовых затруднениях, в том числе и о банкротстве:

- повторяющиеся существенные потери в основной производственной деятельности;
- превышение критического уровня просроченной кредиторской задолженности;
- чрезмерное использование краткосрочных кредитов и займов в качестве источников финансирования долгосрочных вложений;
- хроническая нехватка оборотных средств (неправильная структура оборотных средств, когда одни – «ненужные» - запасы покупаются впрок, а других не хватает, дебиторская задолженность не возвращается, не хватает денежных средств);
- устойчиво увеличивающаяся до опасных пределов доля заемных средств в общей сумме источников средств (берутся новые кредиты для выплаты предыдущих);
- хроническое невыполнение обязательств перед инвесторами, кредиторами и акционерами;
- применение в производственном процессе оборудования с истекшими сроками эксплуатации (возникают большие расходы на его ремонт, кроме того, происходит его моральное устаревание);
- потенциальные потери долгосрочных контрактов.

2. Показатели, способные привести к ухудшению финансового состояния:

- потеря ключевых сотрудников аппарата управления;
- вынужденные остановки, а также нарушения производственно-технологического процесса;
- чрезмерная зависимость финансовых результатов от какого-то одного конкретного проекта, типа оборудования, вида активов и др.;
- излишняя ставка на прогнозируемую успешность и прибыльность нового проекта;
- участие предприятия в судебных разбирательствах с непредсказуемым исходом;
- потеря ключевых контрагентов;
- недооценка технического и технологического обновления предприятия;
- неэффективные долгосрочные соглашения;
- внешний, в том числе политический и экономический риск.

Всем перечисленным показателям могут быть присвоены баллы, которые суммируются для получения рейтинговой качественной оценки.

3.7 Контрольные вопросы

1. Что понимается под финансовым положением предприятия? Назовите основные задачи анализа финансового положения предприятия и основные источники его информационного обеспечения.

2. Что понимается под ликвидностью баланса и ликвидностью предприятия?

3. На какие группы подразделяются активы в зависимости от степени их ликвидности, и пассивы баланса в зависимости от срочности их оплаты?

4. Какими показателями характеризуется финансовая устойчивость предприятия?

5. Что понимается под финансовой устойчивостью предприятия? Перечислите типы финансовой устойчивости.

6. Что понимается под платежеспособностью предприятия?

7. Какие показатели применяются для оценки деловой активности?

8. В чем состоит сущность «золотого правила экономики»?

9. Назовите виды и причины банкротства. Перечислите основные методы диагностики банкротства?

10. Что следует понимать под финансовой несостоятельностью предприятия? Какие экономико-математические модели используются в мировой практике для оценки вероятности банкротства?

3.8 Задачи для самостоятельного решения

Задача 1. По данным, представленным в таблице, проанализируйте наличие, состав, структуру активов баланса.

Показатели	На начало года		На конец года		Изменения за год (+, -)	
	сумма, тыс. тенге	удельный вес, %	сумма, тыс. тенге	удельный вес, %	в тыс. тенге	в % (гр.5 : гр.1) x100
Стоимость активов, всего в том числе:	576 649	100	613 726	100		
1.1 Краткосрочные активы, из них:	66135		78 882			
денежные средства и их эквиваленты	4 351		5 767			
краткосрочная дебиторская задолженность	48 610		57 146			
запасы	9 801		6 034			
текущие налоговые активы	1 529		292			
прочие краткосрочные активы	1 844		9 643			
1.2 Долгосрочные активы, из них:	510 514		534 844			
основные средства	510 514		534 844			

Задача 2. По данным, представленным в таблице, проанализируйте наличие, состав, структуру авансированного капитала предприятия.

Показатели	На начало года		На конец года		Изменения за год (+, -)	
	сумма, тыс. тенге	удельный вес, %	сумма, тыс. тенге	удельный вес, %	в тыс. тенге	в % (гр.5 : гр.1) x100
Авансированный капитал, всего в том числе:	576 649	100	613 726	100		
1.1 Собственный капитал	181 026		234 652			
1.2 Привлеченный капитал	395 623		379 074			
Коэффициент независимости						

Задача 3. На основании данных, представленных в таблице, выполните диагностику и определите тип финансовой устойчивости предприятия.

тыс. тенге				
	Показатели	На начало года	На конец года	Изменение за год (+, -)
1	Капитал	80 371	100 621	
2	Долгосрочные активы	20 772	69 197	
3	Наличие собственного оборотного капитала (стр. 1 – стр. 2)	?	?	
4	Долгосрочные обязательства	-	-	-
5	Наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов (стр. 3 + стр. 4)	?	?	
6	Краткосрочные финансовые обязательства (займы)	-	46 500	
7	Общая величина нормальных источников формирования запасов (стр. 5 + стр. 6)	?	?	
8	Запасы	49 854	67 105	
9	Излишек (+) или недостаток (-) собственного оборотного капитала (стр. 3 – стр. 8)	?	?	
10	Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов (стр. 5 – стр. 8)	?	?	
11	Излишек (+) или недостаток (-) общей величины нормальных источников формирования запасов (стр. 7 – стр. 8)	?	?	

Задача 4. Приведены группы активов и пассивов. На основании приведенных данных требуется:

- определить удельные веса групп актива и пассива баланса и на их основе построить рисунок в виде столбиковых диаграмм;
- исчислить три коэффициента ликвидности (абсолютной, срочной, текущей):
- дать оценку степени ликвидности на основе приведенных и исчисленных показателей.

Группы активов по степени ликвидности	Сумма, тыс. тенге	Группы пассивов по степени срочности платежей	Сумма, тыс. тенге
A1	7 160	П1	97 300
A2	25 640	П2	12 000
A3	142 260	П3	25 000
A4	55 140	П4	95 900
Баланс	230 200	Баланс	230 200

Задача 5. По данным Бухгалтерского баланса рассчитайте следующие показатели:

- коэффициент автономии;
- соотношение собственных и привлеченных средств;
- обеспечение долгосрочными активами;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

Проведите анализ финансовой устойчивости предприятия и сделайте выводы.

Актив	Сумма, тыс. тенге	Пассив	Сумма, тыс. тенге
Итого краткосрочных активов	55 250	Итого краткосрочных обязательств	37 400
Итого долгосрочных активов	38 250	Итого долгосрочных обязательств	9 350
		Итого капитал	46 750
Итого активов	93 500	Итого пассивов	93 500

Задача 6. По данным Бухгалтерского баланса предприятия оцените его платежеспособность и сделайте выводы, рассчитайте следующие показатели:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент срочной ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности.

Актив	Сумма, тыс. тенге	Пассив	Сумма, тыс. тенге
Краткосрочная дебиторская задолженность	13 515	Краткосрочные обязательства	16 660
Краткосрочные финансовые инвестиции	918		
Денежные средства и их эквиваленты	4 046		
Итого краткосрочных активов	77 860		

Задача 7. Оцените вероятность банкротства предприятия.

Показатели	Прошлый год	Отчетный год
Долгосрочные активы, всего	450 315	500 609
Краткосрочные активы, всего	786 242	850 770
Активы, всего	1 236 557	1 351 386
Заемный капитал, всего	536 974	610 033
Краткосрочные обязательства	511 404	581 833
Прибыль до налогообложения	308 333	118 953
Итоговая (чистая) прибыль	253 407	93 695
Доход от реализации продукции и оказанных услуг	1 296 134	1 041 232
коэффициент 1		
коэффициент 2		
коэффициент 3		
коэффициент 4		
коэффициент 5		
Z5		

Определите отсутствующие в таблице показатели, тип финансового положения, используя методику Э. Альтмана расчета показателя Z5.

Задача 8. По данным таблицы рассчитайте коэффициенты оборачиваемости активов, основных средств, собственного капитала. Сделайте выводы.

Показатели	Сумма тыс. тенге
Доход от реализации продукции и оказания услуг	50 000
Среднегодовая стоимость всех активов	77 025
Среднегодовая стоимость основных средств	11 000
Средняя за период величина капитала	49 500

Задача 9. По данным Бухгалтерского баланса и Отчета о прибылях и убытках (млн. тенге) рассчитайте в динамике:

- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;
- коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств;
- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Показатель	1-й год	2-ой год
Запасы	6 034	9 801
Дебиторская задолженность	48 610	57 146
Кредиторская задолженность	359 121	81 122
Доход от реализации продукции и оказания услуг	256 910	275 866
Себестоимость реализованной продукции	165 370	212 289

Задача 10. Рассчитайте и оцените показатели вероятности банкротства предприятия по методике Э. Альтмана для модели Z4 и сделайте выводы по следующим данным.

Показатели	Сумма, тыс. тенге
Собственный капитал	244 145
Привлеченный капитал	324 376
Чистая прибыль	59 578
Всего активов	568 522
Собственные оборотные средства	59 511
Доход от реализации продукции, оказания услуг	281 648
Прибыль до налогообложения	79 654

Глоссарий

Абсолютные показатели финансовой устойчивости – показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования.

Актив бухгалтерского баланса – часть баланса, в которой представлены активы предприятия.

Активы – ресурсы предприятия, выражаемые в денежном измерителе, сложившиеся в результате событий прошлых периодов, принадлежащие ему на правах собственности или контролируемые им, обещающие получение дохода в будущем.

Активы долгосрочные – средства, которые используются предприятием более года. Этот термин используется в отношении материальных, нематериальных и финансовых активов долгосрочного характера.

Активы краткосрочные – оборотные средства предприятия.

Активы ликвидные – это мобильные платежные средства, которыми можно расплатиться с кредиторами при наступлении срока платежа или по досрочному требованию – без промедления.

Активы монетарные – денежные средства и активы, подлежащие получению в виде фиксированных или определенных сумм денежных средств.

Активы нематериальные – активы коммерческих предприятий (кроме кредитных), находящиеся у них на правах собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления, не имеющие вещественной формы, но принимающие участие в хозяйственной деятельности.

В СМФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» дается этому понятию следующее определение: «Нематериальный актив – идентифицируемый немонетарный актив, не имеющий физической формы».

Активы финансовые – а) денежные средства; б) договорное право требования денежных средств или другого финансового актива от другого предприятия (например, дебиторская задолженность); в) договорное право на обмен финансовых инструментов с другим предприятием на потенциально выгодных условиях (например, опцион на акции); г) долевой инструмент другого предприятия (то есть акции, паи).

Анализ – познавательная процедура мысленного или реального расчленения объекта или явления на части. Процедурой, обратной анализу, является синтез, с которым анализ часто сочетается в практической или познавательной деятельности.

Анализ вертикальный – предполагает определение удельных весов различных показателей в итоговых данных для оценки их динамики, что позволяет установить и прогнозировать изучаемые показатели.

Анализ горизонтальный – заключается в сравнении каждой позиции отчетности с предыдущим периодом; абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения).

Анализ имущественного состояния хозяйствующего субъекта – оценка стоимости его активов, изучение структуры имущества и ее динамики.

Анализ источников формирования активов (имущества) хозяйствующего субъекта – оценка структуры пассивов, соотношения собственных и заемных средств, вложенных в имущество.

Анализ операционный – метод анализа затрат во взаимосвязи с объемом производства и прибыли.

Анализ трендовый – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов цепным методом по отношению к периоду, принимаемому за базу, и определение тренда, то есть основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности представляет собой систему специальных знаний, связанную с исследованием тенденций хозяйственного развития, взаимозависимости экономических явлений и процессов, выявлением и измерением факторов, величины внутрихозяйственных резервов повышения эффективности производства и разработкой мероприятий по их использованию.

Аудит – проверка финансовой отчетности предприятия с целью выражения независимого мнения о том, составлена ли она в соответствии с действующими в стране нормативными правовыми актами и дает ли она достоверное отражение финансового положения и результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Баланс-брутто – баланс, в валюту которого входят сальдо контрарных (регулирующих) счетов.

Баланс бухгалтерский – финансовый отчет, показывающий финансовое положение данного предприятия на определенную дату, отражающий объем капитала и его структуру: по составу, размещению или основным направлениям вложения (актив), по источникам образования (пассив).

Балансовая стоимость – сумма, в которой актив признается в бухгалтерском балансе после вычета любой накопленной амортизации и любых накопленных убытков от обесценения такого актива.

Дебиторская задолженность – это средства предприятия, находящиеся во временном использовании у третьих лиц (покупателей продукции, собственных работников и др.).

Денежные средства – наиболее ликвидная часть активов, которая обеспечивает предприятию наибольшую степень ликвидности.

Денежные эквиваленты – финансовые инвестиции, которые характеризуются как краткосрочные, высоколиквидные или быстро конвертируемые в денежные средства инвестиции; подвержены незначительному риску изменения стоимости. К краткосрочным финансовым инвестициям относят ценные бумаги со сроком погашения три месяца или менее (за исключением акций предприятия).

Деятельность инвестиционная – деятельность предприятия, связанная с капитальными вложениями предприятия в связи с приобретением

земельных участков, зданий и иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных (долгосрочных) активов, а также их продажи; с осуществлением долгосрочных финансовых инвестиций в другие предприятия, выпуском облигаций и других ценных бумаг долгосрочного характера и т.п.

Деятельность предпринимательская – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Деятельность текущая – деятельность предприятия, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели либо не имеющая извлечение прибыли в качестве цели в соответствии с предметом и целями деятельности, то есть производством промышленной продукции, выполнением строительных работ, сельским хозяйством, торговлей, общественным питанием, сдачей имущества в аренду и другими видами деятельности.

Деятельность финансовая – деятельность предприятия, связанная с осуществлением краткосрочных финансовых инвестиций и привлечением краткосрочных заемных средств (кредитов, займов).

Дивиденд – часть общей суммы чистой прибыли акционерного общества, распределяемая между акционерами в соответствии с имеющимися у них акциями. Выплата доходов акционерам производится наличными или акциями.

Достоверность – форма существования истины, обоснованной каким-либо способом, например, экспериментом или неопровержимым логическим доказательством.

Доходы – увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме притока или прироста активов, или уменьшение обязательств, которые приводят к увеличению капитала, отличному от увеличения, связанного с взносами лиц, участвующих в капитале.

Запасы – это активы:

- а) предназначенные для продажи в ходе нормальной (обычной) деятельности;
- б) в процессе производства для такой продажи;
- в) в форме сырья или материалов, предназначенных для использования в производственном процессе или при предоставлении услуг.

Затраты – характеризуют в денежном выражении объем вещественных и финансовых ресурсов, использованных на производство и сбыт продукции за определенный период, которые трансформируются в себестоимость продукции (работ, услуг). Иными словами, затраты – расходы ресурсов, относимые к отчетному периоду при исчислении финансового результата за этот период.

Инвестиции – вложения денежных средств в некоторые активы на долгосрочной основе.

Инвестиции финансовые – это активы, которыми предприятие владеет в целях получения дохода (например, проценты, роялти, дивидендов и арендной платы), прироста инвестированного капитала или получения прочей выгоды (например, в результате коммерческих отношений).

Информация – сведения, уменьшающие неопределенность в этой области, к которой они относятся.

Иммобилизация – отвлечение средств предприятия из оборота в виду омертвления их в неликвидах или непредусмотренных активах.

Капитал – в учетно-аналитической практике под капиталом понимают совокупные источники средств и подразделяют их на собственный капитал и заемный капитал. Есть точка зрения авторов, которые под этим термином понимают лишь долгосрочные источники активов, к которым относят собственный капитал и долгосрочные обязательства.

Капитал заемный – краткосрочные и долгосрочные обязательства предприятия перед третьими лицами.

Капитал инвестированный – собственный капитал плюс долгосрочные обязательства, то есть капитал, вложенный в долгосрочные проекты на длительный период времени.

Капитал перманентный – собственный капитал плюс долгосрочные обязательства.

Капитал – часть стоимости активов предприятия, достающаяся его собственникам после удовлетворения требований третьих лиц.

Капитал совокупный – собственный капитал плюс заемный капитал.

Капитал функционирующий – активы за минусом краткосрочных и долгосрочных инвестиций, то есть капитал, непосредственно занятый в производственной деятельности.

Коэффициент абсолютной ликвидности – отношение наиболее ликвидных активов к краткосрочным обязательствам предприятия: нормальное ограничение $K_{л}^a \geq 0,2-0,5$. Коэффициент показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена в ближайшее время.

Коэффициент критической ликвидности (промежуточного покрытия) – рассчитывается как частное от деления величины денежных средств, ценных бумаг и расчетов на сумму краткосрочных обязательств предприятия. Оптимальное значение коэффициента – 0,7-0,8.

Коэффициент маневренности, равный отношению собственного оборотного капитала к капиталу предприятия, показывает, какая часть собственных средств находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Оптимальное значение коэффициента – 0,5.

Коэффициент мобильности активов исчисляется отношением стоимости краткосрочных активов к стоимости всех активов (к валюте баланса).

Коэффициент мобильности краткосрочных активов определяется отношением наиболее мобильной части краткосрочных активов (денежные средства, их эквиваленты и краткосрочные финансовые инвестиции) к

стоимости всех краткосрочных активов.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами представляет собой отношение собственного оборотного капитала к запасам и показывает, в какой степени запасы покрыты собственными источниками и не нуждаются в привлечении заемных средств. Может меняться в пределах 0,6-0,8.

Коэффициент оборачиваемости активов определяется отношением дохода от реализации продукции и оказания услуг к средней стоимости активов предприятия. Он показывает, сколько раз за год совершается полный цикл производства и обращения, и сколько денежных единиц реализованной продукции (оказанных услуг) принесла каждая единица активов.

Коэффициент оборачиваемости запасов или материальных оборотных средств определяется отношением дохода от реализации продукции и оказания услуг к средней за период величине запасов. Он отражает число оборота запасов предприятия за анализируемый период, то есть скорость их реализации. Поскольку запасы учитываются по стоимости их приобретения, то для расчета этого коэффициента чаще используются не доход от реализации продукции и оказания услуг, а себестоимость реализованной продукции.

Коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов определяется отношением дохода от реализации продукции и оказания услуг к средней величине краткосрочных активов. Он показывает скорость оборота краткосрочных активов за рассматриваемый период. Ускорение оборачиваемости краткосрочных активов уменьшает потребность в них, позволяет предприятиям высвободить часть оборотных средств для нужд экономики либо для дополнительного выпуска продукции.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности определяется отношением дохода от реализации продукции и оказания услуг к средней за период величине кредиторской задолженности. Он показывает расширение или снижение коммерческого кредита по аналогии с коэффициентом оборачиваемости дебиторской задолженности. Отличие состоит в том, что коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию, а не предприятием, как при коэффициенте дебиторской задолженности. Рост коэффициента кредиторской задолженности означает увеличение скорости оплаты задолженности предприятия, снижение – рост закупок в кредит.

Коэффициент оборачиваемости основных средств рассчитывается делением дохода от реализации продукции и оказания услуг на среднюю за период величину основных средств по их остаточной стоимости. Он характеризует эффективность использования основных средств предприятия за рассматриваемый период.

Коэффициент оборачиваемости капитала определяется отношением дохода от реализации продукции и оказания услуг к средней за период величине собственного капитала. Он характеризует различные аспекты

деятельности: с коммерческой точки зрения он определяет либо излишки продаж, либо их недостаток, с финансовой – скорость оборота вложенного капитала, с экономической – активность денежных средств, которыми рискуют собственники предприятия (акционеры, государство или иные собственники).

Коэффициент реальной стоимости основных средств определяется отношением остаточной стоимости основных средств к стоимости всех активов.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств определяется отношением краткосрочных активов к стоимости долгосрочных активов. Оптимальная величина этого соотношения обусловлена отраслевыми особенностями предприятия. На промышленных предприятиях уровень его должен быть не ниже 0,5.

Коэффициент текущей ликвидности отражает степень покрытия всех краткосрочных активов краткосрочными обязательствами. Оптимальное значение коэффициента – 2.

Кредитор – физическое или юридическое лицо, перед которым данное предприятие имеет задолженность, отраженную в текущем учете.

Кризисное финансовое положение – состояние, при котором денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

Ликвидность баланса – способность предприятия покрывать обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Означает безусловную платежеспособность предприятия и предполагает постоянное равенство между ее активами и обязательствами одновременно по общей сумме, по срокам превращения в деньги (активы) и срокам погашения обязательств.

Ликвидность – способность какого-либо актива трансформироваться в денежные средства в ходе предусмотренного производственно-технологического процесса. Степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта естественная (то есть не вынужденная) трансформация может быть осуществлена.

Ликвидность предприятия означает способность ее покрывать своими краткосрочными активами краткосрочные обязательства. Иными словами, наличие у него краткосрочных активов (оборотных средств) в размере теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами, иными словами, предприятие ликвидно, если его краткосрочные активы формально превышают краткосрочные обязательства.

Маржа прибыли – показатель прибыли в процентах к объему реализованной продукции или капиталу.

Метод экономического анализа – совокупность приемов, подходов, способов изучения хозяйственных процессов в их динамике и статистике.

Моделирование – процесс построения модели, в частности аналитического выражения зависимости между изучаемыми явлениями.

Налоговая база – сумма, которая будет вычитаться в налоговых целях из любых налогооблагаемых экономических выгод, которое будет получать предприятие при возмещении балансовой стоимости актива. Если эти экономические выгоды не подлежат налогообложению, то налоговая база актива равна его балансовой стоимости.

Несостоятельность (банкротство) предприятия – признанная экономическим судом неспособность должника удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнять обязанность по уплате обязательных платежей.

Нормальная устойчивость финансового положения предприятия – равенство запасов собственному оборотному капиталу и кредитам банка под товарно-материальные ценности.

Неустойчивое финансовое положение – нарушение платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственного оборотного капитала.

Объекты анализа – основные экономические результаты хозяйственной деятельности (производство и реализация продукции, себестоимости, использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, финансовые результаты производства).

Обязательство – гражданское правоотношение, в силу которого одна сторона (должник) обязана совершить в пользу другой стороны (кредитора) определенные действия (передать имущество, выполнить работу и др.), а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязательств.

Обязательства внешние (долгосрочные и краткосрочные) – юридические права инвесторов или кредиторов на имущество предприятия.

Обязательства долгосрочные – все виды заемных средств, привлекаемых на срок более года.

Обязательства краткосрочные – это обязательства предприятия, которые необходимо срочно погасить.

Обязательство перед собственниками состоит из капитала, который предприятие получает от акционеров и поставщиков при учреждении или в виде дополнительных взносов, и из капитала, который предприятие генерирует в процессе своей деятельности, реинвестируя прибыль.

Обязательства совокупные – сумма краткосрочных и долгосрочных обязательств предприятия.

Обязательства финансовые – любая обязанность по договору: а) предоставить денежные средства или иной финансовый актив другого предприятия (например, кредиторская задолженность); б) обменять финансовые инструменты с другим предприятием на потенциально невыгодных условиях (например, опцион на акции).

Основные средства – часть имущества предприятия, используемая в качестве средства труда, которая не теряет своей материально-вещественные

формы, функционирует в течение длительного времени (нескольких производственных циклов) и переносит свою стоимость на создаваемую продукцию постепенно в виде амортизационных отчислений.

Отчетность финансовая – единая система данных об имущественном и финансовом положении и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам, состав которой определяется нормативными документами.

Пассив баланса – совокупность источников средств, представленных в балансе.

Пассивы – обобщенное название составных элементов пассива бухгалтерского баланса.

Платежеспособность – наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

Предприятие – имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Понятие «фирма», «компания», «коммерческая организация» и «предприятие» можно считать синонимами.

Прибыль – положительная разница между признанными доходами и затратами за отчетный период.

Прибыль базовая – представляет собой величину чистой прибыли, уменьшенную на сумму дивидендов по привилегированным акциям, начисленных за отчетный период.

Прибыль бухгалтерская – прибыль за период до вычета расхода по налогу, то есть прибыль до налогообложения.

Прибыль валовая – это разность между доходом от реализации продукции и оказания услуг и себестоимостью реализованной продукции и оказанных услуг.

Прибыль маржинальная – разница между доходом от реализации продукции и оказания услуг и переменными затратами.

Прибыль на акцию – отношение базовой прибыли отчетного периода к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение отчетного периода.

Прибыль на акцию разводненная – отношение базовой прибыли, скорректированной на величину ее возможного прироста, к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находящихся в обращении, скорректированному на величину возможного прироста их количества в результате конвертации ценных бумаг в обыкновенные акции. Величина разводненной прибыли на акцию показывает максимально возможную степень уменьшения прибыли, приходящейся на одну обыкновенную акцию акционерного общества, в случаях конвертации всех конвертируемых ценных бумаг акционерного общества в обыкновенные акции исполнение всех договоров купли-продажи обыкновенных акций у эмитента по цене ниже их рыночной стоимости.

Прибыль налогооблагаемая – прибыль за период, определяемая в соответствии с правилами налоговых органов, в отношении которой уплачиваются налоги на прибыль.

Прибыль чистая – представляет собой разницу между доходами и расходами предприятия за вычетом налога на прибыль, который рассчитывается по правилам налогообложения. За счет чистой (нераспределенной) прибыли отчетного периода выплачиваются дивиденды по обыкновенным и привилегированным акциям.

Прибыль экономическая – прибыль до уплаты процентов за использование заемных и привлеченных средств (включая проценты по корпоративным облигациям и привилегированным акциям) и налогов. В зарубежной практике такой вид прибыли широко используется в расчетах, называется чистой операционной прибылью и обозначается EBIT.

Пользователь финансовой информации – юридическое или физическое лицо, заинтересованное в информации о предприятии.

Расходы – уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода в форме оттока или уменьшения активов, или возникновения обязательств, которые приводят к уменьшению капитала, связанного с распределением лицам, участвующим в капитале.

Резервы – выявленные возможности количественного и качественного роста основных показателей деятельности предприятия, заключающиеся в неиспользуемых, частично используемых или нерационально используемых производственных ресурсов.

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности деятельности предприятия, отражающий его прибыльность (доходность).

Рентабельность активов (норма прибыли) – отношение прибыли до налогообложения или чистой прибыли к среднегодовой стоимости общих активов.

Рентабельность продаж – отношение прибыли за период от продолжаемой деятельности к доходу от реализации продукции и оказания услуг; отражает долю прибыли (маржу) в цене продукции, характеризует эффективность операционной деятельности предприятия в отчетном периоде.

Рентабельность производства – отношение прибыли за период от продолжаемой деятельности к затратам на производство и реализацию продукции; характеризует способность предприятия контролировать уровень затрат и эффективность политики ценообразования.

Рентабельность капитала – отношение чистой прибыли предприятия к его капиталу. Отражает доходность владельца капитала на вложенные им средства.

Ресурсы – факторы производства, привлекаемые предприятием для достижения поставленных целей. Ресурсы многообразны: трудовые, материальные, финансовые, организационные, временные, информационные и др.

Самофинансирование – финансирование деятельности предприятия за счет генерируемой им прибыли, позволяющее не уменьшать его экономический потенциал.

Синтез – метод научного исследования какого-либо явления, состоящий в познании его как единого целого, в единстве и взаимной связи его частей.

Себестоимость – стоимостная оценка расхода или оплата ресурсов, использованных или привлеченных предприятием для производства или приобретения оцениваемого объекта.

Стандарты международной финансовой отчетности – документы, определяющие общий подход к составлению финансовой отчетности и предлагающие варианты учета отдельных средств или операций предприятий.

Убытки – превышение расходов над доходами при расчете финансового результата за период.

Устойчивость абсолютная – финансовое положение, которое характеризуется превышением собственного оборотного капитала над величиной запасов, то есть когда имеется неравенство: $C_{ок} > 3$.

Устойчивость нормальная – это финансовое положение, когда успешно функционирующее предприятие использует для покрытия запасов различные «нормальные» источники средств – собственные и привлеченные. Оно характеризуется неравенством: $(C_{ок+д}^0) < 3 < ОИ$.

Устойчивость финансовая – состояние запасов, которое гарантирует постоянную платежеспособность предприятия, которая за счет собственных средств покрывает вложенные в активы средства, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам.

Учет – система организованного наблюдения, количественного измерения и отражения процессов развития хозяйствующего субъекта.

Учет бухгалтерский представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации об операциях и событиях индивидуальных предпринимателей и предприятий, регламентированную законодательством страны о бухгалтерском учете и финансовой отчетности, а также учетной политикой.

Учетная политика – это конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, принятые предприятием для подготовки и представления финансовой отчетности.

Фактор – причина, движущая сила какого-либо процесса или явления, определяющая его характер или одну из основных черт.

Финансовые коэффициенты – относительные показатели, рассчитанные на основе финансовой отчетности, которые позволяют сопоставлять результаты деятельности разных предприятий, независимо от количественных параметров абсолютных показателей во временном разрезе.

Финансовый механизм предприятия – система управления финансовыми отношениями предприятия через финансовые рычаги с помощью финансовых методов.

Центры ответственности – структурные единицы или подразделения предприятия (вид деятельности, производства, цех, бригада, рабочее место, процесс), способные потреблять необходимые ресурсы, изменять и оценивать соответствие достигнутых результатов плановым (нормативным) показателям, нести ответственность за выполнение установленных заданий.

Экономическая выгода – потенциал прямого или косвенного превращения актива в поток денежных средств или их эквивалентов, под которыми понимаются высоколиквидные, как правило, краткосрочные инвестиции (обычно ценные бумаги).

Эффективность производства – отношение полезных конечных результатов к объему используемых или затраченных ресурсов. Измеряется с помощью показателей производительности труда, фондоотдачи, рентабельности, окупаемости затрат и т.д.

Эффективность работы предприятия характеризуется относительными показателями – системой показателей рентабельности или прибыльности (доходности) предприятия.

Эффективность экономическая – относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта.

Юридическое лицо – предприятие, имеющее в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, отвечающее этим имуществом по своим обязательствам, имеющее право от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Список использованных источников

1. Международные стандарты финансовой отчетности (Международные стандарты бухгалтерского учета (МСБУ – IAS); Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО – IFRS); интерпретации ПКИ (SIC и IFRIC).
2. Приказ МФ РК «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета» от 23 мая 2007 года №185.
3. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 года №234.
4. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебно-практическое пособие / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. – М.: Дело и сервис, 1998. – 256 с.
5. Артеменко В.Г. Финансовый анализ: учебное пособие / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. – М.: АО ДИС, НГАЭиУ, 1997. – 128 с.
6. Банкротство: Сборник нормативных правовых актов. – Алматы: Юрист, 2008. – 84 с.
7. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
8. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Институт экономики, 1997. – 864 с.
9. Бочаров В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб: Питер, 2006. – 240 с.
10. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 159 с.
11. Данилова Н.Ф. Экономический анализ деятельности предприятия: курс лекций [Текст]: учебное пособие/ Н.Ф. Данилова. – М.: Экзамен, 2006. – 189 с.
12. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебник/ Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис, 2009. – 384 с.
13. Ефимова О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 1998. – 320 с.
14. Ефимова О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 2002. – 528 с.
15. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
16. Комментарии к международным стандартам финансовой отчетности / Палий В.Ф. – М: Аскери. 1999.
17. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М.Н. Крейнина. – М.: АО ДИС, МВ-Центр, 1994. – 256 с.

18. Кузьмина Е.Е. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: в 2-х ч. Ч.2: учебник и практикум для академического бакалавриата / Е.Е. Кузьмина, Л.П. Кузьмина; под общ. ред. Е.Е. Кузьминой. – М: Юрайт, 2019. – 250 с. – Серия: Бакалавр. Академический курс.
19. Мырзалиев Б. Методические основы ведения бухгалтерского учета на предприятия и в организациях: учебное пособие / Б. Мырзалиев, А. Сатмурзаев, С. Миржакыпова. – Астана: Фолиант, 2013. – 328 с.
20. Нурпеисов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях : учебное пособие / Э.О. Нурпеисов. – изд. перераб. – Алматы: ТОО издательство LEM, 2011. – 444 с.
21. Пестунов М.А. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / М.А. Пестунов. – Челябинск: ЧелГУ, 2011. – 325 с.
22. Родионова В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В.М. Родионова, М.А. Федотова. – М.: Перспектива, 1995. – 98 с.
23. Русак В.А. Финансовый анализ субъектов хозяйствования: справочное пособие / В.А. Русак, Н.А. Русак. – Высшая школа, 1997. – 309 с.
24. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник/ Г. В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 536 с.
25. Стоянов Е.А. Экспертная диагностика и аудит финансово-хозяйственного положения предприятия / Е.А. Стоянов, Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 1992. – 90 с.
26. Танашева О.Г. Экономический анализ: в 2-х ч. Ч.2: финансовый анализ [Текст]: учебное пособие/ О.Г. Танашева. – Челябинск: ЧелГУ, 2009. – 142 с.
27. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности? В 2-х ч. Ч.1: учебник и практикум для академического бакалавриата / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: Юрайт, 2016. – 363 с. – Серия: Бакалавр. Академический курс.
28. Хендриксен Э.С. Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда. – М: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
29. Чечевицына Л.Н. [Текст]: учебное пособие: / Л.Н.Чечевицына, И.Н. Чуев – изд. 4-е доп. и перераб. – Ростов Н/Д: Феникс, 2008 – 382 с.
30. Шадрина Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник и практикум для СПО / Г.В. Шадрина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017. – 431 с. – Серия: Профессиональное образование.
31. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Текст]: учебное пособие: / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 208 с.

Ж.Т. Кульчикова, Н.А. Баранова, Т.К. Жапаров

АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

ISBN 978-601-7586-30-0



Формат 60x84 1/16

Бумага офисная.

Печать цифровая

6,5 усл. печ. л.

Тираж 100 экз.

Отпечатано: ТОО «New Line Media»
г. Костанай, пр. Аль-Фараби, 115, оф. 512
тел.: 8(7142) 53-11-47, 53-06-71
e-mail: geosprint@mail.ru