

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Павловский автомеханический техникум им. И.И.Лепсе»

**Методические рекомендации
по выполнению курсовой работы
по МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной
деятельности**

Разработал:
преподаватель
Ястребова Н.В.

20_22__г.

Оглавление

Аннотация.....	3
1.Задание на курсовую работу	6
2.Примерные темы курсовых работ	7
3.Список рекомендуемых источников.....	7
4. Организация выполнения курсовой работы.....	8
5. Указания к выполнению разделов курсовой работы	9
6. Требования к оформлению курсовой работы.....	58
Список использованной литературы.....	61
Приложение А «Титульный лист».....	62
Приложение Б «Лист замечаний».....	63
Приложение В «Задание на курсовую работу».....	64

Аннотация

Методические указания к курсовой работе по МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности составлены для студентов специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) очной формы обучения. Общие требования по всем темам курсовых работ – это отражение знаний, полученных на лекциях и практических занятиях на МДК.02.02, и использование материалов конкретных предприятий для самостоятельного осмысления данных и проведения на их основе анализа деятельности предприятия за ряд лет (2-3 года).

После написания курсовой работы обучающийся должен:

получить практический опыт:

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации.

уметь:

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;

знать:

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;

- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;
- методику расчетов основных видов налогов;
- методологические основы финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.

Результатом выполнения курсовой работы является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Составление и использование бухгалтерской отчетности, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей), участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих

	должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь
ОК 11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

1.Задание на курсовую работу

Тема курсовой работы по дисциплине «Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» предлагается студентом по материалам предприятия, на котором они работают. Выбранная тема и предлагаемая методика и объем работы согласуются с преподавателем данной дисциплины.

При разработке курсовой работы особое внимание уделяется современным ценам на оборудование, материалы, ГСМ и т.п., величины налоговых ставок и платежей. Расчеты должны проводиться с учетом современных требований и методических рекомендаций .

Методические указания по курсовому проектированию прилагаются

Защита курсовой работы

Студент кратко раскрывает содержание работы по всем разделам. Поясняет расчеты, отвечает на вопросы преподавателя. Ответы должны быть четкими и краткими. Оценивается качество содержания курсовой работы, умение студента доложить суть своей работы и оформление работы.

2. Темы курсовых работ

1. Анализ движения денежных потоков на предприятии.
2. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.
3. Анализ производства и реализации продукции.
4. Анализ использования трудовых ресурсов предприятия.
5. Управление деловой активностью промышленных предприятий.
6. Анализ состояния запасов и использования материальных ресурсов.
7. Анализ организации управления оборотным капиталом предприятия.
8. Анализ себестоимости продукции.
9. Финансовая отчетность предприятия и её использование для оценки финансового состояния.
10. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности по данным отчетности.
11. Анализ прибыли предприятия и оценка эффективности ее использования.
12. Анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности фирм.
13. Анализ состава, динамики, состояния и эффективности использования основных средств предприятия.
14. Анализ производительности труда и пути ее роста.
15. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.
16. Анализ финансовой устойчивости предприятия.
17. Организация информационного обеспечения системы управления.
18. Анализ организации управления внеоборотными активами предприятия.
19. Взаимосвязь финансового и операционного рычагов.
20. Разработки финансовой стратегии предприятия.
21. Тема по согласованию с преподавателем.

3. Список рекомендуемых источников

1. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 214 с.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / под ред. А.П. Гарнова. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 366 с.
3. Анализ финансовой отчетности : учебник / под ред. М.А. Вахрушиной. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 434 с.
4. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. для студ. учреждений сред. проф. образования/ С.М. Пястолов. – 16-е изд., перераб. – М.: Издательский центр «Академия», 2020. – 384 с.
5. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 374 с.

4. Организация выполнения курсовой работы

Этапы выполнения курсовой работы

Процесс выполнения и защиты курсовой работы включает следующие этапы: 1) выбор темы курсовой работы; 2) составление плана курсовой работы; 3) подбор литературных источников, их изучение, систематизация и обобщение; 4) сбор и обработка фактического материала; 5) написание текста по разделам, оформление курсовой работы; 6) защита курсовой работы.

Выбор темы курсовой работы

Тематика курсовых работ должна включать все наиболее важные вопросы по дисциплине «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий». Логическим продолжением курсовых работ может стать дипломная работа с более высоким уровнем разработки.

Курсовая работа выполняется на материалах конкретной организации или предприятия.

Составление плана курсовой работы

План курсовой работы представляет перечень всех ее разделов. Выбор основных вопросов, которые рассматриваются в курсовой работе, является важнейшей частью по составлению плана.

Подбор литературных источников

Необходимо изучить базовые источники, которые рекомендованы преподавателем на лекциях и практических занятиях. Кроме того, рекомендуются дополнительные источники: экономические журналы и газетные статьи. Необходимо изучать законодательные акты, нормативную базу.

Сбор и обработка фактического материала

Основным источником информации для курсовой работы по дисциплине «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий» являются отчеты о производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, куда включаются:

- 1) бухгалтерский баланс;
- 2) отчет о финансовых результатах;
- 3) отчет о движении капитала;
- 4) отчет о движении денежных средств;
- 5) приложение к бухгалтерскому балансу;
- 6) пояснительная записка;

7) итоговая часть аудиторского заключения и статистическая отчетность.

Большую наглядность курсовой работе придадут правильно оформленные таблицы. Каждая таблица должна иметь название, в краткой форме показывающее ее содержание, и завершаться выводом.

5. Указания к выполнению разделов курсовой работы

5.1 Введение

Неотъемлемыми структурными частями введения являются: 1) обоснование актуальности темы (его теоретическая и практическая значимость), 2) анализ литературы и источников, 3) постановка цели и задач работы.

Объем введения может быть около 2 страниц.

Первая глава - обзор основных понятий и формул, используемых в данной работе (согласно выбранной теме).

В первой главе рассматриваются теоретические основы избранной темы работы с позиций современных достижений экономической науки. Критически оцениваются опубликованные в печати работы отечественных и зарубежных авторов по исследуемому вопросу, если они носят противоречивый характер. Если по теме работы существуют различные позиции ученых или имеются сведения о различных путях (способах) практического решения данной проблемы, то студент должен определить свое отношение, сформулировать свою позицию, обосновать свою точку зрения, которая может совпадать с чьим-то мнением, а может и не совпадать и быть противоположной или оригинальной. В этом случае обоснование должно быть развернутым, базироваться на теоретической основе и иметь практическое подтверждение.

Первая глава служит основой для исследования фактических данных в последующих главах КР, которые должны явиться логическим продолжением первой - теоретической главы. Глава должна заканчиваться выводами или краткими обобщениями по исследуемому материалу. Объем обзора литературы - примерно 10-15 страниц. В конце главы делается вывод на основании поставленной проблемы.

Вторая глава - анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Во второй главе как логическое продолжение предыдущего раздела рассматривается краткая экономическая характеристика хозяйства, по материалам которого выполняется КР.

Данный раздел позволяет ознакомиться с трудовым, материальным, производственным потенциалом предприятия, на основе которого будут разрабатываться меры по разрешению изучаемой проблемы.

В содержании данного раздела обычно рассматриваются следующие вопросы: местоположение предприятия, его организационно-правовая форма,

организация производства и управления (производственная и организационная структура предприятия, организационная структура бухгалтерского аппарата).

Анализ хозяйственной деятельности включает совокупность расчетно-аналитических действий для обеспечения решения поставленных задач.

Назначением этого раздела является подробное раскрытие практического состояния проблемы (темы исследуемого процесса или явления). Анализируется динамика производственных экономических показателей (проводится анализ хозяйственной деятельности предприятия), выявляются и классифицируются факторы, влияющие на показатели экономического развития.

В этом разделе обязательно должны использоваться традиционные и экономико-математические методы обработки данных, составляться аналитические таблицы, графики, схемы, уравнения зависимости, на фактических материалах выбранного предприятия (региона), исследоваться современное состояние изучаемой проблемы.

Экономические показатели рассматриваются в динамике как минимум за последние три года.

При изучении исходных условий функционирования предприятия немаловажное значение имеет экспресс-анализ динамики основных показателей, характеризующих имущественное и финансовое состояние предприятия.

Имущественное положение предприятия оценивается на основании изучения динамики уровня следующих показателей:

- общей суммы средств, находящейся в распоряжении предприятия;
- величины основных средств и их доли в общей сумме активов, в том числе доли активной их части;
- степени износа основных средств и степени их обновления;
- суммы оборотных активов и их доли в общей валюте баланса;
- соотношения оборотных и внеоборотных активов;
- величины материальных запасов и их доли в сумме выручки;
- суммы дебиторской задолженности и ее доли в выручке;
- удельного веса просроченной дебиторской задолженности в общей сумме активов предприятия.

Содержание организационной и экономической характеристики может быть изменено и дополнено в зависимости от особенностей и поставленных в ней задач. Следует помнить, что данный раздел не должен быть оторванным от темы исследования. Он должен органически дополнять и раскрывать тему исследования.

При написании этой главы нужно помнить, что экономическая оценка показателей должна содержать не только констатацию фактов, переписанных из годовых отчетов или других источников информации, но в большей степени предусматривать дополнительную их обработку и соответствующую интерпретацию. Такая оценка должна быть конкретной, аргументированной в доказательствах и выводах.

В конце главы формулируется общий вывод, в котором в сжатом виде отмечается уровень развитости исследуемой проблемы и основные факторы, влияющие на ее масштабы.

5.2. Основные расчеты по данной главе могут быть произведены по указанным формулам:

1. Анализ имущественного положения

Имущественное положение – это сумма средств компании и их источников по их видам. В оценке имущественного положения применяется ряд показателей, рассчитываемых по данным бухгалтерской отчетности. На основании показателей имущественного положения можно сделать вывод о его качественном изменении, структуре хозяйственных средств и их источников.

При анализе имущественного положения на основе формы №1 бухгалтерской отчетности рассчитываются показатели, его характеризующие, определяется их изменение за год и за ряд лет. К данным показателям относятся:

1. Величина капитала компании (К) – сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении организации. Она равна итогу бухгалтерского баланса - нетто:

$$K = \text{итог баланса (валюта баланса)}$$

2. Собственный капитал (СК) – собственные средства предприятия на определенную дату, которые определяются по итогу раздела №3 баланса или иными словами это раздел бухбаланса, отражающий остаточное требование учредителей (участников) к созданному ими предприятию:

$$СК = \text{итог раздела 3, стр. 1300}$$

3. Собственные оборотные средства (СОС) – величина собственных средств, которые находятся в обороте. Собственные оборотные средства определяют степень платежеспособности и финансовой устойчивости организации. Они определяются путем прибавления к собственному капиталу (СК) долгосрочных обязательств (ДО) и вычитания суммы внеоборотных активов (ВА):

$$СОС = СК + ДО - ВА$$

$$СОС = \text{стр.1300} - \text{стр.1100}$$

Этот же показатель можно рассчитать как разность между мобильными (оборотными) активами (ОА) и краткосрочными обязательствами (КО):

$$СОС = ОА - КО$$

4. Привлеченный (заемный) капитал (ПК) – это сумма долгосрочных (ДО) и текущих обязательств (ТО). Он характеризует размер задолженности предприятия на отчетную дату:

$$ПК = ДО + ТО$$

$$ПК = \text{стр. 1400} + \text{стр. 1510} + \text{стр. 1520} + \text{стр. 1550} (\text{стр. 590} + \text{стр. 610} + \text{стр. 620} + \text{стр. 660})$$

5. Текущие активы (ТА), или «мобильные активы», «оборотные

средства», – характеризуют средства, находящиеся в запасах, затратах, денежных средствах и в дебиторской задолженности, т.е. итог раздела №2 бухгалтерского баланса:

ТА = раздел №2, стр. 1200

Мобильными активами они называются потому, что в отличие от основных средств и других внеоборотных активов могут быть быстрее, чем другие активы, возвращены в виде денежных средств для расчетов с должниками.

6. Текущие обязательства (ТО) или краткосрочные обязательства, – это задолженность, которую следует погасить в течение года. К этой задолженности относятся краткосрочные займы и кредиты:

ТО = стр. 1510 + стр. 1520

7. Долгосрочные активы (ДА), их приятно называть «иммобилизованные активы» – это сумма основных средств и прочих внеоборотных активов, которые в отличие от оборотных средств (мобильных активов) обращаются медленнее и определяются по итогу первого раздела актива баланса:

ДА = итог раздела 1, стр. 1100

8. Долгосрочные обязательства (ДО) – это кредиты и займы, полученные на длительный период – более одного года. Они показываются в пассиве баланса в разделе №4:

ДО = итог раздела 4, стр. 1400

Кроме вышеназванных коэффициентов, для оценки имущественного положения предприятия, можно рассчитать показатели по данным актива бухгалтерского баланса, которые отражают структуру и динамику ее имущества в учетной оценке (таблица 1).

Таблица 1 - Основные финансовые коэффициенты, характеризующие имущественное положение предприятия

Наименование финансового коэффициента	Расчетная формула	
	Числитель	Знаменатель
Динамика имущества	Валюта баланса на конец периода	Валюта баланса на начало периода
Доля внеоборотных активов в имуществе	Внеоборотные активы	Валюта баланса
Доля оборотных активов в имуществе	Оборотные активы	Валюта баланса
Доля денежных средств и их эквивалентов в оборотных активах	Денежные средства и денежные эквиваленты	Оборотные активы
Доля финансовых вложений (за исключением	Финансовые вложения (за исключением	Оборотные активы

денежных эквивалентов) в оборотных активах	денежных эквивалентов)	
Доля запасов в оборотных активах	Запасы	Оборотные активы
Доля дебиторской задолженности в оборотных активах	Дебиторская задолженность	Оборотные активы
Доля основных средств во внеоборотных активах	Основные средства	Внеоборотные активы
Доля нематериальных активов во внеоборотных активах	Нематериальные активы	Внеоборотные активы
Доля финансовых вложений во внеоборотных активах	Финансовые вложения	Внеоборотные активы
Доля результатов исследований и разработок во внеоборотных активах	Результаты исследований и разработок	Внеоборотные активы
Доля нематериальных поисковых активов во внеоборотных активах	Нематериальные поисковые активы	Внеоборотные активы
Доля материальных поисковых активов во внеоборотных активах	Материальные поисковые активы	Внеоборотные активы
Доля долгосрочных вложений в материальные ценности во внеоборотных активах	Долгосрочные вложения в материальные ценности	Внеоборотные активы
Доля отложенных налоговых активов во внеоборотных активах	Отложенные налоговые активы	Внеоборотные активы

Поскольку практически все финансовые коэффициенты, характеризующие имущественное положение, имеют отраслевую специфику, то у них отсутствуют универсальные рекомендуемые значения.

Выработка рекомендуемых значений для этих показателей возможна лишь в рамках конкретных отраслей.

Вследствие этого они анализируются в динамике, в сравнении с данными аналогичных предприятий (принадлежащих той же отрасли) и среднеотраслевыми показателями. По итогам анализа делается вывод о рациональности структуры имущества коммерческой организации (наиболее

рациональная, в целом рациональная, наименее рациональная), причинах ее изменений.

Анализируя имущественное положение предприятия также необходимо оценить состояние используемых основных средств. Для этих целей рассчитываются следующие показатели:

1. коэффициент износа;
2. коэффициент обновления;
3. коэффициент выбытия.

1. Коэффициент износа основных средств (Кизн) характеризует долю стоимости основных средств, списанную на затраты в предшествующих периодах, в первоначальной стоимости и рассчитывается по формуле:

$$\text{Кизн} = \frac{\text{Накопленный износ}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}}$$

Дополнением этого показателя до 100% (или единицы) является коэффициент годности основных средств. Так как данные показатели довольно часто используются для характеристики состояния основных средств, необходимо сделать некоторые замечания. Во-первых, нельзя не указать на некоторую условность этих показателей. Причина тому – зависимость коэффициента износа и коэффициента годности от выбранного метода начисления амортизации.

Иными словами, коэффициент износа не отражает фактической изношенности основных средств, так же как и коэффициент годности не дает точной оценки их текущего состояния.

Несмотря на условность этих показателей, они имеют определенное аналитическое значение. Так, принято считать, что значение коэффициента износа более чем 50% а, следовательно, коэффициента годности менее 50% является нежелательным.

Более объективную оценку данного показателя можно получить, сравнив его значение по конкретному предприятию со значением данного показателя у конкурентов или со средним значением коэффициента износа в отрасли.

2. Коэффициент обновления основных средств (Кобн) определяет часть имеющихся на конец отчетного периода основных средств, которая составляет новые основные средства и рассчитывается по формуле:

$$\text{Кобн} = \frac{\text{Стоимость поступивших основных средств за период}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств на конец периода}}$$

3. Коэффициент выбытия (Квыб) показывает, какая часть основных средств, с которыми предприятие начало деятельность в отчетном периоде, выбыла по различным причинам. Формула расчета данного показателя следующая:

$$\text{Квыб} = \frac{\text{Стоимость выбывших основных средств за период}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств на конец периода}}$$

Важным показателем оценки имущества является коэффициент реальной стоимости имущества (Кр) (реальной стоимости основных и

материальных оборотных средств в имуществе предприятия). Он определяет, какую долю в стоимости имущества составляют средства производства. По существу, этот коэффициент определяет уровень производственного потенциала предприятия, обеспеченность производственного процесса средствами производства. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$K_p = (OC + ЗАП + НЗП + МБП) / \text{итого активов}$$

где, ОС – суммарная величина основных средств по остаточной стоимости, ЗАП – суммарная величина производственных запасов, НЗП – суммарная величина незавершенного производства, МБП – суммарная величина МБП по остаточной стоимости.

На основе данных хозяйственной практики нормальным считается ограничение, когда реальная стоимость имущества составляет более 0,5 от общей стоимости активов.

2. Анализ ликвидности баланса предприятия

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность предприятия. Основной признак ликвидности – формальное превышение стоимости оборотных активов над краткосрочными пассивами. И чем больше это превышение, тем более благоприятное финансовое состояние имеет предприятие с позиции ликвидности.

Актуальность определения ликвидности баланса приобретает особое значение в условиях экономической нестабильности, а также при ликвидации предприятия вследствие его банкротства. Здесь встает вопрос: достаточно ли у предприятия средств для покрытия его задолженности. Такая же проблема возникает, когда необходимо определить, достаточно ли у предприятия средств для расчетов с кредиторами, т.е. способность ликвидировать (погасить) задолженность имеющимися средствами. В данном случае, говоря о ликвидности, имеется в виду наличие у предприятия оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств.

Для проведения анализа ликвидности баланса предприятия статьи активов группируют по степени ликвидности – от наиболее быстро превращаемых в деньги к наименее. Пассивы же группируют по срочности оплаты обязательств. Типичная группировка представлена в нижеприведенной таблице:

Таблица 2 - Группировка активов и пассивов баланса для проведения

анализа ликвидности

Активы		
Название группы	Обозначение	Состав
Наиболее ликвидные активы	A1	стр. 1250 + 1240
Быстро реализуемые активы	A2	стр. 1230
Медленно реализуемые активы	A3	стр. 1210 + 1220 + 1260 - 12605
Трудно реализуемые активы	A4	стр. 1100
Итого активы	ВА	
Пассивы		
Название группы	Обозначение	Состав
Наиболее срочные обязательства	П1	стр. 1520
Краткосрочные пассивы	П2	стр. 1510 + 1540 + 1550
Долгосрочные пассивы	П3	стр. 1400
Постоянные пассивы	П4	стр. 1300 + 1530 - 12605
Итого пассивы	ВР	

Сгруппированные суммы активов и пассивов можно отразить в таблице, сформированной аналогично таблице 3.

Таблица 3 - Группировка статей актива и пассива бухгалтерского баланса

Показатель	На 31.12.____ г.	На 31.12.____ г.	На 31.12.____ г.
A1 - наиболее ликвидные активы			
A2 – быстро реализуемые активы			
A3 – медленно			

реализуемые активы			
А4 – труднореализуемые активы			
П1 – срочные обязательства			
П2 – краткосрочные пассивы			
П3 – долгосрочные пассивы			
П4 – постоянные пассивы			

Для оценки ликвидности баланса с учетом фактора времени необходимо провести сопоставление каждой группы актива с соответствующей группой пассива.

1) Если выполнимо неравенство $A1 > П1$, то это свидетельствует о платежеспособности организации на момент составления баланса. У организации достаточно для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов.

2) Если выполнимо неравенство $A2 > П2$, то быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

3) Если выполнимо неравенство $A3 > П3$, то в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

Выполнение первых трех условий приводит автоматически к выполнению условия: $A4 \leq П4$

Выполнение этого условия свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации, наличия у нее собственных оборотных средств.

На основе сопоставления групп активов с соответствующими группами пассивов выносится суждение о ликвидности баланса предприятия.

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить следующие показатели:

- текущая ликвидность, которая свидетельствует о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (-) организации на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени: $A1 + A2 \Rightarrow П1 + П2$; $A4 \leq П4$

- перспективная ликвидность – это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей: $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$

- недостаточный уровень перспективной ликвидности: $A4 \leq П4$

- баланс не ликвиден: $A4 = > П4$

Однако следует отметить, что проводимый по изложенной схеме анализ

ликвидности баланса является приближенным, более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов.

1. Коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Это основной показатель платежеспособности предприятия. Коэффициент текущей ликвидности определяется по формуле:

$$K = (A1 + A2 + A3) / (П1 + П2)$$

В мировой практике значение этого коэффициента должно находиться в диапазоне 1-2. Естественно, существуют обстоятельства, при которых значение этого показателя может быть и больше, однако, если коэффициент текущей ликвидности более 2-3, это, как правило, говорит о нерациональном использовании средств предприятия. Значение коэффициента текущей ликвидности ниже единицы говорит о неплатежеспособности предприятия.

2. Коэффициент быстрой ликвидности, или коэффициент «критической оценки», показывает, насколько ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность. Коэффициент быстрой ликвидности определяется по формуле:

$$K = (A1 + A2) / (П1 + П2)$$

В ликвидные активы предприятия включаются все оборотные активы предприятия, за исключением товарно-материальных запасов. Данный показатель определяет, какая доля кредиторской задолженности может быть погашена за счет наиболее ликвидных активов, т. е. показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам. Рекомендуемое значение данного показателя от 0,7-0,8 до 1,5.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть кредиторской задолженности предприятие может погасить немедленно. Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле:

$$K = A1 / (П1 + П2)$$

Показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам с дебиторами. Значение данного показателя не должно опускаться ниже 0,2.

4. Для комплексной оценки ликвидности баланса в целом рекомендуется использовать общий показатель ликвидности баланса предприятия, который показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств (краткосрочных, долгосрочных, среднесрочных) при условии, что различные группы ликвидных средств и платежных обязательств входят в указанные суммы с определенными весовыми коэффициентами, учитывающими их значимость с точки зрения сроков поступления средств и погашения обязательств. Общий показатель ликвидности баланса определяется по формуле:

$$K = (A1 + 0,5*A2 + 0,3*A3) / (П1 + 0,5*П2 + 0,3*П3)$$

Оценивает изменения финансовой ситуации в компании сточки зрения ликвидности. Данный показатель применяется при выборе надежного партнера из множества потенциальных партнеров на основе финансовой отчетности. Значение данного коэффициента должно быть больше или равно 1.

5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает, насколько достаточно собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Он определяется:

$$K = (П4 - А4) / (A1 + A2 + A3)$$

Значение данного коэффициента должно быть больше или равно 0,1.

6. Коэффициент маневренности функционального капитала показывает, какая часть функционирующего капитала заключена в запасах. Если этот показатель уменьшается, то это является положительным фактом. Он определяется из соотношения:

$$K = A3 / [(A1+A2+A3) - (П1+П2)]$$

В ходе анализа ликвидности баланса каждый из рассмотренных коэффициентов ликвидности рассчитывается на начало и конец отчетного периода. Если фактическое значение коэффициента не соответствует нормальному ограничению, то оценить его можно по динамике (увеличение или снижение значения). Следует отметить, что в большинстве случаев достижение высокой ликвидности противоречит обеспечению более высокой прибыльности. Наиболее рациональная политика состоит в обеспечении оптимального сочетания ликвидности и прибыльности предприятия.

Наряду с приведенными показателями для оценки состояния ликвидности можно использовать показатели, основанные на денежных потоках: чистый денежный поток (NCF - Net Cash Flow); денежный поток от операционной деятельности (CFO - Cash Flow from Operations); денежный поток от операционной деятельности, скорректированный на изменения оборотного капитала (OCF - Operating Cash Flow); денежный поток от операционной деятельности, скорректированный на изменения оборотного капитала и удовлетворения потребности в инвестициях (OCFI - Operating Cash Flow after Investments); свободный денежный поток (FCF - Free Cash Flow).

При этом независимо от стадии жизненного цикла, на котором находится предприятие, менеджмент вынужден решать задачу определения оптимального уровня ликвидности, поскольку, с одной стороны, недостаточная ликвидность активов может привести как к неплатежеспособности, так и к возможному банкротству, а с другой стороны, избыток ликвидности может привести к снижению рентабельности. В силу этого современная практика требует появления все более совершенных процедур проведения анализа и диагностики состояния ликвидности.

3. Анализ платежеспособности

Для проведения анализа платежеспособности предприятия и определения финансового состояния на момент принятия решения важным является определение видов источников информации. Основным источником выступает в данном случае бухгалтерская (финансовая) отчетность, для расширенного анализа необходимы регистры бухгалтерского и налогового учета, а также вся статистическая и бухгалтерская информация, обобщающая структуру и объемы активов и пассивов, виды операций, осуществляемых предприятием, а также стоимостную результативность деятельности, затраты и выручку от ее осуществления.

Как правило, оценка уровня платежеспособности и ее анализ необходимы для:

1. регулярного прогнозирования финансового положения и устойчивости;
2. контроля за своевременным исполнением обязательств компании;
3. повышения доверия партнеров и инвесторов к проведению совместной деятельности;
4. полного возврата кредитов и оценки эффективности их использования.

В теории финансового анализа мнения ученых, при рассмотрении понятия платежеспособности и ее оценки нередко расходятся.

Большинство авторов придерживаются точки зрения, что платежеспособность определяется главным образом степенью ликвидности организации. Поэтому при [анализе платежеспособности](#) предприятий рекомендуют оценивать коэффициенты ликвидности.

О.В. Ефимова советует для анализа платежеспособности предприятия, использовать данные Отчета о движении денежных средств, применяя два коэффициента: коэффициент платежеспособности ($K_{п}$) и коэффициент Бивера ($K_{б}$), определяемых по формулам:

$$K_{п} = (ДС_{нп} + \text{Приток ДС}) / \text{Отток ДС}$$

$K_{б} = (\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}) / \text{Долгосрочные и краткосрочные обязательства}$

где, $ДС_{нп}$ – денежные средства на начало периода.

Коэффициент платежеспособности дает возможность определить, сможет ли компания обеспечить исполнение собственных обязательств за счет денежных средств остающихся на расчетных счетах и в кассе предприятия. По мнению автора, нормативным значением данного коэффициента платежеспособности является значение не менее 1.

Коэффициент Бивера, также по мнению О.В. Ефимовой должен находиться в диапазоне 0,17 - 0,4. В этом случае платежеспособность компании будет признана удовлетворительной, если же значение показателя за период оказывается ниже значений данного интервала, то говорят о наличии высокого риска потери платежеспособности. В случае превышения значение 0,4 рассчитывают на низкий уровень риска потери платежеспособности.

В международной практике в процессе финансового анализа ищут ответы на следующие вопросы:

1. Сможет ли компания немедленно оплатить все свои краткосрочные обязательства?
2. Может ли компания оплатить свои краткосрочные обязательства?
3. Может ли компания оплатить свои долго- и среднесрочные обязательства?

Для ответа на эти вопросы рекомендуется исчислять значения мгновенной, краткосрочной, долго- и среднесрочной платежеспособности.

«Мгновенная» платежеспособность означает то же, что и ликвидность, поскольку термин «ликвидность» характеризует способность компании вовремя погашать свои краткосрочные обязательства. При ее расчете ликвидные активы сопоставляют с кредиторской задолженностью со сроком погашения до одного года (под ликвидными активами понимаются денежные средства и торговая дебиторская задолженность).

Для оценки краткосрочной платежеспособности текущие активы сопоставляют с кредиторской задолженностью со сроком погашения до одного года. В российской практике этот коэффициент, по сути, представляет собой коэффициент текущей ликвидности.

Для оценки долго- и среднесрочной платежеспособности рассчитывают:

- положительный чистый капитал (чистые активы организации);
- соотношение заемного и собственного капитала (коэффициент финансового рычага);
- покрытие процентов;
- график погашения кредита.

Таким образом, принятые в международной практике методы оценки мгновенной и краткосрочной платежеспособности адекватны способам расчета показателей ликвидности в российской практике.

4. Показатели анализа финансовой устойчивости

4.1 Экспертный метод оценки финансовой устойчивости

Для оценки уровня финансовой устойчивости российских предприятий предлагается использовать экспертный метод оценки финансовой устойчивости. Суть этого метода заключается в следующем. Экспертами выбирается совокупность частных критериев, характеризующих различные аспекты финансовой устойчивости. Такими критериями могут быть:

X1 - Коэффициент оборачиваемости запасов: $X1 = В/МПЗ$;

X2 - Коэффициент покрытия краткосрочных пассивов оборотными

активами: $X2 = TA/TO$

$X3$ - Коэффициент структуры капитала: $X3 = СК/ПК$

$X4$ - Коэффициент общей рентабельности активов: $X4 = П/КАП$

$X5$ - Рентабельность продаж: $X5 = П/В$

Расшифруем условные обозначения:

В - выручка от реализации;

МПЗ - материально-производственные запасы;

ТА - текущие активы;

ТО - текущие обязательства;

СК - собственный капитал компании;

ПК - привлеченный капитал, т.е. сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств компании;

П - прибыль до налогообложения;

КАП - капитал компании - валюта баланса.

Опишем подробнее каждый из элементов модели экспертной оценки финансовой устойчивости.

Коэффициент оборачиваемости запасов. Данный показатель описывает скорость оборота средств, вложенных в материальные оборотные активы. Рост этого коэффициента в динамике оказывает благоприятное влияние на уровень финансовой устойчивости и свидетельствует о росте эффективности управления запасами. Нормативное значение этого показателя равно 3, т.е. на каждый рубль запасов должно приходиться не менее 3 руб. выручки.

Коэффициент покрытия краткосрочных пассивов оборотными активами показывает степень покрытия краткосрочных обязательств оборотными средствами. Рост показателя в динамике благоприятно влияет на уровень платежеспособности, финансовой устойчивости. Нормативное значение показателя равно 2, или на каждый рубль краткосрочных обязательств должно приходиться не менее 2 рублей оборотных средств.

Коэффициент структуры капитала. Данный показатель показывает, сколько рублей собственного капитала приходится на один рубль заемных средств. Рост коэффициента структуры капитала в динамике с положительной стороны характеризует уровень платежеспособности компании, снижает уровень финансовой зависимости от внешних инвесторов. Нормативное значение этого показателя – не менее 1, т.е. на каждый рубль заемных средств должно приходиться не менее 1 руб. собственных средств.

Коэффициент общей рентабельности активов. Значение коэффициента показывает, сколько рублей прибыли до налогообложения приходится на 1 рубль активов. Увеличение значения показателя в динамике положительно влияет на финансовое состояние и свидетельствует о повышении качества управления имуществом и источниками его покрытия. Нормативное значение показателя – 0,3.

Рентабельность продаж показывает сколько рублей прибыли до налогообложения приходится на 1 руб. полученной выручки. Увеличение

показателя в динамике является положительным фактором и свидетельствует о повышении уровня менеджмента предприятия. Нормативное значение этого показателя – 0,2, т.е. на каждый рубль выручки должно приходиться не менее 20 копеек прибыли.

Произведя расчет коэффициентов, далее экспертами устанавливается значимость каждого частного критерия в соответствии с его влиянием на финансовую устойчивость. Затем рассчитываются соотношения между значениями частных критериев и их нормативными значениями. В результате формируется комплексный индикатор финансовой устойчивости вида:

$$R = (X1/3*25) + (X2/2*25) + (X3/1*20) + (X4/0,3*20) + (X5/0,2*10)$$

При этом если значение данного индикатора финансовой устойчивости не менее 100 ($R = 100$), то финансовая ситуация компании считается хорошей. Если значение показателя менее 100, то финансовая ситуация организации не является благоприятной.

Чем больше отклонение от 100 в меньшую сторону, тем сложнее финансовое состояние организации, тем более вероятно наступление в ближайшее время для предприятия финансовых трудностей.

Прогноз финансовых затруднений с помощью изложенного индикатора позволит своевременно принимать меры для снижения финансовых трудностей, более объективно составлять планы развития организации.

4.2 Оценка рациональности соотношения собственного и заемного капитала в анализе финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость отражает финансовое состояние организации, при котором оно способно за счет рационального управления материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами создать такое превышение доходов над расходами, при котором достигается стабильный приток денежных средств, позволяющий предприятию обеспечить его текущую и долгосрочную платежеспособность, а также удовлетворить инвестиционные ожидания собственников.

Важнейшим вопросом в анализе финансовой устойчивости является оценка рациональности соотношения собственного и заемного капитала.

Финансирование бизнеса за счет собственного капитала может осуществляться, во-первых, путем реинвестирования прибыли и, во-вторых, за счет увеличения капитала предприятия (выпуск новых ценных бумаг). Условия, ограничивающие использование данных источников для финансирования деятельности предприятия, – политика распределения чистой прибыли, определяющая объем реинвестирования, а также

возможность дополнительной эмиссии акций.

Финансирование из заемных источников предполагает соблюдение ряда условий, обеспечивающих определенную финансовую надежность предприятия. В частности, при решении вопроса о целесообразности привлечения заемных средств необходимо оценить сложившуюся на предприятии структуру пассивов. Высокая доля долга в ней может делать неразумным (опасным) привлечение новых заемных средств, поскольку риск неплатежеспособности в таких условиях чрезмерно велик.

Привлекая заемные средства, предприятие получает ряд преимуществ, которые при определенных обстоятельствах могут обернуться своей обратной стороной и повлечь ухудшение финансового состояния предприятия, приблизить его к банкротству.

Финансирование активов из заемных источников может быть привлекательным постольку, поскольку кредитор не предъявляет прямых претензий в отношении будущих доходов предприятия. Вне зависимости от результатов кредитор имеет право претендовать, как правило, на оговоренную сумму основного долга и процентов по нему. Для заемных средств, получаемых в виде товарного кредита поставщиков, последняя составляющая может выступать как в явном, так и неявном виде.

Наличие заемных средств не меняет структуры собственного капитала с той точки зрения, что долговые обязательства не приводят к «разбавлению» доли владельцев (если только не имеет места случай рефинансирования задолженности и ее погашения акциями предприятия).

В большинстве случаев величина обязательств и сроки их погашения являются известными заранее (исключения составляют, в частности, случаи гарантийных обязательств), что облегчает финансовое планирование денежных потоков.

В то же время наличие расходов, связанных с платой за пользование заемными средствами, смещает точку безубыточности предприятия. Иными словами, для того чтобы достичь безубыточной работы, предприятию приходится обеспечивать больший объем продаж. Таким образом, предприятие с большой долей заемного капитала имеет малую возможность для маневра в случае непредвиденных обстоятельств, таких, как падение спроса на продукцию, значительное изменение процентных ставок, рост затрат, сезонные колебания.

В условиях неустойчивого финансового положения это может стать одной из причин утраты платежеспособности: предприятие оказывается не в состоянии обеспечить больший приток средств, необходимый для покрытия возросших расходов.

Наличие конкретных обязательств может сопровождаться теми или иными условиями, ограничивающими свободу предприятия в распоряжении и управлении активами. Наиболее типичным примером таких ограничивающих условий являются залоговые обязательства. Высокая доля существующего долга может повлечь за собой отказ заимодавца предоставить новый кредит.

Все эти моменты должны быть учтены в анализе финансовой устойчивости организации.

К основным показателям, характеризующим структуру капитала, относятся коэффициент независимости, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент зависимости от долгосрочного заемного капитала, коэффициент финансирования и некоторые другие. Основное назначение данных коэффициентов состоит в том, чтобы охарактеризовать уровень финансовых рисков предприятия.

Приведем формулы расчета перечисленных коэффициентов:

Коэффициент независимости = Собственный капитал / Валюта баланса * 100%

Этот коэффициент важен как для инвесторов, так и для кредиторов предприятия, поскольку характеризует долю средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества предприятия. Он указывает, насколько предприятие может снизить оценку своих активов (уменьшить величину активов) без нанесения ущерба интересам кредиторов. Теоретически считается, что если этот коэффициент больше или равен 50 %, то риск кредиторов минимален: реализовав половину имущества, сформированного за счет собственных средств, предприятие сможет погасить свои долговые обязательства. Следует подчеркнуть, что данное положение не может использоваться как общее правило. Оно нуждается в уточнении с учетом специфики деятельности предприятия и прежде всего его отраслевой принадлежности.

Коэффициент финансовой устойчивости = (Собственный капитал + Долгосрочные обязательства) / Валюта баланса * 100%

Значение коэффициента показывает удельный вес тех источников финансирования, которые предприятие может использовать в своей деятельности длительное время.

Коэффициент зависимости от долгосрочного заемного капитала = Долгосрочные пассивы / (Собственный капитал + Долгосрочные обязательства) * 100%

При анализе долгосрочного капитала бывает целесообразно оценить, в какой степени в его составе используется долгосрочный заемный капитал. С этой целью и рассчитывается коэффициент зависимости от долгосрочных источников финансирования. Данный коэффициент исключает из рассмотрения текущие пассивы и сосредоточивает внимание на стабильных источниках капитала и их соотношении. Основное назначение показателя – охарактеризовать, в какой степени предприятие зависит от долгосрочных кредитов и займов.

В некоторых случаях данный показатель может рассчитываться в виде обратной величины, т.е. как отношение заемного и собственного капитала. Рассчитанный в таком виде показатель получил название коэффициента финансового рычага.

Коэффициент финансирования = Собственный капитал / Заемный

капитал * 100%

Коэффициент показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств, а какая – за счет заемных. Ситуация, при которой величина коэффициента финансирования меньше 1 (большая часть имущества предприятия сформирована за счет заемных средств), может свидетельствовать об опасности неплатежеспособности и нередко затрудняет возможность получения кредита.

Сразу же следует предостеречь от буквального понимания рекомендуемых значений для рассмотренных показателей. В ряде случаев доля собственного капитала в их общем объеме может быть менее половины, и, тем не менее, такие предприятия будут сохранять достаточно высокую финансовую устойчивость. Это в первую очередь касается предприятий, деятельность которых характеризуется высокой оборачиваемостью активов, стабильным спросом на реализуемую продукцию, налаженными каналами снабжения и сбыта, низким уровнем постоянных затрат (например, торговые и посреднические организации).

У капиталоемких предприятий с длительным периодом оборота средств, имеющих значительный удельный вес активов целевого назначения (к примеру, предприятий машиностроительного комплекса), доля заемных средств в 40-50% может быть опасна для финансовой стабильности.

Коэффициенты, характеризующие структуру капитала, рассматриваются обычно в качестве характеристик риска предприятия. Чем больше доля долга, тем выше потребность в денежных средствах, необходимых для его обслуживания. В случае возможного ухудшения финансовой ситуации у такого предприятия выше риск неплатежеспособности.

Исходя из этого, приведенные коэффициенты могут рассматриваться как инструменты поиска «проблемных моментов» на предприятии. Чем меньше доля долга, тем меньше необходимость в углубленном анализе риска структуры капитала. Высокая доля долга делает необходимым обязательное рассмотрение основных вопросов, связанных с анализом: структуры собственного капитала, состава и структуры заемного капитала (с учетом того, что данные баланса могут представлять собой лишь часть обязательств предприятия); способности предприятия генерировать денежные средства, необходимые для покрытия существующих обязательств; доходности деятельности и других существенных для анализа факторов.

Особое внимание при оценке структуры источников имущества предприятия нужно уделить способу их размещения в активе. В этом проявляется неразрывная связь анализа пассивной и активной частей баланса.

Пример 1. Структура баланса предприятия А характеризуется следующими данными (%): Предприятие А

Актив	Доля, %	Пассив	Доля, %
-------	---------	--------	---------

Внеоборотные активы	60	Собственный капитал	55
Оборотные активы	40	Краткосрочные пассивы	45
БАЛАНС	100	БАЛАНС	100

Оценка структуры источников в нашем примере на первый взгляд свидетельствует о достаточно стабильном положении предприятия А: большой объем его деятельности (55%) финансируется за счет собственного капитала, меньший – за счет заемного (45%). Однако результаты анализа размещения средств в активе вызывают серьезные опасения относительно его финансовой устойчивости. Более половины (60%) имущества характеризуется длительным сроком использования, а значит, и длительным периодом окупаемости. На долю оборотных активов приходится всего 40%. Как видим, у такого предприятия сумма текущих обязательств превышает величину оборотных активов. Это позволяет сделать вывод о том, что часть активов долгосрочного характера была сформирована за счет краткосрочных обязательств организации (и, следовательно, можно ожидать, что срок их погашения наступит раньше, чем окупятся данные вложения средств). Таким образом, предприятие А выбрало опасный, хотя и весьма распространенный способ размещения средств, следствием которого могут стать проблемы утраты платежеспособности.

Итак, общее правило обеспечения финансовой устойчивости: долгосрочные активы должны быть сформированы за счет долгосрочных источников, собственных и заемных. Если предприятие не располагает заемными средствами, привлекаемыми на длительной основе, основные средства и прочие внеоборотные активы должны формироваться за счет собственного капитала.

Пример 2. Предприятие Б имеет следующую структуру хозяйственных средств и источников их образования (%): Предприятие Б

Актив	Доля	Пассив	Доля
Внеоборотные активы	30	Собственный капитал	65
Незавершенное производство	30	Краткосрочные пассивы	35
Расходы будущих периодов	5		
Готовая продукция	14		
Дебиторы	20		
Денежные средства	1		
БАЛАНС	100	БАЛАНС	100

--	--	--	--

Как видим, в пассивах предприятия Б преобладает доля собственного капитала. При этом объем заемных средств, привлеченных на краткосрочной основе, в 2 раза меньше, чем сумма оборотных активов (соответственно 35% и 70% (30 + 5 + 14 + 20 + 1) валюты баланса). Однако, как и у предприятия А, более 60% активов – труднореализуемые (при условии, что готовая продукция на складе может быть при необходимости полностью реализована, а все покупатели-должники расплатятся по своим обязательствам). Следовательно, при сложившейся структуре размещения средств в активе даже столь значительное превышение собственного капитала над заемным может оказаться опасным. Возможно, чтобы обеспечить финансовую устойчивость такого предприятия, долю заемных средств нужно сократить.

Таким образом, предприятия, у которых объем труднореализуемых активов в составе оборотных средств значителен, должны иметь большую долю собственного капитала.

Еще один фактор, влияющий на соотношение собственных и заемных средств, – структура затрат предприятия. Предприятия, у которых удельный вес постоянных расходов в общей сумме затрат значителен, должны иметь больший объем собственного капитала.

При анализе финансовой устойчивости необходимо учитывать скорость оборота средств. Предприятие, скорость оборота средств у которого выше, может иметь большую долю заемных источников в совокупных пассивах без угрозы для собственной платежеспособности и без увеличения риска для кредиторов (предприятию с высокой оборачиваемостью капитала легче обеспечить приток денежных средств и, следовательно, рассчитаться по своим обязательствам). Поэтому такие предприятия более привлекательны для кредиторов и заимодателей.

Кроме того, на рациональность управления пассивами и, следовательно, и финансовую устойчивость, непосредственное влияние оказывает соотношение стоимости привлечения заемных средств (C_d) и доходности инвестирования средств в активы организации (ROI). Взаимосвязь рассмотренных показателей с позиции их влияния на рентабельность собственного капитала находит выражение в известном соотношении, применяемом для определения влияния эффекта финансового рычага:

$$ROE = ROI + D/E (ROI - C_d)$$

где ROE – рентабельность собственного капитала; E – собственный капитал, D – заемный капитал, ROI – рентабельность инвестиций, C_d – стоимость привлечения заемного капитала.

Смысл данного соотношения состоит, в частности, в том, что, пока рентабельность вложений в предприятие выше цены заемных средств, рентабельность собственного капитала будет расти тем быстрее, чем выше соотношение заемных и собственных средств. Однако по мере роста доли заемных средств прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, начинает

сокращаться (все большая часть прибыли направляется на выплату процентов). В результате рентабельность инвестиций падает, становясь меньше стоимости привлечения заемных средств. Это в свою очередь приводит к падению рентабельности собственного капитала.

Таким образом, управляя соотношением собственного и заемного капитала компания может оказать воздействие на важнейший финансовый коэффициент – **активность собственного капитала**.

Варианты способов соотношения активов и пассивов	
Внеоборотные активы – 50%	Капитал – 80%
Оборотные активы – 50%	Долгосрочные и краткосрочные обязательства – 20%

Представленная схема соотношения активов и пассивов позволяет говорить о безопасном соотношении собственного и заемного капитала. Выполняются два основных условия: собственный капитал превышает внеоборотные активы; оборотные активы выше краткосрочных обязательств.

Вариант № 2

АКТИВ	ПАССИВ
Внеоборотные активы – 30%	Капитал – 40%
Оборотные активы – 70%	Долгосрочные и краткосрочные обязательства – 60%

Представленная схема соотношения активов и пассивов, несмотря на относительно невысокую долю собственного капитала также не вызывает опасений, поскольку доля долгосрочных активов данной организации не высока и собственный капитал полностью покрывает их величину.

Вариант №3

АКТИВ	ПАССИВ
Внеоборотные активы – 50%	Капитал – 50%
Оборотные активы – 50%	Долгосрочные обязательства – 20%; Краткосрочные обязательства – 30%

Соотношение активов и пассивов также демонстрирует превышение долгосрочных источников над долгосрочными активами.

Вариант №4

АКТИВ	ПАССИВ
Внеоборотные активы – 60%	Капитал – 50%
Оборотные активы – 40%	Долгосрочные обязательства – 20%;

	Краткосрочные обязательства – 30%
--	-----------------------------------

Данный вариант структуры баланса на первый взгляд говорит о недостаточности собственного капитала. Вместе с тем, наличие долгосрочных обязательств позволяет полностью сформировать долгосрочные активы за счет долгосрочных источников средств.

Вариант №5

АКТИВ	ПАССИВ
Внеоборотные активы – 60%	Капитал – 45%
Оборотные активы – 40%	Долгосрочные обязательства – 5%; Краткосрочные обязательства – 50%

Данный вариант структуры может вызвать серьезные опасения относительно финансовой устойчивости организации. Действительно, можно видеть, что у рассматриваемой организации не хватает долгосрочных источников для формирования внеоборотных активов. В результате, она вынуждена использовать краткосрочные заемные средства для формирования долгосрочных активов. Таким образом, можно видеть, что краткосрочные обязательства стали главным источником формирования и оборотных активов и, частично, внеоборотных активов, что сопряжено с повышенными финансовыми рисками деятельности такой организации.

Вместе с тем, следует подчеркнуть, что окончательные выводы относительно рациональности структуры пассивов анализируемой организации могут быть сделаны на основе комплексного анализа факторов, учитывающих отраслевую специфику, скорость оборота средств, рентабельность и ряд других.

4.3 Коэффициенты финансовой устойчивости

Одной из характеристик стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость.

Нижеприведенные коэффициенты финансовой устойчивости, характеризуют независимость по каждому элементу активов предприятия и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива компания в финансовом отношении.

1. Коэффициент автономии
2. Коэффициент финансовой зависимости
3. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств
4. Коэффициент маневренности собственных оборотных средств
5. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов
6. Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования

7. Коэффициент обеспеченности собственными средствами

Наиболее простые коэффициенты финансовой устойчивости характеризуют соотношения между активами и обязательствами в целом, без учета их структуры. Важнейшим показателем данной группы является коэффициент автономии (или финансовой независимости, или концентрации собственного капитала в активах).

Устойчивое финансовое положение предприятия – это результат умелого управления всей совокупностью производственных и хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности предприятия. Финансовая устойчивость обусловлена как стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и от результатов его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Основной задачей анализа финансовой устойчивости предприятия является оценка степени независимости от заемных источников финансирования. В процессе анализа необходимо дать ответы на вопросы: насколько компания независима с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние его активов и пассивов задачам ее финансово-хозяйственной деятельности.

В классической теории анализа финансовой отчетности под финансовой устойчивостью понимают такое соотношение активов и обязательств организации, которое гарантирует определенный уровень риска несостоятельности организации. Таким образом, в качестве показателей финансовой устойчивости могут быть использованы коэффициенты, характеризующие структуру актива и пассива баланса, а также соотношения между отдельными статьями актива и пассива.

Коэффициент автономии (финансовой независимости, концентрации собственного капитала в активах)

Характеризует независимость предприятия от заемных средств и показывает долю собственных средств в общей стоимости всех средств предприятия. Чем выше значение данного коэффициента, тем финансово устойчивее, стабильнее и более независимо от внешних кредиторов предприятие:

Коэффициент автономии (независимости) = Собственный капитал / Активы

$$K_a = \text{стр. 1300} / \text{стр. 1600}$$

Нормативным общепринятым значением показателя считается значение коэффициента автономии больше 0,5 но не более 0,7.

Но необходимо учитывать то что, коэффициент независимости значительно зависит от отраслевой специфики (соотношения внеоборотных и оборотных активов).

Чем выше у предприятия доля внеоборотных активов (производство требует значительного количества основных средств), тем больше долгосрочных источников необходимо для их финансирования, а это означает

что, больше должна быть доля собственного капитала (выше коэффициент автономии).

Отметим что, в международной практике распространен показатель debt ratio (коэффициент финансовой зависимости), противоположный по смыслу коэффициенту автономии, но тоже характеризующий соотношение собственного и заемного капитала. Достаточно высоким уровнем коэффициента независимости в США и европейских странах считается 0,5-0,6. При этом сумма обязательств не превышает величины собственных средств, что обеспечивает кредиторам приемлемый уровень риска. В странах Азии (Япония, Южная Корея) достаточным считается значение 0,3. При отсутствии обоснованных нормативов данный показатель оценивается в динамике. Уменьшение значения свидетельствует о повышении риска и снижении финансовой устойчивости. Причем, с увеличением доли обязательств не только повышается риск их непогашения, кроме того, возрастают процентные расходы, и усиливается зависимость компании от возможных изменений процентных ставок.

Коэффициент финансовой зависимости

Коэффициент финансовой зависимости, характеризующий зависимость от внешних источников финансирования (т.е. какую долю во всей структуре капитала занимают заемные средства). Показатель широко применяется на западе. Показатель определяется как отношение общего долга (суммы краткосрочных обязательств и долгосрочных обязательств) и суммарных активов.

Коэффициент финансовой зависимости = Обязательства / Активы

В соответствии с Приказом Минрегиона РФ от 17.04.2010 №173 коэффициент финансовой зависимости определяется по формуле:

$$\text{Кфз} = (\text{Д0} + \text{КО} - \text{Зу} + \text{Дбп} + \text{Р}) / \text{П}$$

где,

Кфз - коэффициент финансовой зависимости;

Д0 - долгосрочные обязательства;

КО - краткосрочные обязательства;

Зу - задолженность перед учредителями;

Дбп - доходы будущих периодов;

Р - резервы предстоящих расходов;

П - пассивы.

$$\text{Кфз} = (\text{стр. 1400} + \text{стр. 1500} - \text{Зу} - \text{стр. 1530} - \text{стр. 1540}) / \text{стр. 1700}$$

Отметим что, строка «Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов» (в прежней форме – код 630) исключена из новой формы, поскольку эта задолженность является кредиторской и может быть раскрыта в пояснениях к финансовой отчетности.

Рекомендуемое значение данного коэффициента должно быть меньше 0,8. Оптимальным является коэффициент 0,5 (т.е. равное соотношение собственного и заемного капитала). При значении показателя меньше 0,8 говорит о том, что обязательства должны занимать менее 80% в структуре

капитала.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств

Этот коэффициент дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости. Показывает, сколько единиц привлеченных средств приходится на каждую единицу собственных средств:

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала =
Заемный капитал / Собственный капитал

$$Kзс = (\text{стр. 1500} + \text{стр. 1400}) / \text{стр. 1300}$$

Анализируют изменение значения показателя в динамике. Рост показателя в динамике свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Рекомендуемое значение $Kзс < 0,7$. Превышение данного значения сигнализирует о том, что финансовая устойчивость предприятия вызывает сомнение.

Чем выше значение показателя, тем выше степень риска инвесторов, поскольку в случае невыполнения обязательств по платежам возрастает возможность банкротства.

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств

Данный коэффициент показывает, какая часть собственного оборотного капитала находится в обороте. Коэффициент должен быть достаточно высоким, чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств:

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств =
Собственные оборотные средства / Собственный капитал

$$Kм = (\text{стр. 1300} - \text{стр. 1100}) / \text{стр. 1300}$$

Резкий рост данного коэффициента не может свидетельствовать о нормальной деятельности предприятия, т.к. увеличение этого показателя возможно либо при росте собственного оборотного капитала, либо при уменьшении собственных источников финансирования. Рекомендуемое значение коэффициента 0,2 – 0,5.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов

Показывает сколько внеоборотных активов приходится на каждый рубль оборотных активов:

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов =
Оборотные активы / Внеоборотные активы

$$Kм/и = \text{стр. 1200} / \text{стр. 1100}$$

Для данного показателя нормативных значений не установлено.

Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования

Коэффициент показывает наличие у предприятия собственных средств, необходимых для его финансовой устойчивости:

Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования = (Собственный капитал - Внеоборотные активы) / Оборотные активы

$$Kо = (\text{стр. 1300} - \text{стр. 1100}) / \text{стр. 1200}$$

В методической литературе указывается что, предприятие обеспечено

собственными источниками финансирования оборотного капитала при значении коэффициента $\geq 0,1$.

Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа, указанные выше в списке стандартных методик анализа финансового состояния, предполагают также для оценки финансовой устойчивости рассчитывать такие показатели, как доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах и отношение дебиторской задолженности к совокупным активам. Причем в составе дебиторской задолженности учитывается не только краткосрочная и долгосрочная дебиторская задолженность по балансу, но также и «потенциальные оборотные активы к возврату», под которыми понимаются: списанная в убыток сумма дебиторской задолженности и сумма выданных гарантий и поручительств. Информация об этих «активах» раскрывается в прилагаемой к балансу справке о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах. Предполагается, что при благоприятном для организации стечении обстоятельств эти суммы могут быть ею получены и использованы для погашения обязательств.

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет выяснить, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная – препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов.

Финансовое положение предприятия считается устойчивым, если оно покрывает собственными средствами не менее половины финансовых ресурсов, необходимых для осуществления нормальной хозяйственной деятельности, эффективно использует финансовые ресурсы, соблюдает финансовую, кредитную и расчетную дисциплину, иными словами, является платежеспособным.

Финансовое положение определяется на основе анализа ликвидности и платежеспособности, а также оценки финансовой устойчивости. Анализ финансовой устойчивости компании проводят как коэффициентным методом, так и с помощью анализа показателя чистые активы.

5. Показатели для анализа деловой активности

Деловая активность - это важнейшая характеристика экономического состояния и развития предприятия. Деловая активность организации в финансовом аспекте проявляется в оборачиваемости ее средств и их источников, поэтому финансовый анализ деловой активности заключается в

исследовании динамики показателей оборачиваемости. Кроме скорости оборота оборачиваемость капитала измеряют временем обращения или длительностью оборота и выражают в днях оборота.

Оборачиваемость капитала определяют с помощью определенного набора соответствующих показателей, к ним относятся:

1. Оборачиваемость средств в расчетах дебиторской задолженности - показывает сколько раз в среднем в течение года дебиторская задолженность превращалась в денежные средства. Высокая оборачиваемость дебиторской задолженности отражает улучшение платежной дисциплины, т.е. своевременное погашение покупателями задолженности перед предприятием и (или) сокращение продаж с отсрочкой платежа.

$$Об_{ср.расч} = \frac{ВР}{ДЗ} ,$$

где ВР – выручка от реализации

ДЗ – средняя величина дебиторской задолженности

2. Оборачиваемость запасов - показывает, сколько раз в среднем продаются запасы предприятия за некоторый период времени. Чем выше оборачиваемость запасов компании, тем более эффективным является производство и тем меньше потребность в оборотном капитале для его организации.

$$Об_{зап} = \frac{ВР}{ЗЗ} ,$$

где ЗЗ – средняя стоимость запасов и затрат

3. Оборачиваемость кредиторской задолженности - показывает, сколько оборотов требуется компании для оплаты выставленных ей счетов поставщиков. Для кредиторов предпочтителен более высокий коэффициент оборачиваемости, так как компания быстрее рассчитывается со своими поставщиками, в то время как самой организации выгодней низкий коэффициент, позволяющий иметь остаток неоплаченной кредиторской задолженности в качестве бесплатного источника финансирования своей текущей деятельности. Чем дольше отсрочка платежа, предоставленная поставщиками, тем дольше компания имеет возможность бесплатно использовать чужие средства.

$$Об_{кз} = \frac{КЗ}{СР} ,$$

где КЗ – средняя кредиторская задолженность x интервала анализа

СР – себестоимость реализации или выручки от реализации

4. Оборачиваемость собственного капитала - это финансовый коэффициент показывающий интенсивность использования (скорость оборота) определенных активов или обязательств. Чем больше коэффициент оборачиваемости активов, тем интенсивней используют активы в деятельности организации, тем выше деловая активность. Однако оборачиваемость сильно зависит от отраслевых особенностей.

$$Об_{с.к} = \frac{ВР}{СК} ,$$

где СК – величина собственного капитала

5. Продолжительность операционного цикла - если этот показатель растет, то деловая активность ухудшается, т.к. замедляется оборачиваемость оборотного капитала и у предприятия возникают повышенные потребности в денежных средствах, и, как следствие, финансовые затруднения.

$$ОЦ_{прод} = Об_{ср.расч} (дни) + Об_{зап} (дни)$$

6. Продолжительность финансового цикла – аналитический показатель, характеризующий среднюю продолжительность между оттоком денежных средств в связи с осуществлением текущей производственной деятельности и их притоком как результатом производственно-финансовой деятельности.

Чем меньше показатель продолжительности финансового цикла, тем лучше, т.к. повышается деловая активность предприятия.

$$ФЦ_{прод} = ОЦ_{прод} - Об_{кз}$$

Деловая активность проявляется в динамичности развития организации, достижении ею поставленных целей, что отражают абсолютные стоимостные и относительные показатели. Показатели деловой активности относятся к показателям, дающим информацию об эффективности работы предприятия.

Общеизвестно, что финансовое положение организации, ее платежеспособность зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

6. Коэффициенты рентабельности

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает не только степень эффективности применения материальных, трудовых и финансовых ресурсов, но и использование природных богатств. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам, ее формирующим. Может выражаться как в прибыли на единицу вложенных средств, так и в прибыли, которую несет в себе каждая полученная денежная единица.

Рассмотрим основные коэффициенты, характеризующие рентабельность деятельности организации:

1. Коэффициент общей рентабельности
2. Коэффициент рентабельности продаж
3. Коэффициент рентабельности активов
4. Коэффициент рентабельности прямых затрат

Рентабельность является результирующим показателем эффективности деятельности любой компании, в общем виде коэффициенты рентабельности рассчитываются по формуле:

$$R = \text{Прибыль (чистая, балансовая)} / \text{производственный показатель}$$

Общая рентабельность – обобщающий показатель экономической эффективности предприятия, отрасли, хозяйства, равный отношению валовой (балансовой) прибыли, полученной за определенный период времени (обычно

за год), к средней за этот период стоимости основных и нормативной доли оборотных средств.

Коэффициент общей рентабельности

Основной и самый распространенный показатель оценивающий прибыльность предприятия это коэффициент общей рентабельности. Данный показатель определяется как отношение прибыли до налогообложения к выручке от реализации товаров, работ и услуг, производимых предприятием:

$$K_{OP} = \text{прибыль (убыток) до налогообложения} / \text{выручка} \times 100\%$$

$$K_{OP} = \text{стр. 2300} / \text{стр. 2110} \times 100\%$$

Коэффициент рентабельности продаж

Коэффициент позволяет определить, сколько прибыли компания имеет с каждого рубля выручки от реализации товаров, работ или услуг. Данный показатель рассчитывают как в целом, так и по отдельным товарным позициям.

$$K_{RP} = \text{прибыль (убыток) от продаж} / \text{выручка (нетто) от продаж} \times 100\%$$

$$K_{RP} = \text{стр. 2200} / \text{стр. 2110} \times 100\%$$

Коэффициент рентабельности активов

Показатели рентабельности активов или его частей позволяют судить об эффективности вложений в ту или иную деятельность. В общем виде формула расчета коэффициента рентабельности активов имеет вид:

$$K_{PK} = \text{чистая прибыль (убыток)} / \text{капитал} \times 100\%$$

или

$$K_{PK} = \text{валовая прибыль} / \text{капитал} \times 100\%$$

Выбор применяемой формулы зависит от поставленных целей и предмета анализа. Т.е. формула по бухгалтерскому балансу, к примеру, для определения *коэффициента рентабельности совокупного капитала*($K_{КАП}$) будет иметь вид:

$$K_{КАП} = \text{стр. 2100 или 2200 или 2300 или 2400} / [(\text{стр. 1600н.г.} + \text{стр.1600к.г.})/2] \times 100\%$$

Данная категория включает в себя достаточно обширную группу коэффициентов таких как:

1. Коэффициент рентабельности чистых активов: $K_{ЧА} = \text{прибыль} / \text{сумма чистых активов} \times 100\%$.

2. Коэффициент рентабельности текущих активов: $K_{ТА} = \text{прибыль} / \text{текущие активы (или оборотные средства)} \times 100\%$.

3. Коэффициент рентабельности активов: $K_A = \text{прибыль} / \text{среднегодовая валюта баланса} \times 100\%$.

4. Коэффициент рентабельности собственного капитала: $K_{СК} = \text{прибыль} / \text{собственный капитал} \times 100\%$.

5. Коэффициент рентабельности производственных фондов: $K_{ПФ} = \text{прибыль} / \text{средняя величина производственных фондов} \times 100\%$.

Коэффициент рентабельности прямых затрат

Коэффициент рентабельности прямых затрат характеризуют эффективность затрат, т.е. какую прибыль получает компания с каждого

рубля понесенных прямых затрат.

$$K_{p3} = \text{балансовая прибыль (убыток)} / \text{себестоимость} \times 100\%$$

$$K_{p3} = \text{стр. 2100} / \text{стр. 2120} * 100\%$$

Для обоснованных выводов по результатам расчета коэффициентов рентабельности необходимо также принимать во внимание следующее:

1. Временной аспект – коэффициенты рентабельности статичны, отражают результативность работы отдельного отчетного периода и не учитывают перспективную отдачу от долгосрочных инвестиций, поэтому при переходе на новые технологии их значения могут ухудшаться. В таких случаях необходимо оценивать показатели рентабельности в динамике.

2. Несопоставимость расчетов – числитель и знаменатель рентабельности выражены в «неравноценных» денежных единицах. Прибыль отражает текущие результаты, а сумма капитала (активов) складывалась в течение нескольких лет, является книжной (учетной) и не совпадает с текущей оценкой. Поэтому для принятия решений необходимо учитывать также индикаторы рыночной стоимости компании.

3. Проблема риска – высокая рентабельность быть может достигнута ценой рискованных действий, поэтому параллельно для полноценного анализа эффективности деятельности компании анализируют структуру текущих затрат, коэффициенты финансовой устойчивости, операционный и финансовый рычаги.

7. Показатели для анализа прибыли предприятия

Можно отметить ряд общих методических моментов, позволяющих экономисту построить схему анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия.

1. Прежде всего, необходимо, используя данные отчета о финансовых результатах за отчетный и предыдущий годы, а также показатели бизнес-плана на отчетный год, определить изменение величины общей бухгалтерской прибыли предприятия (совокупной прибыли).

Примерный формат таблицы для анализа финансовых результатов

№ п/п	Показатель	За аналогичный период предыдущего года		За отчетный период		Отклонение		Темп роста, %	Темп прироста, %
		Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %		
А	В	1	2	3	4	5	6	7	8
1.								ст.7 = ст.3/ст.1 * 100%	ст.8 = ст.5/ст.1 * 100%
	Итого:		100%		100%		100%		

Анализ финансовых результатов предприятия начинается с изучения объема, состава, структуры и динамики прибыли (убытка) до налогообложения в разрезе основных источников ее формирования, которыми

являются прибыль (убыток) от продаж и прибыль (убыток) от прочей деятельности, т.е. сальдо прочих доходов и расходов.

По итогам расчетов делается вывод о влиянии на отклонение суммы прибыли (убытка) до налогообложения изменений величин источников ее формирования: прибыли (убытка) от продаж и прибыли (убытка) от прочей деятельности.

Поскольку качество прибыли (убытка) до налогообложения определяется ее структурой, то целесообразно обратить особое внимание на изменение удельного веса прибыли от продаж в прибыли до налогообложения. Его снижение рассматривается как негативное явление, свидетельствующее об ухудшении качества прибыли до налогообложения, так как прибыль от продаж является финансовым результатом от текущей (основной) деятельности предприятия и считается его главным источником средств.

Поэтому желательное соотношение темпа роста прибыли от продаж ($TR_{пр}$) и темпа роста прибыли до налогообложения ($TR_{пдн}$):

$$TR_{пр} \geq TR_{пдн}$$

Данное соотношение темпов роста отражает ситуацию, в которой удельный вес прибыли от продаж в прибыли до налогообложения как минимум не уменьшается и, следовательно, качество прибыли до налогообложения по меньшей мере не ухудшается.

В процессе проведения анализа прибыли изучается масса (величина) совокупной прибыли предприятия за анализируемый период, ее динамика и структура, выполнение плана по прибыли, а также рентабельность активов и продаж. При этом показатели, фактически полученные за отчетный период, сравниваются с аналогичными показателями бизнес-плана, предыдущего периода, предприятий, выпускающих однородную продукцию.

Наряду с этим в процессе проведения анализа дается обобщающая оценка рентабельности активов и продаж. Информационной базой анализа финансовых результатов выступают баланс (форма №1) и отчет о финансовых результатах (форма №2), учетная политика предприятия на анализируемый период, бизнес-план, информация о финансовых результатах предприятий данной отрасли (по возможности).

2. Как уже известно, прибыль может быть получена предприятием в различных видах. Следовательно следующим шагом будет анализ структуры прибыли, чтобы выявить, в какой степени повлияли на совокупную прибыль предприятия прибыль от реализации продукции, товаров, услуг, прочего имущества и имущественных прав и т.п.

Далее анализируются основные источники формирования прибыли (убытка) до налогообложения: прибыль (убыток) от продаж и прибыль (убыток) от прочей деятельности – в отдельности.

Анализ прибыли (убытка) от продаж начинается с изучения ее объема, состава, структуры и динамики в разрезе основных элементов, определяющих ее формирование: выручки (нетто) от продаж, себестоимости продаж, управленческих и коммерческих расходов. При этом в ходе анализа структуры

за 100% берется выручка (нетто) от продаж как наибольший положительный показатель.

По итогам аналитических расчетов делается вывод о влиянии на отклонение прибыли (убытка) от продаж изменений величин каждого из элементов, определяющих ее формирование.

Далее проверяется выполнение условия оптимизации прибыли от продаж:

$$TR_{ВРН} > TR_{СП}$$

где $TR_{ВРН}$ – темп роста выручки (нетто) от продаж;

$TR_{СП}$ – темп роста полной себестоимости реализованной продукции (суммы себестоимости продаж, управленческих и коммерческих расходов).

Данное соотношение темпов роста ведет к снижению удельного веса полной себестоимости в выручке (нетто) от продаж и, соответственно, к повышению эффективности текущей деятельности коммерческой организации. В случае невыполнения условия оптимизации прибыли от продаж выявляются причины его невыполнения.

Анализ прибыли (убытка) от прочей деятельности ведется в разрезе формирующих ее доходов и расходов. В ходе анализа изучаются ее объем, состав, структура и динамика. При этом структуры доходов и расходов, связанных с прочей деятельностью, анализируются в отдельности.

По итогам аналитических расчетов делается вывод о влиянии изменения суммы связанных с прочей деятельностью доходов и расходов в целом и отдельных их элементов на отклонение величины прибыли (убытка) от прочей деятельности.

Анализ чистой прибыли (убытка) ведется в разрезе определяющих ее элементов, которыми являются прибыль (убыток) до налогообложения, отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства и текущий налог на прибыль. В ходе анализа изучаются ее объем, состав, структура и динамика.

По итогам расчетов делается вывод о влиянии на отклонение суммы чистой прибыли (убытка) изменений величин определяющих ее элементов.

3. Далее, надо рассчитать показатели рентабельности активов, продаж, капитала по прибыли от продаж и по чистой прибыли:

3.1. Рентабельность продаж по валовой прибыли, %:

$$R_{вп} = ВП / РП * 100$$

3.2. Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %:

$$R_{пп} = ПП / РП * 100$$

3.3. Рентабельность продаж по чистой прибыли от продаж, %:

$$R_{чпп} = ЧПП / РП * 100$$

3.4. Рентабельность активов по прибыли до налогообложения, %:

$$R_{нп} = НП / Аср.г. * 100$$

3.5. Рентабельность активов по чистой прибыли от обычной деятельности, %:

$$R_{чп} = ЧП / Аср.г. * 100$$

где, ВП - Валовая прибыль (ф.№2);
 РП - Выручка (нетто) (ф.№2);
 ПП - Прибыль (убыток) от продаж (ф.№2);
 ЧПП – Чистая прибыль (ф.№2);
 НП - Прибыль (убыток) до налогообложения (ф.№2);
 Аср.г. - Стоимость активов в среднегодовом исчислении (ф.№1).

4. Следующим этапом является определение факторов, повлиявших на изменение прибыли, например на величину прибыли от продаж влияют цены на готовую продукцию и элементы расходов, формирующие себестоимость, система налогообложения, объем реализации, изменение себестоимости реализованной продукции, изменение величины коммерческих и управленческих расходов.

5. Заключительным этапом выступает выявление имеющихся резервов роста нормы и массы прибыли предприятия.

Пример факторного анализа прибыли от продаж

Прибыль от продаж компании рассчитывается как разница между выручкой от продаж товаров, работ, услуг (за исключением НДС, акцизов и других обязательных платежей), себестоимостью, коммерческих расходов и управленческих расходов.

Основными факторами, влияющими на величину прибыли от продаж являются:

- изменение объема продаж;
- изменение ассортимента реализованной продукции;
- изменение себестоимости продукции;
- изменение цены реализации продукции.

Факторный анализ прибыли от продаж необходим для оценки резервов повышения эффективности производства, т.е. основной задачей факторного анализа является поиск путей максимизации прибыли компании. Кроме того, факторный анализ прибыли от продаж является обоснованием для принятия управленческих решений.

Для проведения анализа составим аналитическую таблицу, источником информации служат данные бухгалтерского баланса и отчет о прибылях/убытках компании (1 и 2 форма баланса):

Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж

Показатели	Предыдущий период, тыс. руб.	Отчетный период, тыс. руб.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %
1	2	3	4	5
Выручка от продаж	57 800	54 190	-3 610	-6,25%

продукции, работ или услуг				
Себестоимость	41 829	39 780	-2 049	-4,90%
Коммерческие расходы	2 615	1 475	-1 140	-43,59%
Управленческие расходы	4 816	3 765	-1 051	-21,82%
Прибыль от продаж	8 540	9 170	630	7,38%
Индекс изменения цен	1,00	1,15	0,15	15,00%
Объем реализации в сопоставимых ценах	57 800	47 122	-10 678	-18,47%

Определим влияние факторов на сумму прибыли компании следующим образом.

1. Для определения влияния объема продаж на прибыль необходимо прибыль предыдущего периода умножить на изменение объема продаж.

Выручка от реализации товаров предприятия в отчетном периоде составила 54 190 тыс. рублей, для начала необходимо определить объем продаж в базисных ценах ($54190/1,15$), который составил 47 122 тыс. рублей. С учетом этого изменение объема продаж за анализируемый период составило 81,5% ($47122/57800*100\%$), т.е. произошло снижение объема реализованной продукции на 18,5%. За счет снижения объема продажи продукции прибыль от продажи продукции, работ, услуг снизилась: $8540 * (-0,18475) = -1577$ тыс. рублей.

Необходимо отметить что, основная методическая сложность определения влияния объема продаж на прибыль компании связана с трудностями определения изменения физического объема реализованной продукции. Правильнее всего определять изменения в объеме продаж путем сопоставления отчетных и базисных показателей, выраженных в натуральных или условно-натуральных измерителях. Это возможно тогда, когда продукция однородна. В большинстве же случаев реализованная продукция по своему составу является неоднородной и необходимо производить сопоставления в стоимостном выражении. Для обеспечения сопоставимости данных и исключения влияния других факторов необходимо сопоставлять отчетный и базисный объемы реализации, выраженные в одинаковых ценах (предпочтительно в ценах базисного периода).

Индекс изменения цен на продукцию, работы, услуги рассчитывается путем деления объема реализации отчетного периода на индекс изменения цен реализации. Такой расчет является не совсем точным, так как цены на реализованную продукцию изменяются в течение всего отчетного периода.

2. Влияние ассортимента продаж на величину прибыли организации определяется сопоставлением прибыли отчетного периода, рассчитанной на

основе цен и себестоимости базисного периода, с базисной прибылью, пересчитанной на изменение объема реализации.

Прибыль отчетного периода, исходя из себестоимости и цен базисного периода, можно определить с некоторой долей условности следующим образом:

- выручка от продажи отчетного периода в ценах базисного периода 47 122 тыс. рублей;
- фактически реализованная продукция, рассчитанная по базисной себестоимости $(41829 * 0,81525) = 34\ 091$ тыс. рублей;
- коммерческие расходы базисного периода 2 615 тыс. рублей;
- управленческие расходы базисного периода 4 816 тыс. рублей;
- прибыль отчетного периода, рассчитанная по базисной себестоимости и базисным ценам $(47122 - 34091 - 2615 - 4816) = 5\ 600$ тыс. рублей.

Таким образом, влияние сдвигов в структуре ассортимента на величину прибыли от продаж равно: $5600 - (8540 * 0,81525) = -1362$ тыс. рублей.

Произведенный расчет показывает, что в составе реализованной продукции увеличился удельный вес продукции с меньшим уровнем доходности.

3. Влияние изменения себестоимости на прибыль можно определить, сопоставляя себестоимость реализации продукции отчетного периода с затратами базисного периода, пересчитанными на изменение объема продаж: $39780 - (41829 * 0,81525) = 5690$ тыс. рублей. Себестоимость реализованной продукции увеличилась, следовательно, прибыль от продажи продукции снизилась на ту же сумму.

4. Влияние изменения коммерческих и управленческих расходов на прибыль компании определим путем сопоставления их величины в отчетном и базисном периодах. За счет снижения размера коммерческих расходов прибыль выросла на 1140 тыс. рублей $(1475 - 2615)$, а за счет снижения размера управленческих расходов – на 1051 тыс. рублей $(3765 - 4816)$.

5. Для определения влияния цен реализации продукции, работ, услуг на изменение прибыли необходимо сопоставить объем продаж отчетного периода, выраженного в ценах отчетного и базисного периода, т.е.: $54190 - 47122 = 7068$ тыс. рублей.

Подводя итог, посчитаем общее влияние всех перечисленных факторов:

1. влияние объема продаж -1577 тыс. рублей;
 2. влияние структуры ассортимента реализованной продукции -1362 тыс. рублей;
 3. влияние себестоимости -5690 тыс. рублей;
 4. влияние величины коммерческих расходов +1140 тыс. рублей;
 5. влияние величины управленческих расходов +1051 тыс.
-

рублей;

6. влияние цен реализации +7068 тыс. рублей;

7. общее влияние факторов +630 тыс. рублей.

Значительный рост себестоимости продукции произошел в основном за счет повышения цен на сырье и материалы. Кроме этого, на сумму прибыли оказало отрицательное влияние уменьшение объема продаж и негативные сдвиги в ассортименте продукции. Отрицательное воздействие перечисленных факторов было компенсировано повышением реализационных цен, а также снижение управленческих и коммерческих расходов. Следовательно, резервами роста прибыли предприятия являются рост объема продаж, увеличение доли более рентабельных видов продукции в общем объеме реализации и снижение себестоимости товаров, работ и услуг.

8. Показатели анализа операционного левеиджа

Понятие «леверидж» происходит от английского «leverage - действие рычага», и означает соотношение одной величины к другой, при небольшом изменении которого сильно меняются связанные с ним показатели.

Операционный рычаг или производственный левеидж – это механизм управления прибылью компании, основанный на улучшении соотношения постоянных и переменных затрат.

Эффект операционного рычага заключается в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли.

Уровень операционного рычага рассчитывается как:

$$OP = \frac{Z_{пост}}{Z_{пер}},$$

где OP – уровень операционного рычага;

Z пост – постоянные затраты;

Z пер – переменные затраты.

Операционный анализ работает с такими параметрами деятельности предприятия, как затраты, объем реализации и прибыль.

Таблица 4 – Основные величины операционного анализа

Показатель	Характеристика	Обозначения	Формула
1	2	3	4
Валовая маржа (сумма покрытия)	показывает, хватает ли у предприятия средств для покрытия постоянных расходов и получения прибыли.	ВМ – валовая маржа В – выручка от реализации Zпер – переменные затраты	$BM = B - Z_{пер}$
Коэффициент валовой маржи	показывает в выручке долю,	ВМ – валовая маржа	$K_{BM} = \frac{BM}{B}$

	идущую на покрытие постоянных затрат и обеспечение прибыли.	В – выручка от реализации	
Сила воздействия операционного рычага	показывает степень предпринимательского риска, то есть риска потери прибыли, связанного с колебаниями объема реализации. Чем больше СВОР, тем выше предпринимательский риск.	СВОР – сила воздействия операционного рычага ВМ – валовая маржа П – прибыль (после уплаты процентов, но до уплаты налога на прибыль)	$СВОР = \frac{ВМ}{П}$
Порог рентабельности (точка безубыточности)	показатель, характеризующий объем реализации продукции, при котором выручка предприятия от реализации продукции (работ, услуг) равна всем его совокупным затратам.	Пр- порог рентабельности Зпост - постоянные затраты Квм – коэффициент валовой маржи	$Пр = \frac{З_{пост}}{К_{вм}}$
Запас финансовой прочности	показывает, на какую величину может уменьшиться выручка, чтобы предприятие все еще не несло убытков.	ЗФП - запас финансовой прочности В – выручка от реализации ПР – порог рентабельности	$ЗФП = В - ПР$

Эффект операционного рычага характеризует коэффициент, который рассчитывается по формуле

$$Кэф_{опер.р.} = \frac{Тпр(П),\%}{Тпр(В),\%}$$

Тпр(П) – темп прироста прибыли от продаж, %;

Тпр(В) – Темп прирост выручки, %.

Данная формула позволяет ответить на вопрос, каким будет прирост прибыли в зависимости от конкретного прироста объема продаж при сложившейся структуре расходов.

Различают ценовой и натуральный ценовой рычаг.

Ценовой операционный рычаг ($P_{ц}$) вычисляется по формуле:

$$P_{ц} = \frac{B}{П}$$

B – выручка от продаж;

$П$ – прибыль от продаж.

Учитывая, что

$$B = П + Z_{пер} + Z_{пост}$$

формулу расчета ценового операционного рычага можно записать как:

$$P_{ц} = \frac{(П + Z_{пер} + Z_{пост})}{П} = 1 + Z_{пер}/П + Z_{пост}/П$$

$Z_{пер}$ – переменные затраты;

$Z_{пост}$ – постоянные затраты.

Натуральный операционный рычаг ($P_{н}$) вычисляется по формуле:

$$P_{н} = (B - Z_{пер}) / П = (П + Z_{пост}) / П = 1 + Z_{пост} / П$$

B – выручка от продаж;

$П$ – прибыль от продаж;

$Z_{пер}$ – переменные затраты;

$Z_{пост}$ – постоянные затраты.

Сравнивая формулы для операционного рычага в ценовом и натуральном выражении можно заметить, что $P_{н}$ оказывает меньшее влияние. Это объясняется тем, что с увеличением натуральных объемов одновременно растут и переменные затраты, а с уменьшением — уменьшаются, что приводит к более медленному увеличению/уменьшению прибыли.

Операционный левэридж используется менеджерами для того, чтобы сбалансировать различные виды затрат и увеличить соответственно доход.

9. Показатели оценки финансового левэриджа

Финансовый рычаг характеризует использование предприятием заемных средств, которые влияют на измерение коэффициента рентабельности собственного капитала. Финансовый левэридж представляет собой объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого предприятием капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

Коэффициент финансового левэриджа (плечо финансового рычага) определяется как отношение заемного капитала к собственному капиталу.

Плечо финансового левэриджа высчитывается по формуле:

$$ПФЛ = \frac{ЗК}{СК},$$

где $ЗК$ – заемный капитал;

$СК$ – собственный капитал.

Нормативным значением в практике считается значение коэффициента левириджа равного 1, то есть равные доли, как обязательств, так и собственного капитала.

Коэффициент финансового левириджа тесно связан с эффектом финансового рычага, который также называет эффектом финансового левириджа.

Эффект финансового рычага показывает норму увеличения рентабельности собственного капитала при увеличении доли заемного капитала.

$$\text{ЭФР} = (1 - K_n) \cdot (K_{BP} - CP\%) \cdot \text{ПФЛ},$$

где K_n – коэффициент налогообложения, в виде десятичной дроби;

K_{BP} – коэффициент валовой рентабельности;

$CP\%$ – средний размер процентов за кредит у предприятия;

ПФЛ – плечо финансового левириджа.

Можно записать формулу эффекта финансового рычага короче:

$$\text{ЭФР} = (1 - K_n) \cdot D \cdot \text{ПФЛ}$$

Эффект финансового рычага показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала за счет привлечения заемных средств. Эффект финансового рычага возникает за счет разницы между рентабельностью активов и стоимостью заемных средств. Рекомендуемое значение ЭФР равняется 0.33 - 0.5.

Коэффициент валовой рентабельности рассчитывается по формуле:

$$K_{BP} = \frac{BP}{A_{CP}},$$

где BP – валовая прибыль;

A_{CP} – средняя стоимость активов.

Уровень финансового левириджа определяется отношением темпов прироста чистой прибыли к темпам прироста валовой прибыли.

$$УФЛ = \frac{\Delta ЧП, \%}{\Delta ВП, \%},$$

Производственно - финансовый левиридж - это обобщающая категория, которая описывает взаимосвязь выручки, расходов производственного и финансового характера и чистой прибыли. Производственно-финансовый рычаг показывает, на сколько процентов изменяется чистая прибыль предприятия, пользующегося заемным капиталом, при изменении выручки от реализации на 1%

Совместное влияние операционного и финансового рычагов известно как эффект общего рычага и представляет собой их произведение:

$$\text{Об}_{\text{рычаг}} = \text{ОЛ} \cdot \text{ФЛ},$$

где ОЛ – операционный левиридж;

ФЛ – финансовый левиридж.

Этот показатель дает представление о том, как изменение продаж повлияет на изменение чистой прибыли и дохода на акцию предприятия. Другими словами, он позволит определить, на сколько процентов изменится чистая прибыль при изменении объема продаж на 1%.

10. Анализ вероятности банкротства

10.1. Анализ банкротства по методике Альтмана

В общем случае формула получения значения скоринга выглядит как обычный многочлен:

$$Z = A_1X_1 + A_2X_2 + \dots + A_nX_n$$

где Z - значение оценки скоринга;

A_n - весовые коэффициенты, характеризующие значимость факторов риска;

X_n - факторы риска, определяющие кредитоспособность заемщика.

I. Двухфакторная модель Альтмана – это одна из самых простых и наглядных методик прогнозирования вероятности банкротства, при использовании которой необходимо рассчитать влияние только двух показателей это: коэффициент текущей ликвидности и удельный вес заёмных средств в пассивах.

Формула модели Альтмана принимает вид:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 * K_{тл} + 0,579 * (ЗК/П)$$

где $K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности;

ЗК – заемный капитал;

П – пассивы.

При значении $Z > 0$ ситуация в анализируемой компании критична, вероятность наступления банкротства высока.

II. Пятифакторная модель Альтмана для акционерных обществ, чьи акции котируются на рынке. Самая популярная модель Альтмана, именно она была опубликована ученым 1968 году. Формула расчета пятифакторной модели Альтмана имеет вид:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5$$

где

$$X_1 = \frac{\text{оборотный.капитал}}{\text{валюта.баланса}};$$

▪ Оборотный капитал к сумме активов предприятия .

Показатель оценивает сумму чистых ликвидных активов компании по отношению к совокупным активам.

$$X_2 = \frac{\text{нераспределенная.прибыль}}{\text{валюта.баланса}};$$

▪ Нераспределенная прибыль к сумме активов предприятия, отражает уровень финансового рычага компании .

$$X_3 = \frac{\text{прибыль.до.налогооблажения}}{\text{валюта.баланса}};$$

▪ Прибыль до налогообложения к общей стоимости активов. Показатель отражает эффективность операционной деятельности компании.

X_4 = рыночная стоимость собственного капитала / бухгалтерская (балансовая) стоимость всех обязательств .

$$X_5 = \frac{\text{Выручка}}{\text{валюта.баланса}};$$

▪ Объем продаж к общей величине активов предприятия характеризует рентабельность активов предприятия.

В результате подсчета Z – показателя для конкретного предприятия делается заключение:

- Если $Z < 1,81$ – вероятность банкротства составляет от 80 до 100%;
- Если $2,77 \leq Z < 1,81$ – средняя вероятность краха компании от 35 до 50%;
- Если $2,99 < Z < 2,77$ – вероятность банкротства не велика от 15 до 20%;
- Если $Z \leq 2,99$ – ситуация на предприятии стабильна, риск неплатежеспособности в течении ближайших двух лет крайне мал.

III. Модель Альтмана для компаний, чьи акции не торгуются на биржевом рынке. Данная модель была опубликована в 1983 году, модифицированный вариант пятифакторной модели имеет вид:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5$$

где X_4 – балансовая стоимость собственного капитала/заемный капитал

Если $Z < 1,23$ предприятие признается банкротом, при значении Z в диапазоне от 1,23 до 2,89 ситуация неопределенна, значение Z более 2,9 присуще стабильным и финансово устойчивым компаниям.

10.2. Анализ банкротства по методике У. Бивера

Одной из первых попыток использовать аналитические коэффициенты для прогнозирования банкротства считается работа У. Бивера.

Он проанализировал за пятилетний период 20 коэффициентов по группе компаний, половина из которых обанкротилась.

В таблице 5 представлена система показателей У. Бивера для оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства.

Таблица 5 – Система показателей У. Бивера

Показатели	Расчет	Значения показателей		
		Группа 1: «Благополучные компании»	Группа 2: «За пять лет до банкротства»	Группа 3: «За один год до банкротства»
1. Коэффициент Бивера	(чистая прибыль + амортизация)/ заемный капитал	0,4–0,45	0,17	-0,15
2. Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы/ Краткосрочные обязательства	$\leq 3,2$	< 2	≤ 1
3. Экономическая рентабельность (R), %	Чистая прибыль/активы * 100	6–8	4	-22

11. Анализ состояния запасов и использования материальных ресурсов

Большое влияние на производственные результаты и финансовое состояние предприятия оказывает качество производственных запасов. Накопление большого количества запасов свидетельствует о спаде активности предприятия. В то же время недостаток запасов также отрицательно оказывается на финансовом положении предприятия. Размер запасов должен быть оптимальным, т. е. соответствовать нормативному.

Размер производственных запасов в стоимостном выражении может измениться как за счет количественного, так и стоимостного (инфляционного) факторов. Расчет влияния количественного (К) и стоимостного (Ц) факторов на изменение суммы запасов (З) по каждому виду осуществляется следующим образом:

$$\Delta Z_k = (K_1 - K_0) C_0; \quad \Delta Z_c = (C_1 - C_0) K_1, \quad (50)$$

где K_0 и K_1 - соответственно количество материалов на начало и конец периода;

C_0 и C_1 - цена единицы материала на начало и конец периода соответственно.

Для характеристики эффективности использования материальных ресурсов применяются следующие показатели:

- прибыль на рубль материальных запасов;
- материалоемкость (определяется делением стоимости произведённой продукции на сумму материальных затрат);
- коэффициент соотношения темпов роста объема производства и материальных затрат (определяется отношением индекса валовой или товарной продукции к индексу материальных затрат);
- удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции (отношение суммы материальных затрат к полной себестоимости);
- коэффициент материальных затрат (отношение фактической суммы материальных затрат к плановой, пересчитанной на фактический объем выпущенной продукции). Если коэффициент больше 1, то это свидетельствует о перерасходе материальных ресурсов на производство продукции, и наоборот, если меньше 1, то материальные ресурсы использовались более экономно.

12. Анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности

12.1. Оборачиваемость дебиторской задолженности

Оборачиваемость дебиторской задолженности (*receivable turnover ratio*) измеряет скорость оплаты дебиторской задолженности предприятия,

насколько быстро предприятие получает оплату за проданные товары (выполненные работы, оказанные услуги) от своих покупателей и заказчиков.

В теории коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности вычисляется как отношение выручки от реализации (В) к средней за период величине дебиторской задолженности (Одз):

$$\text{Одз} = \text{В} / ((\text{ДЗнп} + \text{ДЗкп}) / 2)$$

где ДЗнп, ДЗкп – дебиторская задолженность на начало и конец периода.

Период оборота дебиторской задолженности (Подз) рассчитывается по формуле:

$$\text{Подз} = \text{Тпер} / \text{Одз}.$$

Период оборота дебиторской задолженности характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемых покупателям.

Поскольку в состав дебиторской задолженности, кроме обязательств покупателей и заказчиков, входят также задолженность учредителей по взносам в уставный капитал, обязательства третьих лиц по авансам выданным, то возможны некие искажения.

Можно условно выделить три принципиальных типа кредитной политики компании по отношению к покупателям продукции: *консервативный, умеренный и агрессивный*.

Консервативный (жесткий) тип кредитной политики предприятия направлен на минимизацию кредитного риска. В этом случае предприятие не стремится к получению высокой дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации продукции.

Умеренный тип кредитной политики предприятия ориентируется на средний уровень кредитного риска при продаже продукции с отсрочкой платежа. К этому типу можно отнести большинство торговых компаний, находящихся на стадии стабильного развития (не новая агрессивная компания, но и не старые монополии).

Агрессивный (или льготный) тип кредитной политики – это расширение объема реализации продукции в кредит, не считаясь с высоким уровнем кредитного риска. Здесь вспоминается не компания, а целая страна – Китай, которая завалила своими дешевыми товарами половину мира.

В процессе выбора типа кредитной политики должны учитываться следующие основные факторы:

- общее состояние экономики, определяющее финансовые возможности покупателей, уровень их платежеспособности;
 - сложившаяся конъюнктура товарного рынка, состояние спроса на продукцию предприятия;
 - потенциальная способность предприятия наращивать объем производства продукции при расширении возможностей ее реализации за счет предоставления кредита;
 - правовые условия обеспечения взыскания дебиторской задолженности;
-

- финансовые возможности предприятия в части отвлечения средств в текущую дебиторскую задолженность;
- финансовый менталитет собственников и менеджеров предприятия, их отношение к уровню допустимого риска в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

В западной практике аналитики пользуются такой же формулой, но берется не среднее значение, а на конец периода (иногда за минусом сомнительной дебиторской задолженности) с целью последующего сравнения с предыдущими периодами, и чаще считается оборачиваемость в днях:

$$\text{Одз} = ((\text{Дебиторская задолженность} - \text{Сомнительная дебиторская задолженность}) / \text{Выручка нетто}) \times 365$$

Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности в динамике за ряд периодов рассматривается как положительная тенденция. Но слишком жесткий контроль погашения дебиторской задолженности может привести к потере клиентов, слишком мягкий – к возникновению дефицита оборотного капитала и ослаблению платежной дисциплины должников, многие из которых, по старинной русской традиции тянут с оплатой «до последнего».

12.2. Оборачиваемость кредиторской задолженности

Оборачиваемость кредиторской задолженности (*accounts payable turnover ratio*) – показатель скорости оплаты предприятием собственной задолженности перед поставщиками и подрядчиками.

Коэффициент показывает, сколько раз (как правило, за год) предприятие погасило среднюю величину своей кредиторской задолженности.

В теории коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Окз) вычисляется как отношение выручки от реализации к средней за период величине кредиторской задолженности:

$$\text{Окз} = \text{С} / ((\text{КЗнп} + \text{КЗкп}) / 2)$$

где КЗнп, КЗкп - кредиторская задолженность на начало и конец периода.

Период оборота кредиторской задолженности (Покз) рассчитывается по формуле:

$$\text{Покз} = \text{Тпер} / \text{Окз}$$

или

$$\text{Покз} = ((\text{КЗнп} + \text{КЗкп}) / 2) / \text{С} * \text{Тпер}$$

Период оборота кредиторской задолженности характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемой предприятию поставщиками. Чем он больше, тем активнее предприятие финансирует текущую производственную деятельность за счет непосредственных участников производственного процесса (за счет использования отсрочки оплаты по счетам, нормативной отсрочки по уплате налогов и т.д.).

Стоит иметь в виду что, высокая доля кредиторской задолженности снижает финансовую устойчивость и платежеспособность организации, однако кредиторская задолженность, если это задолженность поставщикам и подрядчикам, дает предприятию возможность пользоваться «бесплатными» деньгами на время ее существования.

Поскольку в составе кредиторской задолженности кроме обязательств перед поставщиками и заказчиками (за поставленные материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги) представлены обязательства по авансам полученным, перед работниками по оплате труда, перед социальными фондами, перед бюджетом по всем видам платежей, то возможны некие искажения интересующей нас больше всего оборачиваемости счетов к уплате поставщикам.

На западе также пользуются немного модифицированной формулой: отношение величины кредиторской задолженности к выручке, умноженное на 365 дней. Величина кредиторской задолженности берется на конец периода, так как обычно оценивается в динамике:

$$\text{Окз} = (\text{Кредиторская задолженность} / \text{Выручка нетто}) \times 365$$

Анализ кредиторской задолженности, в свою очередь, необходимо дополнить анализом дебиторской задолженности, и если оборачиваемость дебиторской выше (т.е. коэффициент меньше) оборачиваемости кредиторской, то это является положительным фактором. В общем управление движением кредиторской задолженности – это установление таких договорных взаимоотношений с поставщиками, которые ставят сроки и размеры платежей предприятия последним в зависимости от поступления денежных средств от покупателей.

13. Анализ использования трудовых ресурсов

Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами

Источниками информации для анализа служат план по труду, статистическая отчетность «Отчет по труду», данные табельного учета и отдела кадров.

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется сравнением фактического количества работников по категориям и профессиям с плановой потребностью. Особое внимание уделяется анализу обеспеченности предприятия кадрами наиболее важных профессий. Для характеристики движения рабочей силы рассчитывают и анализируют динамику следующих показателей:

- коэффициент по приёму рабочих ($K_{\text{пр}}$).

$K_{\text{пр}}$ = количество принятого на работу персонала / среднесписочная численность персонала;

- коэффициент оборота по выбытию ($K_{\text{в}}$).

$K_{\text{в}}$ = количество уволившихся работников / среднесписочная численность персонала;

- коэффициент текучести (K_T).

K_T =количество уволившихся по собственному желанию и из-за нарушений трудовой дисциплины / среднесписочная численность персонала;

- коэффициент постоянства состава персонала ($K_{п.с.}$).

$K_{п.с.}$ =количество работников, проработавших весь год/ среднесписочная численность персонала.

Анализ использования рабочего времени

Для выявления причин целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени сопоставляют данные фактического и планового балансов рабочего времени.

Таблица 8 - Анализ использования фонда рабочего времени

Показатели	Человеко-дни		Ср. число дней в расчете на одного рабочего		
	План	Факт	План	Факт	(+/-)
Всего явок на работу Целодневные простои					
Итого явочный фонд времени Неявки на работу, в т.ч. -отпуска по учебе -неявки, разрешенные законом -болезни -отпуска по беременности и родам -прогулы					
Итого максимально возможный фонд рабочего времени Ежегодные отпуска					
Итого табельный фонд времени Нерабочие дни					
Календарный фонд					

В процессе анализа необходимо определить коэффициенты использования календарного, табельного, максимально возможного фонда времени, а также коэффициент списочного состава. Первые три коэффициента определяются отношением явочного фонда времени соответственно к календарному, табельному и максимально возможному. Коэффициент списочного состава представляет собой величину, обратную коэффициенту использования табельного фонда, и определяется как отношение табельного к

явочному фонду или как отношение среднесписочного числа рабочих к явочному.

14. Анализ производительности труда

Производительность труда характеризует количество продукции, приходящегося на одного человека за определенный промежуток времени. Наиболее обобщающим показателем производительности труда является среднегодовая выработка продукции одним работником, которая зависит не только от выработки рабочих, но и от удельного веса последних в общей стоимости ППП, а также от количества отработанных ими дней и продолжительности рабочего дня

$$ГВ=УД*Д*П*ЧВ,$$

где УД – удельный вес рабочих в общей численности ППП;

Д – количество отработанных дней рабочим;

П – продолжительность рабочего дня рабочего;

ЧВ – часовая выработка рабочего.

Необходимо определить влияние этих факторов на изменение уровня среднегодовой выработки промышленно-производственного персонала на конкретном предприятии при наличии следующих исходных данных этого предприятия не менее, чем за 2 года: годовой объем производства продукции, среднегодовая численность ППП; среднегодовая численность рабочих; количество дней и часов, отработанных всеми рабочими за год.

15. Анализ фонда оплаты труда

Приступая к анализу использования фонда оплаты труда, необходимо рассчитать абсолютное и относительное отклонение его фактической величины от плановой. Абсолютное отклонение ($\Delta\text{ФОТ}_{\text{абс}}$) определяется сравнением фактически использованных средств на оплату труда ($\text{ФОТ}_{\text{ф}}$) с плановым фондом оплаты труда ($\text{ФОТ}_{\text{пл}}$)

$$\Delta\text{ФОТ}_{\text{абс}}=\text{ФОТ}_{\text{ф}}-\text{ФОТ}_{\text{пл}}. \quad (56)$$

Относительное отклонение рассчитывается как разность между фактически начисленной суммой зарплаты и плановым фондом, скорректированным на коэффициент выполнения плана по производству продукции. Причем корректируется только переменная часть фонда оплаты труда, которая изменяется пропорционально объему производства продукции. Это зарплата рабочих по сдельным расценкам, премии рабочим и управленческому персоналу за производственные результаты и сумма отпускных, соответствующая доле переменной зарплаты.

$$\Delta\text{ФОТ}_{\text{отн}}=\text{ФОТ}_{\text{ф}}-\text{ФОТ}_{\text{ск}}=\text{ФОТ}_{\text{ф}}-(\text{ФОТ}_{\text{пер.пл.}}*\text{Квп}+\text{ФОТ}_{\text{пост.пл.}}), \quad (57)$$

где $\Delta\text{ФОТ}_{\text{отн}}$ - относительное отклонение по фонду оплаты труда;

$\text{ФОТ}_{\text{ф}}$ – фонд оплаты труда фактический;

$\text{ФОТ}_{\text{ск}}$ – фонд оплаты труда плановый, скорректированный на коэффициент выполнения плана по выпуску продукции;

$\text{ФОТ}_{\text{пер.пл.}}$ и $\text{ФОТ}_{\text{пост.пл.}}$ – соответственно переменная и постоянная сумма фонда оплаты труда;

$K_{\text{вп}}$ – коэффициент выполнения плана по выпуску продукции.
Объем данной главы может составлять до 20 страниц.

Третья глава – основные мероприятия по улучшению показателей (по теме дипломной работы)

В третьей главе разрабатываются и обосновываются конкретные предложения по решению выявленных проблем. Ими могут быть предложения (мероприятия) по снижению себестоимости продукции и ликвидации потерь, рациональному использованию экономических ресурсов, совершенствованию структуры производства, увеличению производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции и др., способствующие повышению экономической эффективности производства и обеспечению финансовой устойчивости предприятия.

Данная глава содержит до 5 страниц.

Заключение

В заключении студент подводит итог своей работе. Необходимо указать выявленные в результате анализа резервы повышения эффективности производства и дать рекомендации по их использованию.

6. Требования к оформлению курсовой работы

Текстовые документы выполняются рукописным и машинописным способом на писчей бумаге, на одной стороне листа формата А4 (297x210) в соответствии с ГОСТ Р 2.105-2019 Единая система конструкторской документации. Общие требования к текстовым документам с высотой букв и цифр не менее 2,5 мм или шрифтом 14 Times New Roman, лента пишущей машинки только черного цвета (полужирная). При выполнении текстового документа рукописным способом буквы и цифры необходимо писать четко пастой черного или синего цвета.

Титульный лист выполняется на листах формата А4 по форме, установленной в техникуме на основе ГОСТ 2.105-95.

Текст, при необходимости, разделяют на разделы и подразделы. Разделы должны иметь порядковые номера в пределах всего документа, обозначенные арабскими цифрами.

Подразделы должны иметь нумерацию в пределах каждого раздела. Номера подразделов состоят из номера раздела и подраздела, разделенных точкой. В конце номера подраздела точка не ставится.

Разделы и подразделы должны иметь заголовки.

При изложении обязательных требований в тексте должны применяться слова «должен», «следует», «необходимо», «требуется, чтобы», «разрешается, чтобы», «разрешается только», «не допускается», «запрещается», «не следует», «принимается из практических данных». При изложении других положений следует применять слова – «могут быть», «как правило», «при необходимости», «может быть», «в случае» и т.д. При этом допускается использовать повествовательную форму изложения текста документа, например «применяют», «указывают» и т.д.

В документах должны применяться научно-технические термины, обозначения и определения, установленные соответствующими стандартами, а при их отсутствии – общепринятые в научно-технической литературе.

Если в документе принята специфическая терминология, то в конце его (перед списком литературы) должен быть перечень принятых терминов с соответствующими разъяснениями. Перечень включают в содержание документа.

В тексте документа не допускается:

- применять обороты разговорной речи, техницизмы, профессионализмы;
- применять для одного и того же понятия различные научно-технические термины близкие по смыслу (синонимы), а также иностранные слова и термины при наличии равнозначных слов и терминов в русском языке;
- применять произвольные словообразования;
- применять сокращения слов, кроме установленных правилами русской орфографии, соответствующими государственным стандартам, а также в данном документе;

- сокращать обозначения единиц физических величин, если они употребляются без цифр, за исключением единиц физических величин в головках и боковиках таблиц и в расшифровках буквенных обозначений, входящих в формулы и рисунки.

Дробные числа необходимо приводить в виде десятичной дроби, допускается записывать в виде простой дроби в одну строчку через косую черту, например: $5/32$; $(50A - 4C)/(40B + 20)$.

В формулах в качестве символов следует применять обозначения, установленные соответствующими государственными стандартами. Пояснения символов и числовых коэффициентов, входящих в формулу, если они не пояснены ранее в тексте, должны быть приведены непосредственно под формулой. Пояснения каждого символа следует давать с новой строки в той последовательности, в которой символы приведены в формуле. Первая строка пояснения должна начинаться со слова «где» без двоеточия после него.

Пример. Плотность каждого образца, ρ кг/м², вычисляют по формуле

$$\rho = m/V,$$

где m - масса образца, кг;

V – объем образца, м³.

Формулы, следующие одна за другой и не разделенные текстом, разделяются запятой.

Формулы, за исключением формул, помещенных в приложении, должны нумероваться сквозной нумерацией арабскими цифрами, которые записываются на уровне формулы справа в круглых скобках. Одну формулу обозначают – (1). Ссылки в тексте на порядковые номера формул дают в скобках, например: в формуле (1).

Иллюстрации, за исключением иллюстраций приложений, следует нумеровать арабскими цифрами сквозной нумерацией. Если рисунок один, то он обозначается «Рисунок 1».

Иллюстрации каждого приложения обозначают отдельной нумерацией арабскими цифрами с добавлением перед цифрой обозначения приложения. Например – Рисунок А.3.

Допускается нумеровать иллюстрации в пределах раздела. В этом случае номер иллюстрации состоит из номера раздела и порядкового номера иллюстрации, разделенных точкой. Например – Рисунок 1.1

При ссылках на иллюстрации следует писать «...в соответствии с рисунком 2» при сквозной нумерации и «... в соответствии с рисунком 1.2» при нумерации в пределах раздела.

Иллюстрации, при необходимости, могут иметь наименование и пояснительные данные (подрисуночный текст). Слово «Рисунок» и наименование помещают после пояснительных данных и располагают следующим образом: Рисунок 1 – Детали прибора

В тексте документа на все приложения должны быть ссылки. Каждое приложение следует начинать с новой страницы с указанием наверху по середине страницы слова «Приложение» и его обозначения, а под ним в

скобках для обязательного приложения пишут слово «обязательное», а для информационного – «рекомендуемое» или «справочное».

Приложение должно иметь заголовок, который записывается симметрично относительно текста с прописной буквы отдельной строкой.

Приложения обозначают заглавными буквами русского алфавита, начиная с А, за исключением букв Ё, З, Й, О, Ч, Ь, Ы, Ъ, Е. После слова «Приложение» следует буква, обозначающая его последовательность.

Таблицы применяют для лучшей наглядности и удобства сравнения показателей. Название таблицы должно отражать ее содержание, быть точным, кратким. Название следует помещать над таблицей.

При переносе таблицы на другую страницу вводится строка с нумерацией колонок. На первой странице нижнюю строку не проводят, а на 2 и последующих страницах пишется надпись: «Продолжение таблицы»

Библиографический список использованной литературы является необходимым элементом оформления курсовой и дипломной работы. Библиографический список литературы оформляется в соответствии с ГОСТом 7.1—20031, введенным в действие с 1 июля 2004 г. Библиографический

список - элемент библиографического аппарата, который содержит библиографическое описание использованных источников и помещается после заключения. Такой список составляет одну из существенных частей исследования, отражающую самостоятельную творческую работу ее автора, и потому позволяет судить о степени тщательности проведенного исследования. Библиографическое описание использованных источников составляется непосредственно по произведениям печати или выписывается из каталогов, картотек и библиографических указателей полностью без пропусков каких-либо элементов, сокращений заглавий и т.п. Благодаря этому можно избежать повторных проверок, вставок пропущенных сведений.

Используются следующие способы построения библиографических списков: по алфавиту фамилий авторов или заглавий, по тематике, по видам изданий, по характеру содержания, списки смешанного построения.

Наиболее часто употребляется следующая последовательность расположения литературы в списке:

1) законы, указы, законодательные акты;

2) все остальные источники в алфавитном порядке по первому слову фамилии автора или названию работы, если автор на титульном листе не указан.

Нумерация библиографического списка литературы — сплошная от первого до последнего названия.

Список используемой литературы

1. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 214 с.
2. Абдукаримов, И. Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности) : учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – Москва : ИНФРА-М, 2019. – 320 с.
3. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / под ред. А.П. Гарнова. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 366 с.
4. Анализ финансовой отчетности : учебник / под ред. М.А. Вахрушиной. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 434 с.
5. Бабайцев, В. А. Математические методы финансового анализа : учебное пособие для вузов / В. А. Бабайцев, В. Б. Гисин. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 215 с.
6. Герасимова, Е. Б. Анализ финансовой устойчивости банка : учебник / Е.Б. Герасимова. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 366 с.
7. Герасимова, Е. Б. Финансовый анализ. Управление финансовыми операциями : учебное пособие / Е. Б. Герасимова, Д. В. Редин. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2019. – 192 с.
8. Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз : учебник для вузов / Т. И. Григорьева. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 486 с.
9. Губина, О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / О. В. Губина, В. Е. Губин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. – 335 с.
10. Дудник, Д. В. Основы финансового анализа : учебное пособие / Д. В. Дудник, М. Л. Шер. – Москва : РГУП, 2020. – 232 с.
11. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ : учебник и практикум для вузов / А. Н. Жилкина. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 285 с.
12. Ильшева, Н. Н. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации : монография / Н. Н. Ильшева, С. И. Крылов. – 2-е изд., с изм. – Москва : Финансы и Статистика, 2021. – 244 с.
13. Ильшева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности : учебник / Н. Н. Ильшева, С. И. Крылов. – Москва : Финансы и Статистика, 2021. – 370 с.
14. Казакова, Н. А. Финансовый анализ в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов / Н. А. Казакова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 297 с.
15. Казакова, Н. А. Финансовый анализ в 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для вузов / Н. А. Казакова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 209 с.

16. Камысовская, С. В. Бухгалтерская финансовая отчетность: формирование и анализ показателей : учебное пособие / С.В. Камысовская, Т.В. Захарова. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 432 с.
17. Камышанов, П. И. Финансовый и управленческий учет и анализ : учебник / П.И. Камышанов, А.П. Камышанов. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 592 с.
18. Кобелева, И. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций : учебное пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 256 с.
19. Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности фирмы : учебное пособие / В. Е. Афонина, М. Ю. Архипова, О. И. Башлакова [и др.] ; под. ред. В. И. Флегонтова. — Москва : Издательство «Аспект Пресс», 2020. — 333 с.
20. Куприянова, Л. М. Финансовый анализ : учебное пособие / Л.М. Куприянова. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 157 с.
21. Мельник, М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. – 208 с.
22. Панкова, С. В. Практикум по анализу бухгалтерской (финансовой) отчетности : учебное пособие / С.В. Панкова, Т.В. Андреева, Т.В. Романова. – Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2021. – 165 с.
23. Пласкова, Н. С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО : учебник / Н.С. Пласкова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 276 с.
24. Пласкова, Н. С. Финансовый анализ деятельности организации : учебник / Н.С. Пласкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 368 с.
25. Финансовый анализ : учебник и практикум для вузов / И. Ю. Евстафьева [и др.] ; под общей редакцией И. Ю. Евстафьевой, В. А. Черненко. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 337 с.
26. Фридман, А. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум : учебное пособие / А.М. Фридман. – Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2021. – 204 с.
27. Чернышева, Ю. Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации) : учебник / Ю.Г. Чернышева. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 421 с.
28. Шадрина, Г. В. Управленческий и финансовый анализ : учебник и практикум для вузов / Г. В. Шадрина. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 316 с.
29. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 374 с.

30. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практическое пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 208 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Титульный лист пояснительной записки курсовой работы

Государственное бюджетное образовательное учреждение
среднего профессионального образования
«Павловский автомеханический техникум им. И.И.Лепсе»

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

КУРСОВАЯ РАБОТА

(Пояснительная записка на _____ листах)

по **МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной
деятельности**

Группа _____

Выполнил (а) _____
Подпись _____ Расшифровка _____

Проверил (а) _____
Подпись _____ Расшифровка _____

Оценка _____

« _____ » _____ 20__ г.

Государственное бюджетное образовательное учреждение
среднего профессионального образования
«Павловский автомеханический техникум им. И.И.Лепсе»

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по учебной работе

Подпись Расшифровка
« ____ » _____ 20__ г.

Задание

на курсовую работу

по специальности _38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Студент группы _____

Фамилия, имя, отчество студента

Тема курсовой работы _____

Исходные данные к проекту _____ Годовой отчёт и годовая
бухгалтерская (финансовая) отчётность предприятия _____

Дата выдачи задания « __ » _____ 20__ г.

Срок сдачи законченного проекта « __ » _____ 20__ г.

Руководитель проекта _____

Подпись Расшифровка

Студент _____ « __ » _____ 20__ г.

Подпись Дата

Задание рассмотрено на заседании предметной комиссии

« __ » _____ 20__ г. Протокол № _____

Председатель предметной комиссии _____

Подпись Расшифровка