



Министерство науки и высшего образования
ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»
Институт экономики предприятий
Кафедра учета, анализа и экономической безопасности

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

учебно-наглядное пособие

*Разработчик: Русакова Екатерина Викторовна,
к.э.н., доцент*



«Анализировать прошлое, вернее - дурное в прошлом, имеет смысл только в том случае, когда на основании этого анализа можно исправить настоящее или подготовить будущее».

В. Некрасов



Термин *«анализ»* в переводе с греческого означает *«разделение»* сложного, целого на составные части. Анализ понимают как синоним всякого научного исследования.

Цель анализа – познание ЭТИХ СОСТАВНЫХ частей, как элементов сложного, целого.



Виды экономического анализа

По роли в управлении

- управленческий
- финансовый

По периодичности

- перспективный
- оперативный
- текущий

По содержанию и полноте

- полный
- локальный
- тематический

В зависимости от характера объектов управления

- по отраслям экономики
- по уровням общественного пр-ва и управления
- по стадиям процесса расширенного воспроизводства
- по составным элементам пр-ва

По методам изучения объекта

- системный
- функционально-стоимостный
- сравнительный
- факторный
- диалектический
- маржинальный
- экономико-математический

МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

ТРАДИЦИОННЫЕ

ДЕТЕРМИНИРОВАННЫЕ

СТОХАСТИЧЕСКИЕ

ОПТИМИЗАЦИОННЫЕ

СРАВНЕНИЕ
ОТНОСИТЕЛЬНЫХ
ВЕЛИЧИН

СРЕДНИХ ВЕЛИ-
ЧИН

ГРАФИЧЕСКИЙ
ГРУППИРОВКИ

БАЛАНСОВЫЙ

ЦЕПНЫЕ ПОДСТА-
НОВКИ

ИНДЕКСНЫЙ

АБСОЛЮТНЫЕ РАЗ-
НИЦЫ

ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ РАЗ-
НИЦЫ

ИНТЕГРАЛЬНЫЙ

ПРОПОРЦИОНАЛЬНОЕ
ДЕЛЕНИЕ

КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ

ДИСПЕРСИОННЫЙ

КОМПОНЕНТНЫЙ

ФАКТОРНЫЙ

ЭКОНОМИКО-МАТЕ-
МАТИЧЕСКОЕ МОДЕ-
ЛИРОВАНИЕ

ПРОГРАММИРОВА-
НИЕ

ТЕОРИЯ МАССОВОГО
ОБСЛУЖИВАНИЯ

ТЕОРИЯ ИГР

ИССЛЕДОВАНИЕ
ОПЕРАЦИЙ

Этапы истории развития экономического анализа в России

1	1917-1921 гг.	На этом этапе экономический анализ основывался в основном на данных баланса и общих черт анализа хозяйственной деятельности пока не имел.
2	1921-1930 гг.	Для экономического анализа характерно стремление выйти за рамки анализа только прибылей и убытков. В этот период вырабатываются специфические методы анализа хозяйственной деятельности.
3	1930-1941 гг.	В этот период экономический анализ становится самостоятельной наукой. Разрабатываются его теоретические основы, создаются специальные приемы, большое внимание уделяется взаимосвязи отдельных факторов развития производства.
4	1941-1945 гг.	В этот период анализ хозяйственной деятельности развивался, в основном, практически. Все было подчинено задаче разработки методик изыскания резервов.
5	1945-1965 гг.	Период характеризуется углублением и совершенствованием аналитической работы, особенно вторая часть периода, связанная с переходом на новые принципы планирования и экономического стимулирования, а также возросшим значением системы аналитических показателей.
6	с 1965 г.	Начинается разработка методик анализа эффективности производства.
7	настоящее время	Экономический анализ в своем развитии проходит этап, связанный с необходимостью разработки новой концепции.

Экономический анализ представляет собой систему специальных знаний, связанных с исследованием экономических процессов и выявлением закономерностей их развития, с научным обоснованием бизнес-планов и всесторонней оценкой их выполнения, с выявлением факторов, оказывающих влияние на развитие экономических процессов, и измерения уровня этого влияния, с выявлением неиспользованных внутрихозяйственных резервов и на основе вышеперечисленного принятием оптимальных управленческих решений.

Предметом экономического анализа является хозяйственная деятельность предприятий, её эффективность и конечные финансовые результаты.

Объектом анализа может быть как само предприятие, его подразделения, а также совокупность предприятий.

Задачи экономического анализа:

- разработка обоснованных планов и нормативов;

- контроль, оценка выполнения планов по всем показателям,

изучение развития хозяйства в динамике;

- изучение обеспеченности и эффективности использования

ресурсов;

- выявление и количественное измерение влияния отдельных

факторов на показатели хозяйственной деятельности предприятий;

- определение резервов повышения эффективности хозяйствования;

- обоснование управленческих решений и содействие их успешной

реализации.

Классификация видов экономического анализа

Признак классификации	Виды анализа	Характеристика
Отраслевой	Отраслевой	Учитывает специфику отдельных отраслей экономики
	Межотраслевой	Является теоретической и методологической основой для всех отраслей экономики
Временной	Перспективный (предварительный)	Проводится до осуществления хозяйственных операций
	Оценочный (ретроспективный)	Проводится после совершения хозяйственных актов
	Оперативный (ситуационный)	Проводится по ограниченному и периодически пересматриваемому кругу показателей в целях быстрого реагирования со стороны менеджеров.
	Экспресс-анализ	Быстрая и поверхностная оценка деятельности организации
Методика изучения объекта	Сравнительный	Дает возможность сравнивать исследуемые объекты
	Факторный	Количественно измеряет факторы, повлиявшие на изменение объекта изучения
	Экономико-математический	Выявляет математические зависимости
	Функционально-стоимостной	Изучает функциональность объектов анализа и затрат на их осуществление с целью минимизации последних при высоком качестве продукции

Классификация видов экономического анализа

Признак классификации	Виды анализа	Характеристика
Пространственный	Внутрихозяйственный	Изучает деятельного отдельного предприятия
	Межхозяйственный	Сравнивается деятельность двух и более предприятий
Объекты управления	Технико-экономический	Проводится технической службой предприятий
	Финансово-экономический	Осуществляется экономическим отделом
	Экономико-статистический	Проводится статистическими органами
Субъекты управления	Маркетинговый	Осуществляется маркетинговым отделом
	Анализ, проводимый руководством, функциональными службами	Определение путей улучшения работы организации
	Анализ, проводимый собственниками	Определение финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности организации
	Анализ, проводимый поставщиками	Определение платежеспособности организации
	Анализ, проводимый покупателями	Определение финансового состояния и деловой репутации организации
Пользователи анализа	Анализ, проводимый кредитными организациями	Определение кредитоспособности организации
	Внутренний	Проводится аналитиками предприятия
Охват изучаемых объектов	Внешний	Осуществляется внешними специалистами
	Сплошной	Анализируются все стороны деятельности хозяйствующего субъекта
По содержанию программы анализа	Выборочный	Проводится выборочная оценка
	Комплексный	Рассматривает все стороны деятельности предприятия
	Тематический	Анализирует отдельные направления деятельности

Основные принципы системного комплексного экономического анализа

Принцип	Содержание принципа
Действенность	Пригодность результатов анализа для использования в практических целях
Научность	При проведении анализа следует руководствоваться научно обоснованными методиками
Объективность	Критическое и беспристрастное изучение экономических процессов и явлений, выработка обоснованных выводов
Конкретность	Анализ основывается на реальных данных, его результаты получают конкретное количественное выражение
Системность	Изучение экономических явлений во взаимосвязи, а не изолированно
Комплексность	Всестороннее изучение экономических явлений и процессов с целью их объективной оценки
Регулярность	Анализ проводится постоянно через заранее определенные промежутки времени, а не бессистемно
Экономичность	Затраты, связанные с проведением анализа, должны быть существенно меньше экономического эффекта, который будет получен в результате его проведения
Сопоставимость	Данные и результаты анализа должны быть сопоставимы друг с другом, а при регулярном проведении аналитических процедур должна соблюдаться преемственность результатов

АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕМОМ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ

Цель анализа – определить пути увеличения объема реализации по сравнению с конкурентами, расширения доли рынка при максимальном использовании производственной мощности и в результате – увеличить прибыльность организации.

Задачи анализа:

- контроль над выполнением плана производства и реализации продукции;
- изучение динамики производства и реализации продукции;
- определение влияния факторов на изменение этих показателей;
- выявление внутрихозяйственных резервов увеличения производства и продаж;
- разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

Источниками информации для проведения анализа являются:

- бизнес-план,
- оперативные планы-графики,
- данные бухгалтерского и статистического учета и отчетности,
- карточки складского учета и пр.

Основные показатели объема производства:

Валовая продукция – стоимость всей продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство, выраженная в сопоставимых ценах.

Товарная продукция – валовая продукция за минусом внутризаводского оборота и незавершенного производства. Выражается в действующих оптовых ценах.

Реализованная продукция - стоимость продукции, отгруженной и оплаченной покупателями.



Валовая продукция - результативный показатель на производстве в натуральных единицах измерения за конкретный промежуток времени, как сумма всех произведенных товаров независимо от процента их готовности.

Формула расчета

$ВП = Т + Н$, где Т – величина произведенных по плану товаров, Н – остатки незавершенного товарного выпуска на конец периода (разница начальных и конечных остатков).

Способы расчета

Заводской – разница между общим валовым оборотом и оборотом внутри подразделений (внутризаводским).

Поэлементный – способ суммирования всех элементов показателя (готовых изделий, полуфабрикатов, производство на стадии выпуска, промышленных работ, ремонтных работ и сырья).

Валовый оборот – общий объем выпущенной продукции за конкретный период времени, независимо от использования ее как для последующей переработки, так и с целью продажи.

Внутризаводской оборот – выпуск товаров для последующего использования в процессе производства своими же цехами и подразделениями.

Особенности валовой продукции

- рассчитывается предприятиями с длительным производственным циклом более 2 месяцев;
- используется при анализе деятельности производств с большим объемом выпуска;
- применяется для планирования затрат на производстве, определения необходимости закупки материальных ресурсов, анализа динамики производства.

Товарная продукция – это стоимость готовой продукции, предназначенной для реализации потребителям.

Формула расчета

$ТП = ГП + \text{иные элементы}$, где: ТП – товарная продукция, руб.; ГП – готовая продукция, руб.; иные элементы, входящие в состав товарной продукции.

В состав товарной продукции предприятия входят:

- готовые продукты (работы, услуги), предназначенные для реализации;
- полуфабрикаты собственного производства, предназначенные для отпуска на сторону;
- продукция вспомогательных цехов и подсобных хозяйств, предназначенная для отпуска на сторону (например, тепло или электроэнергия);
- инструмент и оснастка, изготовленные на предприятии, но предназначенные для отпуска на сторону, либо зачисления в основные средства самого предприятия;
- работы промышленного характера (капитальный ремонт основных средств предприятия или работы подобного рода, выполненные по заказам со стороны).

В стоимость товарной продукции не входят:

- брак, даже в случае его реализации на сторону (например, со скидкой);
- нестандартная продукция;
- отходы производства (опилки, обрезки и пр.);
- НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы);
- строительные работы;
- работа собственного транспорта предприятия по заказам со стороны.

Реализованная продукция – это продукция, изготовленная, отгруженная и оплаченная потребителем, сбытовой или торгующей организацией (посредником).

Формула расчета

$РП = ТП + O_{н} - O_{к}$, где РП – объем реализованной продукции по плану, руб.; ТП – объем товарной продукции по плану, руб.; $O_{н}$ – остатки нереализованной продукции на начало планового периода, руб.; $O_{к}$ – остатки нереализованной продукции на конец планового периода, руб.

В состав остатков нереализованной продукции на начало года **входят:**

- готовая продукция на складе, в том числе отгруженные товары, документы по которым не переданы в банк;
- товары отгруженные, не оплаченные покупателем в срок или срок оплаты которых не наступил;
- товары на ответственном хранении у покупателя.

Объем реализованной продукции рассчитывается в действующих ценах и используется для определения полной себестоимости ее и прибыли от реализации.

Факторы изменения объема реализованной продукции

ИЗМЕНЕНИЕ ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Изменение отгрузки
продукции

1. Изменение остатков готовой продукции на складе на начало периода ($ГП_{н}$)
2. Изменение выпуска товарной продукции ($ГП$)
3. Изменение остатков готовой продукции на складе на конец периода ($ГП_{к}$)

Изменение остатков
товаров,
отгруженных на
начало и конец
анализируемого
периода ($ОТ_{н,к}$)

1. Сроки оплаты, которые не наступили
2. Не оплаченные в срок покупателями
3. На ответственном хранении у покупателя

Резервы роста объема производства – это количественно измеримые возможности его увеличения за счет улучшения использования ресурсов организации.

ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕЗЕРВЫ РОСТА ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА

**Улучшение
использования
трудовых ресурсов**

1. Создание дополнительных рабочих мест
2. Ликвидация потерь рабочего времени
3. Повышение производительности труда
4. Повышение квалификации работников

**Улучшение
использования
основных средств**

1. Укомплектование рабочих мест новым оборудованием
2. Ликвидация потерь рабочего времени оборудования
3. Повышение производительности оборудования
4. Улучшение структуры основных средств

**Улучшение
использования
материальных
ресурсов**

1. Снижение норм расхода материалов
2. Внедрение прогрессивных видов сырья и материалов

АНАЛИЗ ТЕХНИКО-ОРГАНИЗАЦИОННОГО УРОВНЯ И ДРУГИХ УСЛОВИЙ ПРОИЗВОДСТВА

Основными задачами организации производства и труда на предприятии является анализ:

- уровня специализации производства;
- производственной структуры предприятия;
- организации производственных процессов;
- уровня технической подготовки;
- уровня материальной подготовки;
- научной организации труда.

Формулы расчета

Удельный вес работников управления рассчитывается как отношение численности управленческого и промышленно-производственного персонала:

$$D^{ynp} = R^{ynp} / R^{nnp} * 100.$$

Коэффициент централизации управленческих функций рассчитывается по формуле:

$$K_{цент} = R / R^{ynp} * 100,$$

где: R – численность ИТР и служащих управленческого персонала; R^{ynp} – численность ИТР и служащих на предприятии.

Коэффициент ритмичности:

$$K_p = N_{фа} / N_{фб} * 100,$$

где: K_p – коэффициент ритмичности; $N_{фа}$ – фактический выпуск за анализируемый период, принимаемый в зачет ритмичности (то есть не выше 100%); $N_{фб}$ – выпуск продукции в базовом периоде.

Уменьшение численности рабочих (в %) в результате повышения производительности труда за счет внедрения научной организации труда:

$$\% \Delta R_{внот} = (100 * \Delta H) / (100 + \Delta H) * K_{удсд},$$

где: ΔH - процент повышения производительности в результате осуществления мероприятий по НОТ; $K_{удсд}$ - удельный вес сдельщиков в численности промышленно-производственного персонала.

Относительное уменьшение численности работающих за счет сокращения целодневных и внутрисменных простоев:

$$\% \Delta R_{простои} = \% \Delta Q_{d p} / (100 - Q_n) * Q_p,$$

где: $\% \Delta Q$ – процент снижения простоев; $d p$ – удельный вес рабочих в общей численности промышленно-производственного персонала; Q_n – процент простоев планируемый; Q_p – доля простоев по вине рабочих.

Формулы расчета

степень механизации (Y_m) и автоматизации (Y_a) труда:

$$Y_m = \frac{Ч_m}{Ч_p} * 100\%,$$
$$Y_a = \frac{Ч_a}{Ч_p} * 100\%,$$

где: $Ч_m$ - численность работников, которые большую часть рабочей смены трудятся с использованием средств механизации; $Ч_a$ - количество тех работников, которые большую часть смены (рабочего дня) используют средства автоматизации; $Ч_p$ - среднесписочная численность работников

фондовооруженность труда (ΦB):

$$\Phi B = \text{ОСОФ} / \text{ЧП},$$

где: ОСОФ – остаточная стоимость основных фондов; ЧП – численность персонала (как правило, производственного), соответствующего аналитической базе (участок, цех, предприятие и др.)

$$\text{ОСОФ} = (\text{ОС}_{\text{нн}} / k + \text{ОС}_e * k_{\text{исн}} / k - \text{ОС}_{\text{выб}} * k_{\text{ост}} / k) * k,$$

где: ОСОФ – остаточная стоимость основных фондов; $\text{ОС}_{\text{нн}}$ – стоимость основных фондов в начале периода; k - количество месяцев в периоде; ОС_e - стоимость основных фондов, введенных в течение анализируемого периода; $k_{\text{исн}}$ - количество месяцев использования; $\text{ОС}_{\text{выб}}$ - стоимость основных фондов, которые выбыли в течение анализируемого периода; $k_{\text{ост}}$ - количество месяцев, оставшихся до конца периода

техническая вооруженность труда (TB):

$$TB = \Phi_a / \text{ЧП} = \Phi_{ac} / \text{ЧП}_c,$$

где: Φ_a – стоимость активной части основных фондов на начала (конец) года; Φ_{ac} – среднегодовая стоимость активной части основных фондов; ЧП_c - среднегодовая численность персонала

энерговооруженность труда (ЭВ):

$$\text{ЭВ} = \text{ЭР} / Ч_c,$$

где: ЭР - энергоресурсы предприятия; $Ч_c$ - среднегодовое количество работников.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ

Анализ обеспеченности предприятия основными средствами и их использования

Цель анализа основных средств - объективная оценка состояния основных средств и изыскания резервов более эффективного их использования в организации.

Задачами анализа основных средств являются:

- определение обеспеченности организации основными средствами и уровня их использования;
- изучение технического состояния основных средств;
- определение эффективности использования оборудования во времени и по мощности;
- определение влияния использования основных средств на объем произведенного товара и другие экономические показатели работы организации;
- выявление резервов роста фондоотдачи, увеличения объема производства и продаж, а также прибыли за счет улучшения использования основных средств.

Важнейшими *источниками для проведения анализа* являются: журналы-ордера № 10, 10/1, 12, 13, 16, данные аналитического учета по соответствующим счетам по видам и отдельным инвентарным объектам основных средств (ведомости и карточки аналитического учета), формы № 1, 2, 5 годовой и квартальной бухгалтерской отчетности организации, форма № П-2 статистической отчетности и приложение к ней.

Формулы расчета

Коэффициент износа измеряется отношением величины начисленной амортизации за весь период эксплуатации (C_a) к первоначальной (восстановительной) стоимости объекта основных средств ($C_{перв}$):

$$K_{ИЗН} = C_a / C_{перв}$$

Коэффициент годности:

$$K_2 = 1 - K_{ИЗН}$$

Коэффициент использования всего наличного оборудования ($K_{исп}^{но}$):

$$K_{исп}^{но} = K^{yo} / K^{но},$$

где: K^{yo} - количество установленного оборудования; $K^{но}$ - количество наличного оборудования

Коэффициент использования установленного оборудования ($K_{исп}^{yo}$):

$$K_{исп}^{yo} = K^{до} / K^{yo},$$

где: $K^{до}$ - количество действующего оборудования; K^{yo} - количество установленного оборудования.

Коэффициент использования календарного времени ($K_{кал}$):

$$K_{кал} = T_p / T_k;$$

Коэффициент использования режимного времени ($K_{реж}$):

$$K_{реж} = T_p / T_r;$$

Коэффициент загрузки действующего оборудования ($K_{загр}$):

$K_{загр}$ = Количество отработанных станко-часов фактически / Количество отработанных станко-часов по плану.

Коэффициент интенсивной нагрузки оборудования ($K_{и}$):

$K_{и}$ = Среднечасовая выработка оборудования фактическая / Среднечасовая выработка единицы оборудования плановая.

Степень использования производственной мощности характеризуется следующими коэффициентами:

Общий коэффициент = Фактический плановый объем производства продукции / Среднегодовая производственная мощность предприятия;

Интенсивный коэффициент = Среднесуточный выпуск продукции / Среднесуточная производственная мощность предприятия;

Экстенсивный коэффициент = Фактический (плановый) фонд рабочего времени / Расчетный фонд рабочего времени, принятый при определении производственной мощности.

Показатели, характеризующие фонд времени использования единицы оборудования

Показатели	Условное обозначение	Формула расчета	Примечания
Календарный фонд	T_k	$T_k = T_{kd} * 24$	T_{kd} - число календарных дней за анализируемый период, дн.
Режимный фонд	T_p	$T_n = T_{pсм} * t_{см}$	$T_{pсм}$ - число рабочих смен за анализируемый период; $t_{см}$ - продолжительность рабочей смены, час
Плановый фонд	T_n	$T_n = T_p - T_{рем}$	$T_{рем}$ - время планового ремонта, час
Фактический фонд	$T_ф$	$T_ф = T_n - T_{пр}$	$T_{пр}$ - время внеплановых простоев, час

Обобщающим показателем эффективности использования основных средств является фондоотдача (ΦO):

$\Phi O = \text{Объем производства} / \text{Средняя первоначальная (восстановительная) стоимость наличных основных средств.}$

Другим важным показателем, характеризующим эффективность использования основных средств, является **фондоёмкость основных средств**:

$$ФЕ = 1 / ФО = \text{Среднегодовая стоимость основных средств} / \text{Объём выпуска продукции.}$$

Изменение фондоёмкости в динамике показывает изменение стоимости ОС на один рубль продукции и применяется при определении **суммы относительного перерасхода или экономии средств в основные фонды (Э)**:

$$Э = (ФЕ_1 - ФЕ_0) * ВВП_1,$$

где: $ФЕ_1$, $ФЕ_0$ – фондоёмкость отчетного и базисного периода соответственно; $ВВП_1$ – объём выпуска продукции в отчетном периоде.

Факторная модель фондоотдачи:

$$ФО = ФОа * Уда ,$$

где: Уда - доля активной части фондов в стоимости всех основных средств; $ФОа$ – фондоотдача активной части ОС.

Факторная модель для фондоотдачи активной части ОС:

$$ФОа = (К * Т * СВ) / ОСа,$$

где: К – среднее количество технологического оборудования; Т – время работы единицы оборудования; СВ – среднечасовая выработка с стоимостным выражением; $ОСа$ - среднегодовая стоимость технологического оборудования.

Схема факторов, влияющих на фондоотдачу



Если время работы единицы оборудования представить в виде произведения количества отработанных дней (D), коэффициента сменности ($K_{см}$), средней продолжительности рабочего дня (t), то **факторная модель** примет вид:

$$FO_a = K * D * K_{см} * t * C_e / OC_a$$

Расширим факторную модель, представив среднегодовую стоимость технологического оборудования в виде произведения количества оборудования и стоимости его единицы в сопоставимых ценах ($Ц$):

$$FO_a = K * D * K_{см} * t * СВ / K * Ц = D * K_{см} * t * СВ / Ц = D * K_{см} * t * СВ / Ц.$$

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ

Анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами и их использования

Цель анализа материальных ресурсов - оценка обеспеченности предприятия материальными ресурсами и изыскание резервов более эффективного их использования.

Задачи анализа:

- оценка обеспеченности предприятия материальными ресурсами и выполнения плана материально-технического снабжения;
- оценка уровня эффективности использования материальных ресурсов;
- выявление резервов экономии материальных ресурсов и разработка мероприятий по их использованию.

Источниками информации для анализа являются: план материально-технического снабжения, заявки и договора на поставку сырья и материалов, оперативные данные, плановые и отчетные калькуляции себестоимости выпускаемых изделий, данные о нормативах и нормах расходов материальных ресурсов, данные аналитического учета о поступлении и расходе материальных ресурсов и др.

Пути улучшения обеспеченности материальными ресурсами

Экстенсивный

Увеличение добычи сырьевых ресурсов

Увеличение производства материальных ресурсов

Рациональный расход материалом

Утилизация отходов материальных ресурсов

Интенсивный

Применение прогрессивных научно-обоснованных норм расхода материалов и ресурсов

Использование безотходных технологий

Внутренние источники - сокращение отходов сырья, использование вторичного сырья, собственное изготовление материалов и полуфабрикатов, экономию материалов в результате внедрения достижений научно-технического прогресса.

Внешние источники - поступление материальных ресурсов от поставщиков в соответствии с заключенными договорами.

Формулы расчета

Коэффициент обеспечения по заключенным договорам на поставку:

$$K_{об. дог} = (Q_{внут} + Q_{дог}) / Q_{план}$$

Коэффициент обеспечения по фактическому выполнению договоров на поставку:

$$K_{об. факт} = (Q_{внут} + Q_{факт}) / Q_{план},$$

где: $Q_{внут}$ - покрытие потребности из внутренних источников; $Q_{дог}$ - плановый объем поставок в соответствии с заключенными договорами на поставку; $Q_{факт}$ - фактический объем поставок из внешних источников; $Q_{план}$ - плановая потребность.

Коэффициент удовлетворения заявок (К1):

$$K1 = \text{Количество заключенных договоров} / \text{Количество заявок на заключение договора}$$

Коэффициент выполнения договоров (К2):

$$K2 = \text{Количество выполненных договоров} / \text{Количество заключенных договоров}$$

Коэффициент качества поставок (К3):

$$K3 = \text{Количество качественно выполненных договоров} / \text{Количество выполненных договоров}$$

Сводный коэффициент организации внешних поставок (К4):

$$K4 = \text{Количество качественно выполненных договоров} / \text{Количество заявок на заключение договоров.}$$

Взаимосвязь К4 с частными показателями (К1, К2 и К3) представлена зависимостью:

$$K4 = K1 * K2 * K3.$$

Коэффициент обеспеченности по плану (Кобпл):

$$K_{обпл} = \frac{\text{Стоимость материальных ресурсов по заключенным договорам}}{\text{Плановая потребность}}$$

Коэффициент обеспеченности фактический (Кобф):

$$K_{обф} = \frac{\text{Стоимость фактически поставленных материальных ресурсов}}{\text{Плановая потребность}}$$

Формулы расчета

Для оценки ритмичности поставок используются показатели:

Коэффициент неравномерности поставок материалов:

$$K_{нер.} = \sqrt{\frac{\sum (x_i - 100)^2 f}{\sum f}},$$

где: x – процент выполнения плана поставки по периодам (дням, декадам, месяцам); f – план поставки за те же периоды;

Коэффициент вариации:

$$K_{вар} = \sqrt{\frac{(\sum \Delta f)^2}{k}} : \bar{f},$$

где: Δf – отклонение объема поставки по периодам от плана; k – количество анализируемых периодов; \bar{f} – средний объем поставки материалов за период.

Обеспеченность предприятия запасами в днях :

$$Z_{дн} = Z_{mi} / P_{di}.$$

где: $Z_{дн}$ – запасы сырья и материалов, в днях; Z_{mi} – запасы i -ого вида материальных ресурсов в натуральных или стоимостных показателях; P_{di} – средний дневной расход i -ого вида материальных ресурсов в тех же единицах измерения.

Средний дневной расход каждого вида материалов рассчитывается делением суммарного расхода i -ого вида материальных ресурсов за анализируемый период (MP_i) на количество календарных периодов ($Д$):

$$P_{di} = MP_i / Д.$$

Скорость оборота (оборачиваемость) запасов:

Количество оборотов запасов за период = Потребление за период / Запасы

Количество дней использования запасов = 360 / Количество

оборотов запасов за период

Показатели эффективности использования материальных ресурсов

Показатели	Формула расчета	Экономическая интерпретация показателя
1. Обобщающие показатели		
Материалоемкость продукции (МЕ)	$ME = \text{Сумма материальных затрат} / \text{стоимость продукции}$	Отражает величину материальных затрат, приходящуюся на 1 руб. выпущенной продукции
Материалоотдача продукции (МА)	$MO = \text{Стоимость продукции} / \text{Сумма материальных затрат}$	Характеризует выход продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов
Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции (Y_m)	$Y_m = \text{Сумма материальных затрат} / \text{Полная себестоимость продукции}$	Отражает уровень использования материальных ресурсов, а также структуру (материалоемкость продукции)
Коэффициент использования материалов (K_m)	$K_m = \text{Сумма фактических материальных затрат} / \text{Сумма материальных затрат по плану при фактическом выпуске продукции}$	Показывает уровень эффективности использования материалов, соблюдения норм их расходования
2. Частные показатели		
Сырьеемкость продукции (СМЕ)	$CME = \text{Стоимость потребленных сырья и материалов} / \text{Стоимость продукции}$	Отражают эффективность потребления отдельных элементов материальных ресурсов на 1 руб. выпущенной продукцией
Металлоемкость продукции (ММЕ)	$MME = \text{Стоимость потребленного металла} / \text{Стоимость продукции}$	
Топливоемкость продукции (ТМЕ)	$TME = \text{Стоимость потребленного топлива} / \text{Стоимость продукции}$	
Энергоемкость продукции (ЭМЕ)	$EME = \text{Стоимость потребленной энергии} / \text{Стоимость продукции}$	
Удельная материалоемкость изделия (УМЕ)	$UME = \text{Стоимость всех потребленных на изделие материалов} / \text{Цена изделия}$	

Схема факторной системы материалоемкости



$$ME = M3 \text{ (при } VBP, UDi, URi, CMi) / TP \text{ (при } VBP, UDi, CPI)$$

На основе проведенного анализа в заключение производят подсчет резервов повышения эффективности использования материальных ресурсов, не используемых в отчетном году. Ими могут быть повышение технического уровня производства за счет внедрения новых производственных технологий, механизации и автоматизации производственных процессов, изменения конструкций и технологических характеристик изделий, улучшения организации и обслуживания производства, улучшения МТС и использования материальных ресурсов и др.

Экономия (Э) от данных мероприятий может быть определена по формуле:

$$\text{Э} = (M_1 - M_0) * \text{ЦП} * \text{VBP}_m - \text{З}_{\text{мр}}$$

где: M_1 , M_0 - норма расхода материала до и после внедрения мероприятия; ЦП - цена материала; VBP_m - выпуск продукции в натуральном выражении с момента внедрения мероприятия и до конца года; $\text{З}_{\text{мр}}$ - затраты, связанные с внедрением мероприятия.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ

Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и их использования

Цель анализа трудовых ресурсов - оценка обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и изыскание резервов более эффективного их использования.

Задачи анализа использования трудовых ресурсов:

- изучение обеспеченности организации персоналом и его качества;
- анализ использования рабочего времени;
- изучение производительности труда;
- анализ оплаты труда;
- выявление резервов более полного и эффективного использования трудовых ресурсов.

Источниками информации для анализа трудовых ресурсов служат: форма статистической отчетности № п-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников», первичная документация по труду: договоры, контракты, приказы (распоряжения) о приеме на работу и о прекращении трудового договора, личная карточка, записка о предоставлении отпуска, табель учета использования рабочего времени и расчета заработной платы, наряды на выполнение работ, нормы, расценки, простойные листки, лицевые счета, расчетно-платежные ведомости, платежные ведомости, опросные листы, анкеты социологических исследований персонала и др.

Рабочие - это работники, непосредственно занятые производством продукции (услуг), ремонтом, перемещением грузов и т. п. В зависимости от характера участия в производственном процессе рабочие, в свою очередь, делятся на основных (производящих продукцию) и вспомогательных (обслуживающих технологический процесс).

В состав служащих включают руководителей, специалистов и прочих служащих.

Руководители - это работники, занимающие должности руководителей организации и ее структурных подразделений (функциональных служб), а также их заместители.

Специалисты - работники, выполняющие инженерно-технические, экономические и другие функции (инженеры, экономисты, бухгалтеры, маркетологи, юрисконсульты, техники и др.)

Прочие служащие - работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, хозяйственное обслуживание (делопроизводители, секретари-машинистки, табельщики, чертежники, копировщицы, архивариусы, агенты и др.).

Формулы расчета

Численность рабочих $Ч_p$ определяют исходя из нормы трудоёмкости работ планируемого периода (T), эффективного (действительного) годового фонда времени рабочего ($T_{эф}$) и планируемого коэффициента выполнения норм K_{nn} :

$$Ч_p = T / T_{эф} * K_{nn}$$

Для оценки **соответствия квалификации рабочих сложности выполняемых работ** по участку, цеху, предприятию сравнивают средние тарифные разряды работ и рабочих, которые можно определить по средневзвешенной арифметической формулам:

$$\bar{T}_p = \frac{\sum(T_p \cdot Ч_{pi})}{\sum Ч_p} ; \quad \bar{T}_p = \frac{\sum(T_p \cdot V_{pi})}{\sum V}$$

где: T_p – тарифный разряд, $Ч_p$ – общая численность (количество) рабочих, $Ч_{pi}$ – численность рабочих i -го разряда, V_{pi} – объём работ i -го вида, V – общий объём работ.

Фонд рабочего времени (ФРВ) зависит от численности рабочих ($Ч_p$), количества отработанных одним рабочим дней в среднем за год (D), средней продолжительности рабочего дня (t):

$$ФРВ = Ч_p * D * t.$$

Если фактически одним рабочим отработано меньше дней и часов, чем предусматривалось планом, то можно определить сверхплановые потери рабочего времени: целодневные ($D_{ном}$) и внутрисменные ($t_{ном}$):

$$D_{ном} = (D_{ф} - D_{нл}) * Ч_p * t_{нл}$$

$$t_{ном} = (t_{ф} - t_{нл}) * D_{ф} * Ч_p * Ч$$

$$T_{ном} = D_{ном} + t_{ном}.$$

Показатели движения рабочей силы

Название показателя	Формула для расчёта показателя	Экономический смысл
Коэффициент оборота по приему (K_n)	$K_n = \text{Количество принятых работников} / \text{Среднесписочная численность работников}$	Характеризует удельный вес принятых работников за период
Коэффициент оборота по выбытию (K_e)	$K_e = \text{Количество выбывших работников} / \text{Среднесписочная численность работников}$	Характеризует удельный вес выбывших за период работников
Коэффициент текучести кадров (K_m)	$K_m = (\text{Количество уволившихся по собственному желанию} + \text{Количество уволенных за нарушения трудовой дисциплины}) / \text{Среднесписочная численность работников}$	Характеризует уровень увольнения работников по отрицательным причинам
Коэффициент постоянства кадров (K_n)	$K_n = 1 - K_e$	Характеризует уровень работающих на данном предприятии постоянно в анализируемом периоде (году, квартале)

Основные показатели баланса рабочего времени одного рабочего

Показатели фонда времени	Условные обозначения	Формула расчета	Примечания
Календарный	T_k	$T_k = 365 \text{ дней}$	
Номинальный (режимный)	T_n	$T_n = T_k - t_{\text{вых}}$	$t_{\text{вых}}$ – время выходных и праздничных дней
Явочный	T_y	$T_y = T_n - t_{\text{неяв}}$	$t_{\text{неяв}}$ - дни неявок: отпуска, по болезни, по решению администрации, прогулы и пр.
Полезный	T_p	$T_p = T_y * t - t_{\text{вн}}$	T – номинальная продолжительность рабочего времени; $t_{\text{вн}}$ – время внутрисменных простоев и перерывов в работе, сокращённых и льготных часов

Для оценки уровня производительности труда применяется система обобщающих, частных и вспомогательных показателей.

Обобщающие показатели: среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка продукции одним рабочим, среднегодовая выработка на одного работающего в стоимостном выражении.

Частные показатели: трудоемкость продукции определенного вида в натуральном выражении за 1 человеко-день или человеко-час.

Вспомогательные показатели: затраты времени на выполнение единицы определённого вида работ или объём выполненных работ за единицу времени.

Наиболее обобщающим показателем **производительности труда** является среднегодовая выработка продукции одним работающим ($ГВ$):

$$ГВ = ТП / Ч$$

где: $ТП$ – объём товарной продукции в стоимостном выражении; $Ч$ – численность работающих.

Трудоёмкость – затраты рабочего времени на единицу или весь объём изготовленной продукции ($ТЕ$):

$$ТЕ_i = ФРВ_i / ВВП_i$$

где: $ФРВ_i$ – фонд рабочего времени на изготовление i -го вида изделий; $ВВП_i$ – количество изделий одного наименования в натуральном выражении.

Среднечасовая выработка:

$$СВ = ВП / ЧР * Д * t$$

Взаимосвязь факторов, определяющих среднегодовую выработку продукции работника предприятия



Факторная модель для показателя среднегодовой выработки:

$$ГВ = УД * Д * t * СВ.$$

Резервы снижения удельной трудоёмкости продукции по отдельным изделиям и в целом по предприятию:

$$\Delta_{TE} = TE_{\phi} - TE_{\phi} = (T_{\phi} - T_n + T_{\partial}) / ВП_{\phi} + ВП_n) - (T_{\phi} / ВП_{\phi})$$

где: T_{ϕ} – фактические затраты рабочего времени на выпуск продукции; T_n – затраты рабочего времени, связанные со снижением трудоёмкости; T_{∂} – дополнительные затраты рабочего времени, связанные с внедрением мероприятия по снижению трудоёмкости; $ВП_{\phi}$ – фактический объём валовой продукции; $ВП_n$ – объём валовой продукции, полученный в связи со снижением трудоёмкости.

Изменение среднего заработка работающих за период характеризуется его индексом (ИЗП):

$$\text{ИЗП} = \frac{\text{Средняя заработная плата за отчетный период}}{\text{Средняя заработная плата за базисный период}}$$

Изменение среднегодовой выработки определяется на основе индекса производительности труда (ЛПТ):

$$\text{ЛПТ} = \frac{\text{Средняя выработка отчетного периода}}{\text{Средняя выработка базисного периода}}$$

Темп роста производительности труда должен опережать темп роста средней заработной платы.

Коэффициент опережения (Коп) :

$$\text{Коп} = \text{ЛПТ} / \text{ИЗП}$$

Сумма экономии (перерасхода) (Э) фонда заработной платы в связи с изменением соотношений между темпами роста производительности труда и его оплаты:

$$\pm \Delta = \Phi ЗП_{\phi} * (\text{ИЗП} - \text{ЛПТ}) / \text{ИЗП}$$

АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И СЕБЕСТОИМОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ

Цель анализа себестоимости - выявление возможностей более рационального использования производственных ресурсов, снижение затрат на производство и реализацию и обеспечение прибыли.

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и сбыт товаров.

Затраты - явные (фактические, расчетные) издержки организации, а под расходами - уменьшение средств организации или увеличение его долговых обязательств в процессе хозяйственной деятельности.

Расходы означают факт использования сырья, материалов, услуг.

Издержки - это суммарные жертвы организации, связанные с выполнением определенных операций.

Явные (расчетные) издержки - это выраженные в денежной форме фактические затраты, обусловленные приобретением и расходом разных видов экономических ресурсов в процессе производства и обращения продукции, товаров или услуг.

Альтернативные (вмененные) издержки означают упущенную выгоду организации, которую она получила бы при выборе производства альтернативного товара, по альтернативной цене, на альтернативном рынке и т. д.

Управление себестоимостью товаров - это планомерный процесс формирования затрат на производство всех товаров и себестоимости отдельных изделий, контроль за выполнением заданий по снижению себестоимости произведенных товаров.

Классификация затрат на производство

Признаки классификации	Подразделение затрат
По экономическим элементам	экономические элементы затрат
По статьям себестоимости	статьи калькуляции себестоимости
По отношению к технологическому процессу	основные, накладные
По составу	одноэлементные, комплексные
По способу отнесения на себестоимость продукта	прямые, косвенные
По роли в процессе производства	производственные, внепроизводственные
По целесообразности расходования	производительные, непроизводительные
По возможности охвата планом	планируемые, непланируемые
По отношению к объёму производства	переменные, постоянные
По периодичности возникновения	текущие, единовременные
По отношению к готовому продукту	затраты на незавершённое производство, затраты на готовый продукт

Общие суммарные затраты на производство продукции (З):

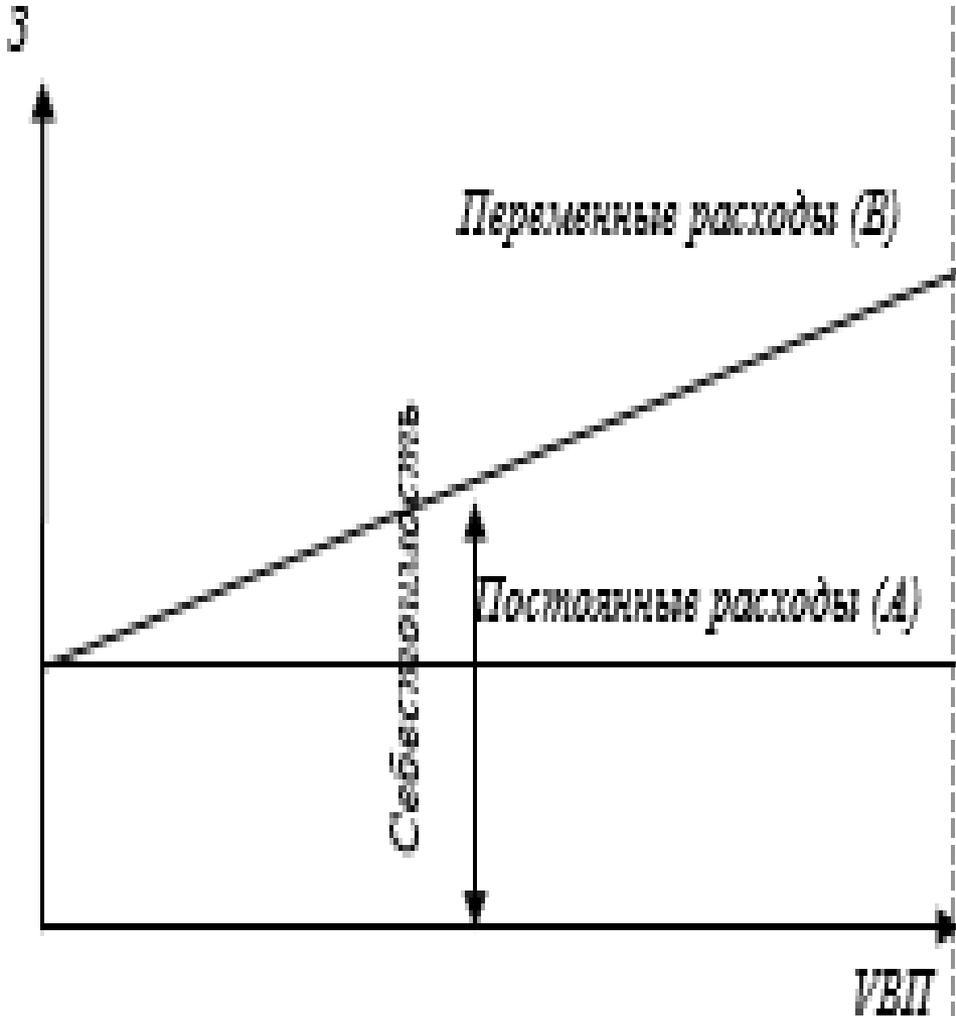
$$Z = A + B * VBP$$

где: А – сумма постоянных расходов; В – ставка переменных расходов на единицу продукции; VBP – объём производства продукции.

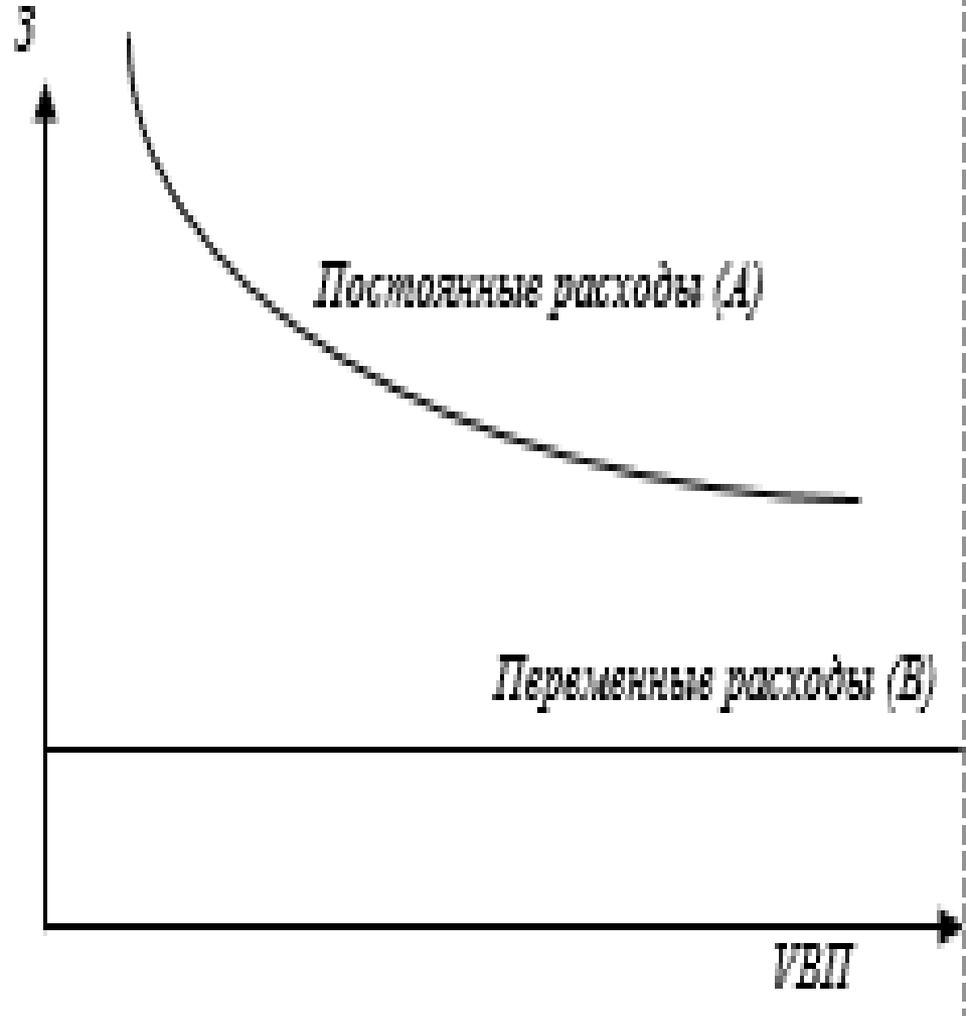
Затраты на единицу продукции ($Z_{ед}$):

$$Z_{ед} = (A + B * VBP) / VBP = (A / VBP) + (B * VBP / VBP) = (A / VBP) + B$$

$$Z_{ед} = (A / VBP) + B$$



Зависимость общей суммы затрат от объёма производства



Зависимость себестоимости единицы продукции от объёма её производства

Направления анализа себестоимости:

1. Анализ динамики и структуры обобщающих показателей себестоимости и факторов её изменения.
2. Анализ затрат на 1 руб. товарной продукции.
3. Анализ себестоимости важнейших изделий.
4. Анализ прямых материальных и трудовых затрат.
5. Анализ косвенных затрат.

Источники информации: данные статистической отчетности, ф.№5-з «Отчёт о затратах на производство и реализацию продукции», данные бухгалтерского учёта: синтетические и аналитические счета, отражающие затраты материальных, трудовых и денежных средств, плановые и отчётные калькуляции себестоимости продукции и пр.

Обобщающий показатель себестоимости продукции, выражающий её прямую связь с прибылью, является уровень затрат на 1 рубль товарной продукции:

Затраты на 1 руб. ТП = Общая сумма затрат на производство / ТП.

Взаимосвязь факторов, определяющих уровень затрат на рубль товарной продукции



Блок-схема факторной системы материальных затрат

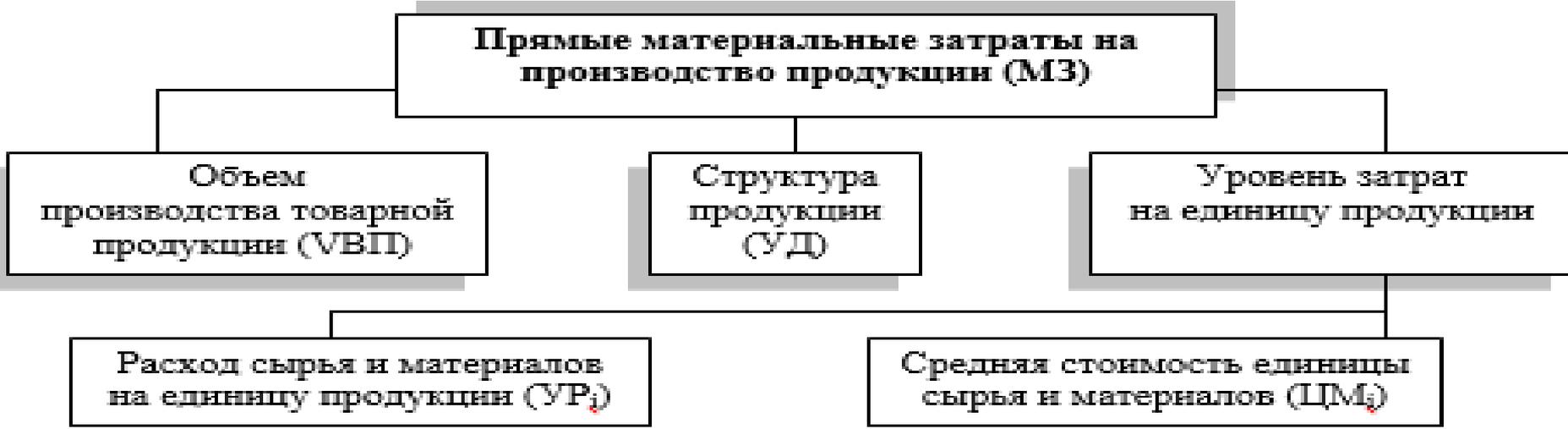
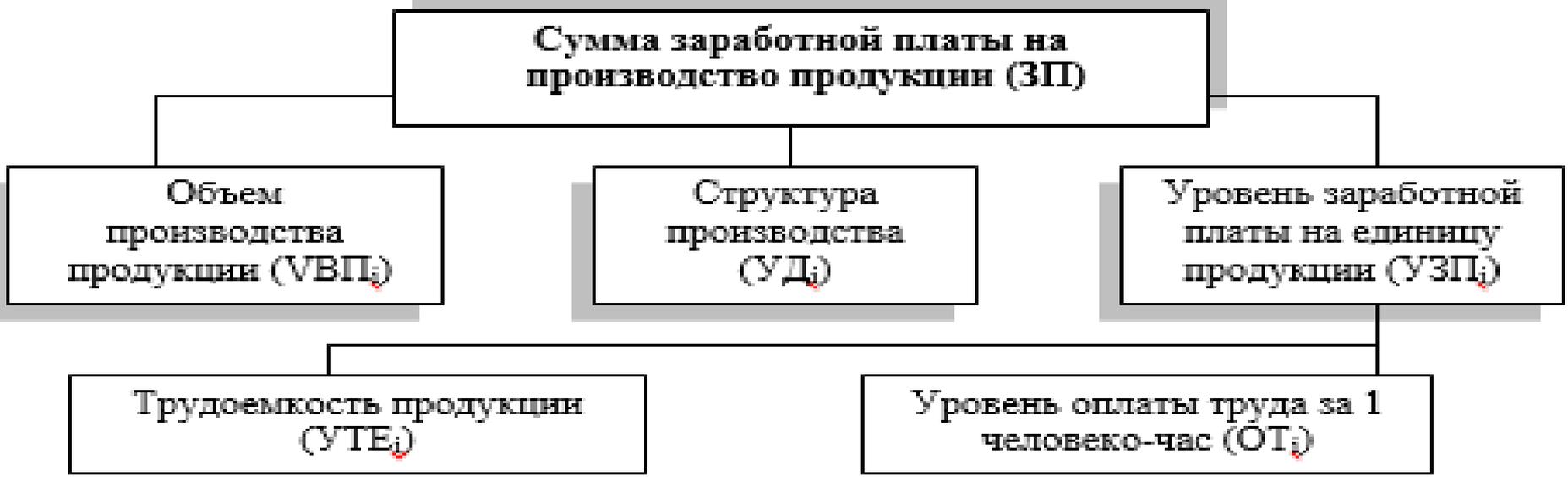


Схема факторной системы заработной платы на производство продукции



Ключевые элементы анализа безубыточности производства:

- **маржинальный доход** - это разница между выручкой организации от реализации продукции (работ, услуг) и суммой переменных затрат;
- **порог рентабельности (точка безубыточности)** - это показатель, характеризующий объем реализации продукции, при котором выручка организации от реализации продукции (работ, услуг) равна всем его совокупным затратам, т. е. это тот объем продаж, при котором организация не имеет ни прибыли, ни убытка;
- **производственный леве́ридж** - это механизм управления прибылью организации в зависимости от изменения объема реализации продукции (работ, услуг)

$$\text{Эпл} = \text{МД} / \text{П}, \quad \text{Эпл} = (\text{Зпост} + \text{П}) / \text{П} = 1 + (\text{Зпост} / \text{П})$$

где: Эпл - эффект производственного леве́риджа; МД - маржинальный доход; Зпост - постоянные затраты; П - прибыль

-**маржинальный запас прочности** - это процентное отклонение фактического объема продаж от реализации продукции (работ, услуг) от порогового (порога рентабельности).

Маржинальный запас прочности = (Фактический объем продаж - Порого-вый объем продаж) / Фактический объем продаж * 100%

Цена безубыточности = Пороговый объем продаж / Объем продаж
в натуральном выражении

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА РЕЗЕРВОВ ПРОИЗВОДСТВА

Цель поиска резервов – увеличение объема выпуска и реализации продукции, достижение уровня рентабельности, необходимого для сохранения конкурентных позиций и повышения стоимости бизнеса.

Экономический потенциал – обобщающий показатель, характеризующий эффективность деятельности организации. Экономический потенциал организации наращивается, если выполняется условие:

$$d\Pi / dt > dN / dt > dC / dt$$

где: Π – прибыль; N – объем товарооборота (выручка); C – себестоимость.

Социальный потенциал – это стоимость обеспечения социальных потребностей человека, к которым относятся затраты на медицинское обслуживание, культурные мероприятия, организацию отдыха, различные социальные блага (пособия, материальная помощь и т. п.).

Производственный потенциал – это совокупность производственных возможностей предприятия, включающий основные фонды, материальные запасы, топливно-энергетическое обеспечение.

Научно-технический потенциал – это совокупная возможность предприятия по выпуску новой продукции, внедрению новых достижений науки и техники, прогрессивных технологий.

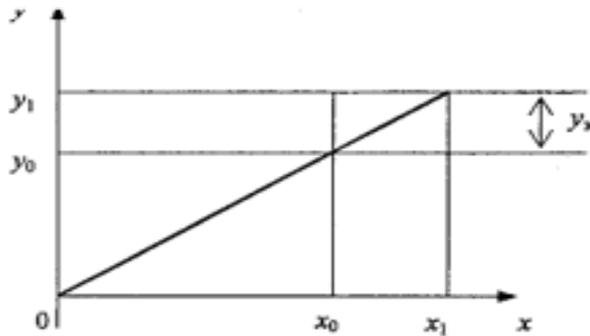
Факторы экстенсивного развития производства



Интенсификация – это процесс, особый способ развития, опирающийся на НТП, целью и результатом которого является повышение результативности производства и увеличение на этой основе выпуска продукции.

Интенсификация производства – это способ развития, при котором в процессе производства используются такие факторы, результирующие показатели, как увеличение мощности и производительности, скорости, надежности, долговечности и экономичности рабочих машин, оборудования, других объектов основных производственных фондов и потребляемых ресурсов.

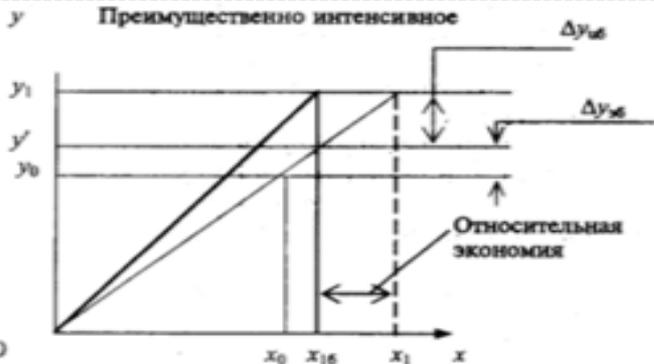
ВАРИАНТЫ ДИНАМИКИ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ:



$$k_0 = \frac{y_0}{x_0} = \frac{y_1}{x_1} = k_1,$$

$$\left(\frac{k_1}{k_0}\right) = 1.$$

Рост затрат и повышение результативности



$\Delta y = \Delta y_0$ – прирост результата, достигнутый за счет увеличения объема факторы; $y' = k_0 x_{1.5}$ – результат, который мог быть достигнут за счет увеличения объема фактора без повышения отдачи; $\Delta y_{эс} = y' - y_0 = k_0 (x_{1.5} - x_0)$ – абсолютное изменение результата за счет изменения объема фактора; $\Delta y_{ин} = y_1 - y' = x_{1.5} (k_{1.5} - k_0)$ – абсолютный прирост результата за счет повышения отдачи фактора.

Сокращение затрат и повышение результативности



Увеличение затрат и снижение результативности

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДЫ ИХ АНАЛИЗА

Цель анализа финансовых результатов является выявление факторов, вызывающих уменьшение финансовых результатов, т. е. снижение прибыли и рентабельности.

Задачи анализа финансовых результатов:

- анализ состава и динамики прибыли;
- анализ финансовых результатов от обычных видов деятельности;
- анализ уровня среднереализационных цен;
- анализ финансовых результатов от прочих видов деятельности;
- анализ рентабельности деятельности организации.

Валовая прибыль как разность между выручкой от продажи и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг: $P_v = S - C$,

где: P_v - валовая прибыль; S - выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг; C - полная себестоимость реализованной продукции, товаров (работ, услуг).

Прибыль (убыток) от продаж как разность между валовой прибылью и суммой коммерческих (ΣZ_k) и управленческих расходов (ΣZ_y). Данный вид прибыли участвует в расчете показателя рентабельности продаж: $P_p = P_v - \Sigma Z_k - \Sigma Z_y$,

Прибыль (убыток) до налогообложения как разность между прибылью от продаж и суммой операционных и внереализационных доходов и расходов: $P_v = P_p + P_o + P_{вн}$,

где: P_v - прибыль до налогообложения (балансовая); P_o - результат от операционной и финансовой деятельности; $P_{вн}$ - доходы и расходы от прочих внереализационных операций.

Далее, исходя из величины прибыли (убытка) до налогообложения с учетом расходов на налог на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей, определяют **чистую прибыль (убыток)** отчетного периода.

Показатели рентабельности

Наименование показателя	Способ расчета	Пояснения
Рентабельность продаж	$R_1 = \text{Прибыль от продаж} / \text{Выручка от продаж} * 100$	Показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции
Рентабельность активов	$R_2 = \text{Чистая прибыль} / \text{Средняя стоимость имущества} * 100$	Показывает эффективность использования всего имущества
Рентабельность собственного капитала	$R_3 = \text{Чистая прибыль} / \text{Средняя стоимость собственного капитала} * 100$	Показывает эффективность использования собственного капитала
Фондорентабельность	$R_4 = \text{Прибыль до налогообложения} / \text{Средняя стоимость основных фондов} * 100$	Показывает эффективность использования основных фондов
Затратоотдача	$R_5 = \text{Прибыль от продаж} / \text{Затраты на производство и реализацию продукции} * 100$	Показывает, сколько прибыли от продаж приходится на 1 т.р. затрат

Схема подсчета резервов увеличения прибыли от продаж



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

$$R_{ni} = \Pi_i / BP_i = [VPP_i * (C_i - Zed_i)] / [VPP_i * C_i] = (C_i - Zed_i) / C_i.$$

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДЫ ЕГО АНАЛИЗА

Финансовое состояние организации - это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов организации.



Цель анализа финансовой отчетности - анализ информации, содержащейся в отчетности, с целью получения ключевых параметров, дающих объективную и полную оценку финансово-хозяйственной деятельности организации для своевременного выявления и устранения недостатков и нахождения резервов улучшения финансового состояния.

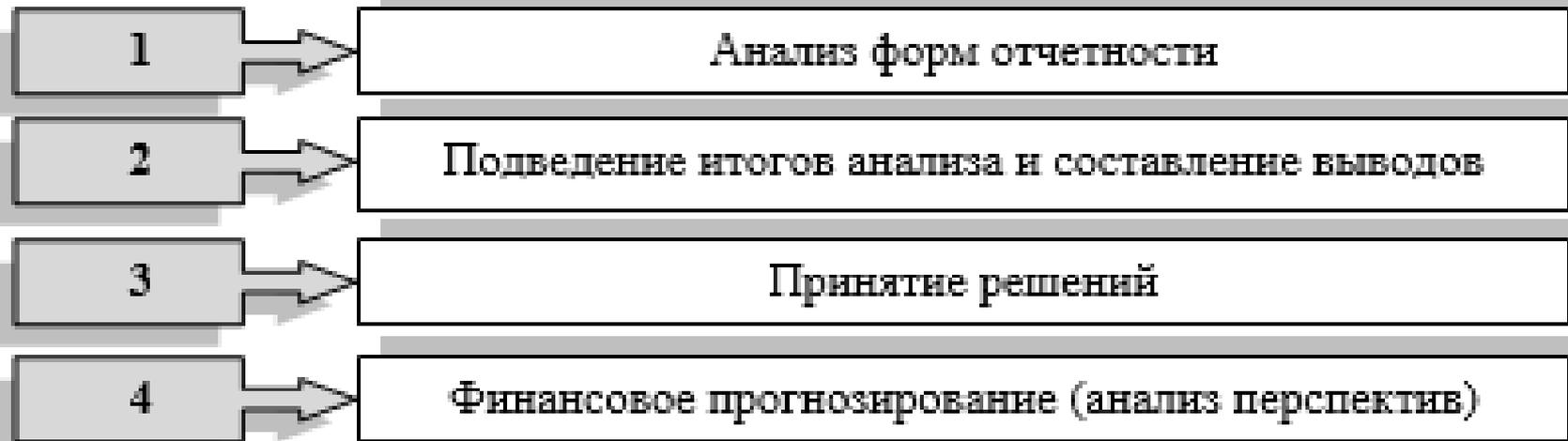
Задачи:

- оценка имущественного и финансового состояния организации;
- определение потенциальных возможностей организации и уровня эффективности использования ее ресурсов;
- обоснование объективной потребности организации в инвестициях: прогнозирование имущественного и финансового состояния организации.

Источники информации:

- Форма № 1 «Бухгалтерский баланс»;
- Форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках»;
- Приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках:
 - форма № 3 «Отчет об изменениях капитала»,
 - форма № 4 «Отчет о движении денежных средств»,
 - форма № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу»,
 - форма № 6 «Отчет о целевом использовании полученных средств» и иные отчеты, предусмотренные нормативными актами системы нормативного регулирования бухгалтерского учета;
- Пояснительная записка;
- Аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности организации (если она в соответствии с законом подлежит обязательному аудиту).

Последовательность анализа финансового состояния предприятия



Вертикальный анализ показывает структуру средств предприятия и их источников. Вертикальный анализ позволяет перейти к относительным оценкам и проводить хозяйственные сравнения экономических показателей деятельности предприятий, различающихся по величине использованных ресурсов, сглаживать влияние инфляционных процессов, искажающих абсолютные показатели финансовой отчетности.

Горизонтальный анализ отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Степень агрегированности показателей определяется аналитиком. Как правило, берутся базисные темпы роста за ряд лет (смежных периодов), что позволяет анализировать не только изменение отдельных показателей, но и прогнозировать их значения.

Группировка активов



Аналитические показатели

Наименование показателя	Алгоритм расчета
1. Собственные оборотные средства (СОС)	$СОС = ОА - ЗК$ $СОС = СК - ВНА$
2. Чистый оборотный капитал (ЧОК) = Рабочий капитал = Чистые оборотные активы (ЧОА)	$ЧОК = ОА - КО$ $ЧОК = СК + ДО - ВНА$
3. Финансово-эксплуатационные потребности (ФЭП)	$ФЭП = З + ДЗ - КЗ$
4. Потенциальный излишек (дефицит) ресурсов текущего финансирования (ПДР)	$ПДР = ЧОК - ФЭП$
5. Доля собственных оборотных средств в оборотных активах = Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$k_{СОС} = СОС / ОА$
6. Соотношение оборотных и внеоборотных активов	$k_{ОВ} = ОА / ВА$
7. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей (частный коэффициент покрытия)	$k_{ДК} = ДЗ / КЗ$
8. Удельный вес собственного капитал в валюте баланса = Коэффициент автономии (независимости)	$k_A = СК / ВБ$
9. Удельный вес заемных средства (заемного капитала) в валюте баланса = Коэффициент заемных средств (зависимости, привлечения)	$k_{ФЗ} = ЗК / ВБ$
10. Соотношение собственного капитала к заемным средствам (заемному капиталу) = Коэффициент финансирования	$k_{ФИН} = СК / ЗК$
11. Соотношение оборотных (текущих) активов и краткосрочных (текущих) обязательств = Коэффициент текущей ликвидности	$k_{ТЛ} = ОА / КО$

Обозначения:

ВА — внеоборотные активы;	СК — собственный капитал;
ОА — оборотные (текущие) активы;	ЗК - заемные средства (внешние обязательства);
ДЗ – дебиторская задолженность;	ДО – долгосрочные обязательства;
З – запасы;	КО — краткосрочные (текущие) обязательства;
ВБ — валюта баланса;	КЗ – кредиторская задолженность

Ликвидность имущества – его способность быстро и без потерь превращаться в денежные средства.

Ликвидность баланса организации определяется как степень покрытия обязательств организации активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

Группировка активов для оценки баланса на ликвидность

№ группы	Название группы	Состав группы
A1	Высоколиквидные (наиболее ликвидные)	Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения
A2	Быстрореализуемые	Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев)
A3	Среднереализуемые (медленнореализуемые)	Запасы, НДС, дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются после 12 месяцев), прочие оборотные активы
A4	Труднореализуемые (неликвидные, низколиквидные)	Внеоборотные активы
A	Совокупные активы	

Группировка пассивов для оценки баланса на ликвидность

№ группы	Название группы	Состав группы
П1	Наиболее срочные обязательства	Кредиторская задолженность
П2	Краткосрочные пассивы	Краткосрочные кредиты и займы, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы
П3	Долгосрочные пассивы	Долгосрочные обязательства, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей
П4	Постоянные пассивы	Капитал и резервы
П	Совокупные пассивы	

Несостоятельность (банкротство) - признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Финансовые показатели платежеспособности

Наименование показателя	Алгоритм расчета	Экономическое содержание	Оптимальное значение
1. Собственные оборотные средства	$СОС = СК - ВА =$ $П4 - А4$		≥ 0
2. Чистый оборотный капитал	$ЧОК = СК + ДО - ВА =$ $= П4 + П3 - А4$		≥ 0
3. Коэффициент абсолютной (срочной) ликвидности	$k_{ал} = (ДС + КФВ) / КО =$ $А1 / (П1 + П2)$	Является наиболее жестким критерием уровня платежеспособности; показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть погашена в ближайшее время (на дату составления баланса).	$\geq 0,2$ (от 0,1 до 0,7) зависит от отраслевой принадлежности
4. Коэффициент критической (промежуточной, быстрой) ликвидности	$k_{кл} = (КДЗ + КФВ + ДС) / КО =$ $(А1 + А2) / (П1 + П2)$	Показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет высоколиквидных активов и средств, вложенных в краткосрочные расчеты	$\geq 0,8$ (от 0,7 до 1,0 или 1,5; в розничной торговле 0,4 – 0,5)

Наименование показателя	Алгоритм расчета	Экономическое содержание	Оптимальное значение
<p>5. Коэффициент текущей (общей) ликвидности (покрытия)</p>	$k_{\text{тл}} = \text{OA} / \text{KO} = (\text{A1} + \text{A2} + \text{A3}) / (\text{П1} + \text{П2})$	<p>Показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет текущих активов; характеризует уровень платежеспособности организации; используется для оценки уровня несостоятельности организации.</p> <p>Значение показателя существенно выше 2,0 нежелательно – это может быть связано с замедлением оборачиваемости средств, вложенных в запасы, неоправданным ростом дебиторской задолженности. Постоянное снижение означает возрастающий риск неплатежеспособности. При росте доли наиболее ликвидных активов, возмещении дебиторской задолженности и реализации неликвидных запасов значение показателя возрастает, что свидетельствует об улучшении платежеспособности и реальности погашения долгосрочных и краткосрочных текущих обязательств.</p>	<p>$\geq 2,0$ (не ниже 1,0) (не выше 3 - 3,5)</p>
<p>6. Коэффициент обеспеченности собственными средствами</p>	$k_{\text{сос}} = (\text{СК} - \text{BA}) / \text{OA} = \text{СОС} / \text{OA} = (\text{П4} - \text{A4}) / (\text{A1} + \text{A2} + \text{A3})$	<p>Показывает долю оборотных активов, сформированных за счет собственных источников, в общей величине оборотных активов; характеризует наличие собственных оборотных средств, необходимых для текущей деятельности организации; является одним из критериев «хорошего» баланса.</p>	<p>$\geq 0,1$ Чем больше, тем лучше</p>
<p>7. Частный коэффициент покрытия (соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей)</p>	$k_{\text{дк}} = \text{ДЗ} / \text{КЗ}$	<p>Характеризует величину покрытия дебиторской задолженностью текущей кредиторской задолженности; показывает платежные возможности при условии погашения всей суммы дебиторской задолженности (в том числе «невозвратной»)</p>	<p>≈ 1</p>

Наименование показателя	Алгоритм расчета	Экономическое содержание
8. Коэффициент задолженности другим организациям	$k_3 = (ЗП + КП) / ВР$	Характеризует вероятность расчетов с прямыми кредиторами-контрагентами при условии получения выручки, сумма которой будет сохраняться на уровне среднемесячной. Среднемесячная выручка определяется путем деления суммы выручки за год на 12 месяцев. Уменьшение значения знаменателя приводит к проблемам с платежеспособностью.
9. Коэффициент задолженности фискальной системе	$k_{фс} = (ЗГВФ + ЗНС) / ВР$	Характеризует возможность покрытия суммой полученной среднемесячной выручки обязательств (задолженности) перед государственными внебюджетными фондами и бюджетом. Рост является отрицательной тенденцией, свидетельствует об увеличении обязательств перед бюджетом, не обеспеченных достаточной суммой выручки.
10. Коэффициент внутреннего долга	$k_{вд} = (ЗПП + ЗУ + ДБП + РПР + ПКО) / ВР = (ЗПП + ЗУ + ПКО) / ВР$	Характеризует общую степень платежеспособности и распределение показателя по видам задолженности, отнесенным к среднемесячной выручке; является показателем оборачиваемости по соответствующей группе обязательств. Оптимальное значение достигается при снижении числителя и росте знаменателя. Расчет показателя должен соответствовать определению суммы краткосрочных обязательств и собственного капитала в аналитическом балансе.
11. Коэффициент погашения задолженности	$k_{пз} = (КО + ДО) / ВР$	Характеризует общую ситуацию с платежеспособностью, объемами заемных средств и сроками возможного погашения задолженности перед кредиторами. Определяет величину заемных средств,

Наименование показателя	Алгоритм расчета	Экономическое содержание	Оптимальное значение
12. Коэффициент задолженности по кредитам	$k_k = (ДК + КК) / ВР$	Характеризует возможность покрытия задолженности по кредитам банков и займам суммой полученной выручки от продаж. Рост показателя в динамике при увеличении суммы обязательств свидетельствует об усилении зависимости организации от привлеченного капитала и невозможности покрытия задолженности за счет суммы полученной выручки.	
13. Коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам	$k_{пт} = КО / ВР$	Характеризует текущую платежеспособность, объемы средств и сроки возможного погашения текущей задолженности перед кредиторами. Рост числителя при одновременном снижении знаменателя свидетельствует о наличии проблем с платежеспособностью по покрытию краткосрочных обязательств.	
14. Доля оборотных средств в активах	$k_{oa} = ОА / ВБ$		$\geq 0,5$ зависит от отраслевой принадлежности

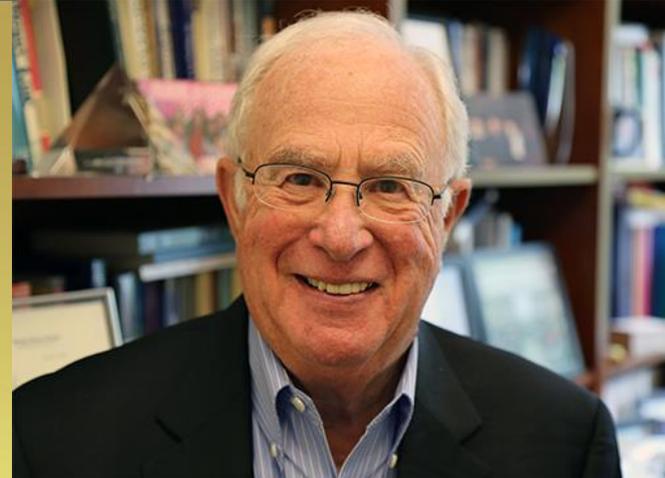
Обозначения:

<p>ДС — денежные средства; КФВ — краткосрочные финансовые вложения; ВА — внеоборотные активы; ОА — оборотные (текущие) активы; ДЗ - дебиторская задолженность; КДЗ — краткосрочная дебиторская задолженность; ПОА – прочие оборотные активы; СК — собственный капитал; ДО – долгосрочные обязательства; ДК – долгосрочные кредиты и займы; КО — краткосрочные (текущие) обязательства;</p>	<p>ЗП – задолженность поставщикам, подрядчикам; ЗПП – задолженность перед персоналом организации; ЗГВФ – задолженность перед государственными внебюджетными фондами; ЗНС – задолженность по налогам и сборам; КП – прочие кредиторы; ЗУ – задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов; ДБП – доходы будущих периодов; РПР – резервы предстоящих расходов; ПКО – прочие краткосрочные обязательства; ВБ — валюта баланса; ВР – выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и других аналогичных</p>
--	---

Методики определения вероятности банкротства (несостоятельности) предприятия

Эдвард Альтман

Американский экономист, профессор финансов Нью-Йоркского университета, автор модели Альтмана, измеряющей степень риска банкротства каждой отдельной компании.



Степень вероятности банкротства по Э. Альтману для организаций, акции, которых котируются на бирже		Степень вероятности банкротства по Э. Альтману для организаций, акции, которых не котируются на бирже		
Значение z-счета	Вероятность банкротства	Вероятность банкротства	Значение - Zа счета	
			Для промышленных предприятий	Для непромышленных предприятий
1,80 и менее	Очень высокая	1. Высокая вероятность банкротства 2. Зона неопределенности («туманная» область) 3. Организация работает стабильно и банкротство маловероятно	Меньше 1,23	Меньше 1,10
1,81 - 2,7	Высокая		1,23 – 2,89	1,10 – 2,59
2,71 - 2,99	Возможная		Больше 2,90	Больше 2,60
3,0 - больше	Маловероятная			

Для организаций, акции которых не котируются на бирже, пятифакторная модель Альтмана имеет вид:

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

где: X_1 – чистый оборотный капитал / совокупные активы; X_2 – чистая прибыль / совокупные активы; X_3 – прибыль до налогообложения / совокупные активы; X_4 – собственный капитал / заемный капитал; X_5 – выручка / совокупные активы.

Методики определения вероятности банкротства (несостоятельности) предприятия

Уильям Бивер

Финансовый аналитик



У. Бивер предложил свою систему показателей для оценки финансового состояния предприятия с целью определения вероятности банкротства – пятифакторную модель, содержащую следующие индикаторы:

- рентабельность активов;
- удельный вес заёмных средств в пассивах;
- коэффициент текущей ликвидности;
- доля чистого оборотного капитала в активах;
- коэффициент Бивера (отношение суммы чистой прибыли и амортизации к заёмным средствам).

Система показателей У. Бивера для диагностики банкротства

Показатели	Формула расчета	Значение показателей		
		Благоприятно	5 лет до банкротства	1 год до банкротства
Коэффициент Бивера	$(\text{стр. 190 ф. № 2} + \text{стр. 140 ф. № 5}) / (\text{стр. 590} + \text{стр. 690 ф. № 1})$	0,4 – 0,45	0,17	- 0,15
Рентабельность активов, %	$\text{стр. 190 ф. № 2} / \text{стр. 300 ф. № 1} * 100\%$	6 – 8	4	- 22
Финансовый леверидж, %	$(\text{стр. 590} + \text{стр. 690 ф. № 1}) / \text{стр. 700 ф. № 1} * 100\%$	< 37	< 50	< 80
Коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами	$(\text{стр. 490 ф. № 1} - \text{стр. 190 ф. № 2}) / \text{стр. 300 ф. № 1}$	0,4	< 0,3	< 0,06
Коэффициент текущей ликвидности	$(\text{стр. 290} - \text{стр. 230 ф. № 1}) / (\text{стр. 610} + \text{стр. 620} + \text{стр. 660 ф. № 1})$	< 3,2	< 2	< 1

Методики определения вероятности банкротства (несостоятельности) предприятия

Р. Лис английский экономист

Модель Лиса имеет следующий вид:

$$Z = 0,063X1 + 0,092X2 + 0,057X3 + 0,001X4$$

где: $X1$ - оборотный капитал / сумма активов; $X2$ - прибыль от реализации / сумма активов; $X3$ - нераспределенная прибыль / сумма активов; $X4$ - собственный капитал / заемный капитал.

Формулы расчета показателей по бухгалтерскому балансу:

$$X1 = \text{стр. 290} / \text{стр. 300 ф. №1} = \text{стр. 1200} / \text{стр. 1600};$$

$$X2 = \text{стр. 050 ф. №2} / \text{стр. 300 ф. №1} = \text{стр. 2200} / \text{стр. 1600};$$

$$X3 = \text{стр. 190 ф. №2} / \text{стр. 300 ф. №1} = \text{стр. 2400} / \text{стр. 1600};$$

$$X4 = \text{стр. 490} / (\text{стр. 590} + 690) \text{ ф. №1} = \text{стр. 1300} / (\text{стр. 1400} + \text{стр. 1500}).$$

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

Следует учитывать что, модель Лиса определения вероятности банкротства при анализе российских предприятий показывает несколько завышенные оценки, так как значительное влияние на итоговый показатель оказывает прибыль от продаж, без учета финансовой деятельности и налогового режима.

Финансовая устойчивость показывает независимость организации от заемных источников финансирования и характеризует способность организации сохранять самостоятельность при изменении ситуации на финансовом рынке.

Выделяют следующие **правила обеспечения финансовой устойчивости**:

1. Долгосрочные активы должны быть сформированы за счет долгосрочных источников. Если возможность привлечения в оборот долгосрочных пассивов отсутствует, то внеоборотные активы должны формироваться за счет собственного капитала.
2. Организация, у которой объем труднореализуемых активов составляет значительный удельный вес, должна иметь больший удельный вес собственного капитала.
3. Чем больший период производственно-коммерческого цикла обслуживается капиталом кредитора, тем меньше может быть размер собственного капитала в его общей сумме.
4. Организация, скорость оборота средств у которой выше, может иметь больший удельный вес заемных источников без угрозы для собственной платежеспособности и без роста риска для кредиторов.
5. Чем выше удельный вес условно-постоянных расходов в себестоимости, тем выше риск неплатежеспособности организации в условиях снижения его доходов. Поэтому такие организации должны иметь больший удельный вес собственного капитала.

Относительные показатели финансовой устойчивости

Наименование показателя	Алгоритм расчета	Экономическое содержание	Оптимальное значение
1. Коэффициент автономии (финансовой независимости)	$k_a = \text{СК} / \text{ВБ} = \text{П4} / (\text{П1} + \text{П2} + \text{П3} + \text{П4})$	Доля собственного капитала в общей стоимости источников формирования имущества; характеризует степень независимости организации от заемного капитала; является одним из критериев «хорошего» баланса.	$\geq 0,6$ (0,5 – 0,8) Нижняя граница 0,4
2. Коэффициент финансовой устойчивости	$k_{\text{фy}} = (\text{СК} + \text{ДО}) / \text{ВБ}$	Показывает удельный вес источников, которые могут быть использованы для финансирования длительное время (какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников)	$\geq 0,6$ (0,8 – 0,9)
3. Коэффициент финансовой зависимости (привлечения)	$k_{\text{фз}} = \text{ЗК} / \text{ВБ}$	Характеризует долю заемного капитала в общей сумме имущества организации; является дополнение к коэффициенту автономии, отражает финансовую зависимость организации: $k_{\text{фз}} + k_a = 1$	$\leq 0,4$ (0,5 – 0,2)
4. Коэффициент финансирования	$k_{\text{фин}} = \text{СК} / \text{ЗК}$	Характеризует соотношение собственных и заемных средств. Показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных, а какая - за счет заемных средств.	> 1 (≥ 1) ($\geq 0,7$) Оптимально 1,5
5. Коэффициент маневренности собственного капитала	$k_{\text{м}} = (\text{СК} - \text{ВА}) / \text{СК}$	Характеризует часть собственного капитала, используемую для финансирования текущей деятельности, т.е. вложенную в оборотные средства. Оставшаяся часть отражает величину капитализированных средств.	$\geq 0,6$ (0,2 – 0,5)
6. Коэффициент долга (плечо финансового рычага)	$k_{\text{д}} = \text{ЗК} / \text{СК}$	Дает общую оценку финансовой устойчивости; характеризует величину заемных средств, приходящихся на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы. Рост свидетельствует об усилении зависимости от заемного капитала, т.е. о тенденции снижения устойчивости	< 1 (≤ 1) Не выше 1,5

Относительные показатели финансовой устойчивости

Продолжение

Наименование показателя	Алгоритм расчета	Экономическое содержание	Оптимальное значение
7. Коэффициент обеспеченности Собственными средствами	$k_{\text{coc}} = (\text{СК} - \text{ВА}) / \text{ОА} =$ $\text{СОС} / \text{ОА} =$ $(\text{П4} - \text{А4}) / (\text{А1} + \text{А2} + \text{А3})$	Показывает долю оборотных активов финансируемых за счет собственных источников; является одним из критериев «хорошего» баланса.	$\geq 0,1$ Нижняя граница 0,1 Оптимально $\geq 0,5$
8. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	$k_{\text{оз}} = (\text{СК} - \text{ВА}) / 3 =$ $\text{СОС} / 3$	Показывает, в какой степени запасы сформированы за счет собственных средств (или нуждаются в привлечении заемных). В состав запасов может быть включена величина НДС по приобретенным ценностям	$\geq 0,6$ (0,6 – 0,8)
9. Коэффициент (индекс) постоянного актива	$k_{\text{па}} = \text{ВА} / \text{СК}$	Показывает долю внеоборотных активов в величине собственных источников средств	< 1

Относительные показатели финансовой устойчивости

Продолжение

Наименование показателя	Алгоритм расчета	Экономическое содержание
10. Коэффициент погашения задолженности	$k_{пз} = (КО + ДО) / ВР$	Характеризует общую ситуацию с платежеспособностью, объемами заемных средств и сроками возможного погашения задолженности перед кредиторами. Определяет величину заемных средств, приходящуюся на один рубль полученной среднемесячной выручки.
11. Коэффициент задолженности по кредитам	$k_k = (ДК + КК) / ВР$	Характеризует возможность покрытия задолженности по кредитам банков и займам суммой полученной выручки от продаж. Рост показателя в динамике при увеличении суммы обязательств свидетельствует об усилении зависимости организации от привлеченного капитала и невозможности покрытия задолженности за счет суммы полученной выручки.
12. Коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам	$k_{пт} = КО / ВР$	Характеризует текущую платежеспособность, объемы средств и сроки возможного погашения текущей задолженности перед кредиторами. Рост числителя при одновременном снижении знаменателя свидетельствует о наличии проблем с платежеспособностью по покрытию краткосрочных обязательств.

Обозначения:

ВА - внеоборотные активы;
З - запасы;
СК - собственный капитал;
ЗК – заемный капитал;
ДО - долгосрочные обязательства;
КО - краткосрочные (текущие) обязательства;

ДК – долгосрочные кредиты и займы;
КК – краткосрочные кредиты и займы;
ВБ — валюта баланса;
ВР – выручка от продажи отваров, продукции, работ услуг (за минусом НДС, акцизов и других аналогичных платежей).

Деловая активность - это результативность работы предприятия сравнительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, в первую очередь, в скорости оборота его средств.

Показатели деловой активности

Наименование показателя	Способ расчета
1. Коэффициент общей оборачиваемости капитала, обороты	$d_1 = \text{Выручка от продаж} / \text{Среднегодовая стоимость активов}$
2. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, обороты	$d_2 = \text{Выручка от продаж} / \text{Среднегодовая стоимость оборотных активов}$
3. Фондоотдача, обороты	$d_3 = \text{Выручка от продаж} / \text{Средняя стоимость основных средств}$
4. Коэффициент отдачи собственного капитала, обороты	$d_4 = \text{Выручка от продаж} / \text{Средняя стоимость собственного капитала}$
5. Оборачиваемость материальных средств (запасов), дни	$d_5 = \text{Средняя стоимость запасов} \cdot t / \text{Выручка от продаж}$
6. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	$d_6 = \text{ДЗ} / \text{КЗ}$
7. Оборачиваемость денежных средств, дни	$d_7 = \text{Средняя стоимость денежных средств} \cdot t / \text{Выручка от продаж}$

Для оценки экономического роста предприятия используется **«золотое правило экономики предприятия»**:

$100\% < \text{Темп роста совокупных активов} < \text{Темп роста продаж} < \text{Темп роста прибыли}$

Кредитоспособность организации – способность организации привлекать кредиты, выполняя все связанные с ним финансовые обязательства в полном объеме и в предусмотренные сроки.

Классы кредитоспособности заемщика

Класс	Характеристика
1 класс – полностью кредитоспособный заемщик, надежный заемщик, платежеспособный заемщик	<p>Заемщики, финансовое положение которых устойчиво (могут иметься незначительные отклонения от нормы по отдельным показателям).</p> <p>Такие заемщики кредитуются на общих или льготных условиях. При утверждении кредитного договора может быть предусмотрен льготный порядок кредитования в соответствии с нормативными документами ЦБ РФ. В частности, заемщики 1 класса могут получать льготные кредиты; может быть предусмотрено предоставление доверительного кредита, кредитование без предоставления дополнительных сведений и расчетов, осуществление проверки обеспечения 1 раз в квартал, ссуды - контокоррентные, овердрафт, кредит в оборотные средства без жесткого ограничения долга размером кредитной линии и т.д.</p>
2 класс – ограниченно кредитоспособный заемщик, неустойчивый заемщик, ограниченно платежеспособный заемщик	<p>Заемщики, имеющие признаки финансовой напряженности, для преодоления которой у предприятия есть потенциальные возможности.</p> <p>Заемщики 2 класса могут получать кредит на общих основаниях. Целесообразно при заключении кредитного договора предусмотреть дополнительные меры по контролю за деятельностью клиента и возвратностью кредита (например, предоставление гарантий и поручительств, дополнительной страховки, ежемесячную проверку обеспечения, условия залогового права, а также повышение кредитных ставок).</p>
3 класс - некредитоспособный заемщик, ненадежный заемщик, неплатежеспособный заемщик	<p>Заемщики повышенного риска, способные преодолеть напряженность финансового состояния лишь за счет каких-либо радикальных преобразований (смена руководства, перепрофилирование, реконструкция, обновление продукции). Это класс заемщиков с неудовлетворительным финансовым положением и практическим отсутствием перспектив его стабилизации.</p> <p>Кредитование осуществлять нецелесообразно. Банк в этом случае может предоставить ссуды только на особых условиях, предусмотренных в кредитном договоре.</p>

Категории кредитоспособности заемщика

Показатель	1 категория	2 категория	3 категория
1. Коэффициент абсолютной ликвидности (k1)	Больше 0,2	0,15 – 0,2	Меньше 0,15
2. Коэффициент промежуточной ликвидности (k2)	Больше 0,8	0,5 – 0,8	Меньше 0,5
3. Коэффициент текущей ликвидности (k3)	Больше 2,0	1,0 – 2,0	Меньше 1,0
4. Коэффициент финансирования (k4)	Больше 1,0	0,7 – 1,0	Меньше 0,7
5. Рентабельность продаж (k5)	Больше 0,15	Меньше 0,15	Нерентабелен

Далее рассчитывается сумма баллов SB по формуле:

$$SB = 0,11x \text{ Категория } k1 + 0,05 x \text{ Категория } k2 + 0,42 x \text{ Категория } k3 + + 0,21 x \text{ Категория } k4 + 0,21 x \text{ Категория } k5$$

Определение класса заемщика

Класс заемщика	Сумма баллов
1 класс	Не больше 1,05
2 класс	1,06 – 2,41
3 класс	Не меньше 2,42

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

