

## **СОДЕРЖАНИЕ**

- 1. Понятие анализа финансового состояния предприятия и его значение в условиях рыночных отношений.**
- 2. Задачи анализа финансового состояния и основные источники информации.**
- 3. Анализ структуры и динамики изменений имущества предприятия.**
- 4. Анализ структуры и динамики изменений источников образования имущества предприятия.**
- 5. Анализ ликвидности баланса и платежеспособности предприятия.**
- 6. Анализ оборачиваемости средств предприятия.**
- 7. Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия**
- 8. Анализ показателей финансовой устойчивости предприятия.**

## **1. Понятие анализа финансового состояния предприятия и его значение в условиях рыночных отношений**

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразным их размещением и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Чтобы развиваться в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные. Следует знать и такие понятия рыночной экономики, как финансовая устойчивость, платежеспособность, деловая активность, рентабельность и т.д.

Финансовое состояние предприятия может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем (устойчивом) финансовом состоянии.

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, это положительно влияет на финансовое положение предприятия. Напротив, в результате спада производства и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки от реализации, суммы прибыли и как следствие – ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности. Следовательно, устойчивое финансовое состояние не является игрой случая, а итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Устойчивое финансовое состояние предприятия положительно влияет на объемы основной деятельности, обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

Для оценки устойчивости финансового состояния предприятия используется система показателей, характеризующих изменения: структуры капитала предприятия по его размещению и источникам образования; эффективности и интенсивности использования капитала; платежеспособности и кредитоспособности предприятия; запаса финансовой устойчивости предприятия.

Анализ финансового состояния предприятия основывается главным образом на относительных показателях, та как абсолютные показатели баланса

в условиях инфляции сложно привести к сопоставимому виду. Относительные показатели финансового состояния анализируемого предприятия можно сравнивать: с общепринятыми «нормами» для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства; с аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности; с аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденций улучшения или ухудшения финансового состояния предприятия.

Анализ финансового состояния предприятия делится на внутренний и внешний. Внутренний анализ проводится службами предприятия, его результаты используются для планирования контроля и прогнозирования финансового состояния предприятия. Его цель - обеспечить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы получить максимальную прибыль и исключить банкротство. Внешний анализ осуществляется инвесторами (с целью изучения эффективности использования ресурсов), банки (для оценки условий кредитования и определения степени риска), поставщиками материальных и финансовых ресурсов (для своевременного получения платежей), контролирующими организациями на основе публикуемой отчетности (налоговые инспекции – для выполнения плана поступления средств в бюджет) и т.д. Его цель – установить возможность выгодного вложения средств, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить потери. Внешний анализ имеет следующие особенности: множественность субъектов анализа пользователей информацией о деятельности предприятия; разнообразие целей и интересов субъектов анализа; наличие типовых методик, стандартов учета и отчетности; ориентация анализа только на внешнюю отчетность; ограниченность задач анализа при использовании только внешней отчетности; максимальная открытость результатов анализа для пользователей информацией о деятельности предприятия.

Результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, которые приравниваются к кровеносной системе, обеспечивающей жизнедеятельность предприятия. Поэтому забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого субъекта хозяйствования.

В условиях рыночной экономики эти вопросы имеют первостепенное значение. Выдвижение на первый план финансовых аспектов деятельности субъектов хозяйствования, возрастание роли финансов является характерной чертой и тенденцией во всем мире.

Профессиональное управление финансам неизбежно требует глубокого анализа, позволяющего наиболее точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастает приоритет и роль финансового анализа, основным содержанием которого является комплексное системное изучение финансового состояния и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

Главная цель анализа финансовой деятельности предприятия сводится к одной стратегической задаче – наращиванию собственного капитала и обеспечению устойчивого положения на рынке. Для этого оно должно постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса.

Кроме того, анализ финансового состояния призван своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

## **2. Задачи анализа финансового состояния и основные источники информации**

В процессе проведения анализа финансового состояния предприятия необходимо решать следующие задачи:

1. На основе изучения взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния предприятия, произвести своевременную и объективную диагностику финансового состояния предприятия установить его «болевы точки» и изучить причины их образования.

2. Осуществить поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия, его платежеспособности и финансовой устойчивости.

3. Прогнозировать возможные финансовые результаты, экономическую рентабельность исходя из реальных условий хозяйственной деятельности, наличия собственных и заемных ресурсов разработанных моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

3. Разрабатывать конкретные мероприятия, направленные на более эффективное использования финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

4. Прогнозирование возможных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

Результативность финансового анализа во многом зависит от организации и совершенства его информационной базы. Поэтому основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат:

- бухгалтерский баланс,
- отчет о прибылях и убытках,
- пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках (отчет о движении капитала, отчет о движении денежных средств, приложения к бухгалтерскому балансу, пояснительная записка).

### 3. Анализ структуры и динамики изменений имущества предприятия

Анализ финансового состояния начинают с изучения состава и структуры имущества предприятия по данным актива баланса. Для более углубленного анализа структуры имущества предприятия необходимо привлечь дополнительные данные из форм № 5 и № 11 «Сведения о наличии и движении основных фондов (средств) и других нефинансовых активов».

Баланс позволяет дать общую оценку изменения всего имущества предприятия, выделить в его составе оборотные (мобильные) и внеоборотные (иммобилизованные) активы, изучить динамику структуры имущества. Под структурой понимается процентное соотношение отдельных групп имущества и статей внутри этих групп.

Анализ динамики состава и структуры имущества дает возможность установить размер абсолютного и относительного прироста или уменьшения всего имущества предприятия и отдельных его видов. Прирост (уменьшение) актива свидетельствует о расширении (сужении) деятельности предприятия.

Таблица 1- Анализ состава и структуры имущества предприятия

Размещение имущества	На начало года		На конец года		Изменение за год (+, -)		% к изм.
	тыс. руб.	%к итогу	тыс. руб.	%к итогу	тыс. руб.	%к началу года	
А	1	2	3	4	5	6	7
I. Внеоборотные активы (иммобилизованные средства)							
Нематериальные активы	500	1,03	603	1,05	+103	+20,6	+1,2
Основные средства	24550	50,40	29437	51,08	+4887	+1,9	+54,8
Незавершенное строительство	1000	2,05	1500	2,60	+500	+50,0	+5,6
Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-	-	-	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	2180	4,48	2975	5,16	+795	36,5	+8,9
Отложенные налоговые активы	20	0,04	25	0,05	+5	+25,0	+0,1
Прочие внеоборотные активы	-	-	-	-	-	-	-
Итого по 1 разделу	28250	58,0	34540	59,94	+6290	+22,3	+70,6
II. Оборотные активы (мобильные средства)							
Запасы	12665	26,00	13686	23,75	+1021	+8,1	+11,5
НДС по приобретенным ценностям	2235	4,59	3004	5,22	+769	+34,4	+8,6
Дебиторская задолженность	3940	8,09	4130	7,17	+190	+4,8	+2,1
Краткосрочные финансовые вложения	450	0,92	600	1,04	+150	+33,3	+1,7
Денежные средства	1170	2,4	1660	2,88	+490	+41,9	+5,5
Прочие оборотные активы	-	-	-	-	-	-	-
Итого по разделу 2	20460	42,0	23080	40,06	+2620	+12,8	+29,4
Всего	48710	100,0	57620	100,0	+8910	+18,29	100,0

Как видно из таблицы 1., общая стоимость имущества предприятия, включая деньги и средства в расчетах, увеличилась за отчетный период на 8910 тыс. руб., или на 18,29 %. В его составе на начало отчетного периода оборотные (мобильные) средства составляли 20 460 тыс. руб. За отчетный период они увеличились на 2620 тыс. руб., или на 12,8 %. Но их удельный вес в стоимости активов предприятия снизился на 1,94 пункта и составил на конец года 40,06 %. Это обусловлено отставанием темпов прироста мобильных активов по сравнению с темпами прироста всех совокупных активов.

Наиболее существенно возросла их наименее мобильная часть — запасы (на 1021 тыс. руб., или на 8,1 %). На конец отчетного периода удельный вес их равняется почти одной четверти всего имущества, но он несколько снизился (на 2,25 пункта) по сравнению с началом года.

Денежные средства и ценные бумаги увеличились на 640 тыс. руб., или на 39,5 %, их удельный вес повысился на 0,6 пункта.

Дебиторская задолженность мало изменилась за отчетный период, увеличившись всего лишь на 190 тыс. руб., или на 4,8 %, а ее удельный вес снизился на 0,92 пункта.

Имобилизованные средства увеличились за отчетный период на 6290 тыс. руб., или на 22,3 %, а их удельный вес повысился на 1,94 пункта. Произошло это главным образом за счет увеличения стоимости основных средств и капитальных вложений на 4887 тыс. руб., или на 19,9 %, и 500 тыс. руб., или на 50,0 %, в том числе за счет переоценки основных средств на 1466 тыс. руб. Удельный вес их повысился за отчетный период на 1,23 пункта.

Долгосрочные финансовые вложения увеличились за отчетный период на 795 тыс. руб., или на 36,5 %, а удельный вес их повысился 0,68 пункта. Прирост нематериальных активов составил 103 тыс. руб., или 20,6 %.

Прирост иммобилизованных средств оказался в 2,4 раза выше мобильных средств, что определяет тенденцию к замедлению оборачиваемости всей совокупности активов предприятия и создает неблагоприятные условия для финансовой деятельности предприятия.

Анализ показателей структурной динамики также выявил наличие неблагоприятной тенденции: более двух третей (70,6 %) всего прироста имущества было обеспечено за счет прироста внеоборотных активов. Таким образом, вновь привлеченные финансовые ресурсы были вложены в основном в менее ликвидные активы, что ослабляет финансовую стабильность предприятия.

Следует отметить, что увеличение внеоборотных активов ЗАО «Феникс» в большей степени вызвано переоценкой основных фондов и получением имущества на безвозмездной основе. Такой результат роста внеоборотных активов ЗАО «Феникс» не связанный с проведением реконструкции и расширением материально-технической базы производства продукции следует рассматривать как отрицательный фактор.

Ключевым показателем первого этапа анализа финансового состояния предприятия является сопоставление темпов роста оборота (объема продаж) с темпами роста объема совокупных активов. Если темпы роста оборота выше,

чем темпы роста активов, то можно сделать вывод, что предприятие рационально регулирует активы.

На анализируемом предприятии наблюдается падение объема продаж продукции по сравнению с прошлым годом на 6,25 % ( $54\,190 : 57\,800 \cdot 100\% - 100\%$ ) при темпах роста активов за этот же период на 18,29 %. Это свидетельствует о чрезмерном увеличении активов, т. е. их неумелом регулировании.

#### 4. Анализ структуры и динамики изменений источников образования имущества предприятия

Причины увеличения или уменьшения имущества предприятий устанавливаются путем изучения происшедших изменений в составе финансовых ресурсов. Поступление, приобретение, создание имущества предприятия может осуществляться за счет собственного и заемного капитала, характеристика соотношения которых раскрывает сущность его финансового положения. Так, увеличение доли заемного капитала, с одной стороны, свидетельствует об усилении финансовой неустойчивости предприятия и повышении степени его финансовых рисков, а с другой - об активном перераспределении (в условиях инфляции и невыполнения в срок финансовых обязательств) доходов от кредиторов к предприятию-должнику.

Оценка динамики состава и структуры источников собственного и заемного капитала проводится по данным формы № 1 «Бухгалтерский баланс».

Таблица 2 - Анализ состава и структуры источников финансовых ресурсов

Источники финансовых ресурсов	На начало периода (года)		На конец периода (года)		Изменение за отчетный период (+,-) (год)		% к изменению итога пассива баланса
	тыс. руб.	%к итогу	тыс. руб.	%к итогу	тыс. руб.	%к началу (года)	
<b>Собственный капитал</b>							
Уставный капитал	12400	25,46	12400	21,52	-	-	-
Добавочный капитал	17060	35,02	22640	39,30	+5580	+32,7	+62,6
Резервный капитал	1480	3,04	1650	2,86	+ 170	+ 11,5	+ 1,9
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	6080	12,48	6610	11,47	+530	+8,7	+6,0
Суммы, приравненные к собственному капиталу	-	-	-	-	-	-	-
Доходы будущих периодов	150	0,31	220	0,38	+70	+46,7	+0,8
<b>Итого</b>	<b>37170</b>	<b>76,31</b>	<b>43520</b>	<b>75,53</b>	<b>+6350</b>	<b>+ 17,1</b>	<b>+ 71,3</b>
<b>Заемный капитал</b>							
Долгосрочные обязательства	1000	2,05	1800	3,13	+800	+80,0	+9,0
Краткосрочные кредиты и займы	3500	7,19	4700	8,15	+ 1200	+34,3	+ 13,4
Кредиторская задолженность	6740	13,84	7110	12,34	+370	+5,5	+4,2
Задолженность участникам по выплате доходов	200	0,41	350	0,61	+ 150	+75,0	+ 1,7

Резервы предстоящих расходов	100	0,20	140	0,24	+40	+40,0	+0,4
Прочие краткосрочные обязательства	-	-	-	-	-	-	-
Итого	11540	23,69	14100	24,47	+2560	+22,0	+28,7
Всего	48710	100	57620	100	+8910	+ 18,29	100

Как видно из таблицы 2., возрастание стоимости имущества предприятия за отчетный период на 8910 тыс. руб., или на 18,29 %, обусловлено главным образом увеличением собственного капитала на 6350 тыс. руб., или на 17,1%, и ростом заемных средств на 2560 тыс. руб., или на 22,0 %.

Таким образом, наблюдаются различные темпы прироста собственного и заемного капитала, приведшие, хотя и к незначительному, изменению структуры капитала. По состоянию на начало года доля собственного и заемного капитала составляла соответственно 76,31 % и 23,69 %. По состоянию на конец года соотношение удельных весов изменилось на 0,78 пункта в пользу последнего и составило соответственно 75,53 % и 24,47 %.

В результате, несмотря на незначительное снижение доли собственного капитала, следует отметить, что ЗАО «Феникс» относится к группе финансово независимых предприятий, так как доля собственных источников значительно выше 60 % общей массы финансовых ресурсов.

Анализ динамики слагаемых собственного капитала свидетельствует, что уставный капитал в отчетном году сохранен, а увеличение собственных финансовых ресурсов по сравнению с началом года произошло за счет роста добавочного капитала на 5580 тыс. руб., или на 32,7 %, при одновременном увеличении его доли в общем объеме финансирования до 39,30 % при 35,02 % на начало года. Это позволило предприятию обеспечить 62,6 % всего прироста капитала.

Следует отметить, что увеличение добавочного капитала ЗАО «Феникс» за анализируемый период было вызвано дооценкой основных средств предприятия на сумму 1466 тыс.руб., эмиссионным доходом на сумму 3250 тыс.руб., а также получением объектов имущества на безвозмездных началах – 864 тыс.руб.

Заработанная прибыль в отчетном году составила 6610 тыс. руб., или 11,47 %, к итогу всего капитала против 6080 тыс. руб., или 12,48 %, на начало года, т. е. увеличилась на 530 тыс. руб., а ее доля снизилась на 1,01 пункта. В результате предприятием было получено 6,0 % всего прироста капитала  $((6610 - 6080) : 8910 \cdot 100)$ .

В составе заемного капитала наиболее значительно возросли кредиты и займы — на 2000 тыс. руб., или на 44,4 %  $(2000 : 4500 \cdot 100)$ . Причем в большей мере рост этой статьи пассивов ЗАО «Феникс» был связан с увеличением краткосрочных кредитов и займов на 1200 тыс.руб. и в меньшей мере с возрастанием абсолютной величины долгосрочных кредитов и займов — на 800 тыс.руб. В результате такая ситуация позволила обеспечить 22,4 % всего прироста капитала  $(2000 : 8910 \cdot 100)$ . Общая доля кредитов и займов ЗАО

«Феникс» возросла на 2,04 пункта и составила на конец года 11,28 % к итогу всего капитала.

Кредиторская задолженность увеличилась всего лишь на 370 тыс. руб., или на 5,5 %, что перекрывается увеличением денежных средств и легко реализуемых ценных бумаг. Ее удельный вес снизился на 1,5 пункта. Такую тенденцию следует оценить положительно, если она не обусловливается застойными явлениями в производственной и коммерческой деятельности.

Таким образом, сравнение структурной динамики актива и пассива баланса позволило определить, что, во-первых, 70,6 % прироста финансовых ресурсов было, в основном, направлено на увеличение недвижимости, что снизило уровень мобильности имущества предприятия, во-вторых, наибольшее влияние на увеличение имущества оказал прирост собственного капитала (71,3 %).

На соотношение собственных и заемных средств оказывает влияние ряд факторов, обусловленных внутренними и внешними условиями работы предприятия и выбранной им финансовой стратегией.

К числу важнейших факторов относятся: различные величины процентных ставок за кредит и ставок на дивиденды. Если процентные ставки за кредит ниже ставок на дивиденды, то следует повышать долю заемного капитала. Долю собственного капитала целесообразно увеличивать тогда, когда ставка на дивиденды ниже процентных ставок за кредит или происходит сокращение или расширение деятельности предприятия. В связи с этим сокращается или увеличивается потребность в привлечении заемного капитала для образования необходимых товарно-материальных запасов; накапливание излишних или слабо используемых запасов устаревшего оборудования, материалов, готовой продукции, товаров, отвлечение средств в просроченную дебиторскую задолженность, что также приводит к привлечению заемного капитала; использование факторинговых операций (продажа долгов дебиторов банку).

## **5. Анализ ликвидности баланса и платежеспособности предприятия**

Рыночные условия хозяйствования обязывают предприятие в любой период времени иметь возможность срочно погасить внешние обязательства, т. е. быть платежеспособным, или краткосрочные обязательства, т. е. быть ликвидным.

Предприятие считается платежеспособным, если его общие активы больше, чем долгосрочные и краткосрочные обязательства. Предприятие ликвидно, если его текущие активы больше, чем краткосрочные обязательства. При этом важно учитывать, что для успешного управления финансовой деятельностью предприятия наличные (денежные) средства более важны, чем прибыль. Их отсутствие на счетах в банке в силу объективных особенностей кругооборота средств (несовпадение момента потребности в них и высвобождения средств в каждый данный момент) может привести к кризисному финансовому состоянию предприятия.

Для оценки изменения степени платежеспособности и ликвидности предприятия нужно сравнивать показатели балансового отчета по различным группам активов и обязательств. На основе этого сравнения определяют аналитические абсолютные и относительные показатели.

В мировой практике для определения платежеспособности предприятия используется такой абсолютный показатель, как превышение всех активов над внешними обязательствами. Он представляет собой разницу между всеми активами предприятия и долгосрочными и краткосрочными долгами. Если предприятие не в состоянии выполнить свои внешние обязательства за счет всех своих активов, оно может быть признано неплатежеспособным.

Для более точной оценки платежеспособности предприятия в отечественной практике исчисляется величина чистых активов и анализируется их динамика. Чистые активы представляют собой превышение активов предприятия над пассивами, принимаемыми в расчет. В активы, участвующие в расчете, включается денежное и неденежное имущество предприятия, за исключением задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал.

Пассивы, участвующие в расчете, включают часть собственных обязательств предприятия (целевые финансирование и поступления), внешние обязательства банкам и иным, юридическим и физическим лицам.

**Таблица 3 - Расчет чистых активов (в балансовой оценке) тыс. руб.**

Статьи баланса	На начало года	На конец года
А	1	2
1. Акта вы - всего	48710	57620
2. Активы исключаемые - итого	62	16
- задолженность участников (учредителей) по взносам в уставной капитал	62	16
3. Пассивы исключаемые — итого	11540	14100
- кредиты банков и займы	4500	6500
- кредиторская задолженность	6740	7110
- задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	200	350
- резервы предстоящих расходов	100	140
- прочие краткосрочные обязательства	–	–
4. Чистые активы (стр. 1 - стр. 2 - стр. 3)	37108	43504
- в % к совокупным активам (стр. 4 : стр. 1-100)	76,18	75,50
5. Уставный капитал	12400	12400
6. Чистые активы к уставному капиталу (стр. 4 : стр. 5)	2,99	3,51

Представленный расчет показывает, что анализируемое предприятие располагает чистыми активами, сумма которых по сравнению с началом года

увеличилась на 6396 тыс. руб., или на 17,2 % ( $6396 : 37\,108 \cdot 100$ ) и составили на конец года 43 504 тыс. руб., что в 3,51 раза покрывает уставный капитал. Однако их удельный вес в совокупных активах предприятия снизился на 0,68 пункта (75,50 - 76,18). Такая тенденция подтверждает ранее сделанный вывод о снижении степени платежеспособности предприятия.

Повышение или снижение уровня ликвидности предприятия устанавливается в мировой практике по изменению абсолютного показателя чистого оборотного капитала (собственного оборотного капитала). Величина этого показателя определяется как разность между оборотными (текущими) активами и краткосрочными (текущими) обязательствами. Поэтому чистый оборотный капитал составляет величину, оставшуюся после погашения всех краткосрочных обязательств. Чем больше превышение текущих активов над краткосрочными обязательствами, тем больше чистый оборотный капитал. Следовательно, если предприятие не располагает чистым оборотным капиталом, оно неликвидно. Для анализируемого предприятия сумма чистого оборотного капитала составляет:

на начало года - 9920 тыс. руб. ( $20\,460 - 10\,540$ ),

на конец года - 10 780 тыс. руб. ( $23\,080 - 12\,300$ ).

Таким образом, на начало и конец года, текущие пассивы были покрыты текущими активами с превышением, т. е. предприятие можно признать ликвидным. Чтобы предприятие расширялось, чистый оборотный капитал в текущем году должен быть больше, чем в предыдущем. На рассматриваемом предприятии он увеличился незначительно - на 9 % ( $10\,780 : 9920 \cdot 100 - 100$ ).

В отечественной практике анализ платежеспособности и ликвидности предприятия осуществляется путем сравнения средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. По существу ликвидность предприятия означает ликвидность его баланса.

Ликвидность активов и срочность обязательств могут быть лишь приближенно определены по бухгалтерскому балансу в ходе внешнего анализа. Повышение точности оценки ликвидности баланса происходит в рамках внутреннего анализа на базе данных бухгалтерского учета.

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

1. Наиболее ликвидные активы. К ним относятся статьи из II раздела баланса «Денежные средства» и «Краткосрочные финансовые вложения» (ценные бумаги).

2. Быстрореализуемые активы — краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы из II раздела баланса. При обнаружении задолженности участников по взносам в уставный капитал на ее величину уменьшается итог быстро реализуемых активов.

3. Медленно реализуемые активы. К ним относятся статьи из II раздела баланса: «Запасы», «Налог на добавленную стоимость», «Задолженность

участников по взносам в уставный капитал», а также статьи «Долгосрочные финансовые вложения» и «Отложенные налоговые активы» из I раздела баланса:

4. Труднореализуемые активы - статьи I раздела баланса, за исключением статей этого раздела, включенных в предыдущую группу, и «Долгосрочная дебиторская задолженность» из II раздела баланса.

Пассивы баланса группируются по срочности их оплаты:

1. Наиболее срочные обязательства. К ним относятся статьи из V раздела баланса: «Кредиторская задолженность», «Задолженность участникам по выплате доходов» и «Прочие краткосрочные обязательства».

2. Краткосрочные пассивы — краткосрочные кредиты и заемные средства, резервы предстоящих расходов из V раздела баланса.

3. Долгосрочные пассивы — долгосрочные кредиты и заемные средства из IV раздела баланса.

4. Постоянные пассивы — статьи III раздела баланса. К итогу этого раздела прибавляется статья «Доходы будущих периодов» из V раздела баланса.

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

$$A2 > П2, A3 > П3, A4 < П4.$$

Выполнение первых трех неравенств (равенств) в этой системе неизбежно влечет выполнение и четвертого неравенства (равенства), поэтому практически существенным является сопоставление итогов первых трех групп по активу и пассиву. Четвертое неравенство (равенство) носит «балансирующий» характер и в то же время имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости — наличии у предприятия собственного оборотного капитала.

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

Характеризуя ликвидность баланса по данным таблице 4, следует отметить, что в отчетном периоде наблюдался платежный недостаток (денежных средств и ценных бумаг) для покрытия наиболее срочных обязательств: на начало периода — 5320 тыс. руб., или 76,7 %, и на конец периода - 5200 тыс. руб., или 69,7 %.

Эти цифры подтверждают, что только 30,3 % срочных обязательств предприятия на конец периода покрывались наиболее ликвидными активами. В конце периода ожидаемые поступления от дебиторов были меньше краткосрочных кредитов банков и заемных средств на 726 тыс. руб., или на 15 %. Следовательно, недостаток наиболее ликвидных и быстрореализуемых ак-

тивов по сравнению с общей величиной краткосрочных обязательств составил к концу отчетного периода 5926 тыс. руб. (5200 + 726), или 48,2 %, т. е. только 51,8 % краткосрочных обязательств покрывались быстрореализуемыми активами.

Таблица 4 - Анализ ликвидности баланса

Актив	На начало периода, тыс. руб.	На конец периода, тыс. руб.	Пассив	На начало периода, тыс. руб.	На конец периода, тыс. руб.	Платежный излишек или недостаток, тыс. руб.		В % к величине итога группы баланса	
						На начало периода	На конец периода	На начало периода	На конец периода
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Наиболее ликвидные активы, А1	1620	2260	Наиболее срочные	6940	7460	-5320	-5200	-76,7	-69,7
2. Быстрореализуемые активы, А2	3878	4114	Краткосрочные пассивы, П2	3600	4840	+278	-726	+7,72	-15,0
3. Медленно реализуемые активы, А3	17162	19706	Долгосрочные пассивы, П3	1000	1800	+16 162	+1790 6	+1616, 2	+994,7 8
4. Труднореализуемые активы, А4	26050	31540	Постоянные пассивы, П4	37170	43520	-11120	-11980	-29,9	-27,53
Баланс (стр. 1 + 2 + 3 + 4)	48710	57620	Баланс (стр. 1+2 + 3 + 4)	48710	57620	X	X	X	X

Медленно реализуемые активы превышали долгосрочные пассивы в конце отчетного периода на 17 906 тыс. руб., но данный платежный излишек по причине его низкой ликвидности не может быть направлен на покрытие краткосрочных обязательств. Таким образом, недостаточная ликвидность баланса подтверждает ранее сделанное заключение о кризисном финансовом состоянии предприятия.

Анализируя текущее финансовое положение предприятия с целью вложения в него инвестиций, используют и относительные показатели платежеспособности и ликвидности. Платежеспособность измеряется с помощью коэффициента платежеспособности (Кпл), рассчитываемого как отношение остатка денежных средств на начало периода (года) и суммы поступления денежных средств за отчетный период к сумме расхода денежных средств за отчетный период (год) по данным формы № 4 «Отчет о движении денежных средств».

Как уже отмечалось, степень превращения текущих активов в денежную наличность неодинакова. Поэтому в отечественной и мировой практике по данным баланса исчисляют четыре относительных показателя ликвидности:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент критической (промежуточной) ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности (покрытия);
- коэффициент ликвидности при мобилизации средств.

Как видно из таблицы 5, уровень абсолютной платежеспособности хотя и возрос за отчетный период на 0,03 пункта, но предприятие в состоянии погасить за счет наиболее ликвидных активов лишь 18 % краткосрочных обязательств.

Вместе с тем наблюдается тенденция снижения остальных коэффициентов покрытия краткосрочных долгов. Коэффициент критической ликвидности (покрытия срочных обязательств) снизился за рассматриваемый период на 0,02 и составил на конец года 0,47, что в 1,7 раза ниже оптимальной величины. Коэффициент текущей ликвидности (полного покрытия текущих обязательств) снизился за год на 0,11, и на конец года на 1 руб. краткосрочных обязательств приходится 1,58 руб. текущих активов, в том числе 1,11 руб. — запасов. Это свидетельствует о том, что предприятие в состоянии погасить краткосрочные долги, но материальных и финансовых ресурсов для обеспечения бесперебойной деятельности у предприятия недостаточно.

Рассмотренные нами коэффициенты ликвидности представляют условную величину. Так, ликвидность текущих активов, прежде всего, зависит от их «качества» и срока окупаемости. Например, ликвидность запасов обуславливается потребительскими свойствами материалов, зависящими от условий и срока хранения, состоянием заделов незавершенного производства, ассортиментом и качеством продукции, наличием дефицитных либо залежалых, не пользующихся спросом товаров. Ликвидность дебиторской задолженности зависит от платежеспособности покупателей и заказчиков, применяемых форм расчетов.

Таблица 5 - Анализ показателей ликвидности ЗАО «Феникс»

№	Статьи балансам коэффициенты ликвидности	Нормальные ограничения	На начало года	На конец года	Отклонение (+,-)
1	Денежные средства, тыс. руб.		1170	1660	+490
2	Краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги), тыс. руб.		450	600	+150
3	Итого денежных средств и ценных бумаг, тыс. руб. (стр. 1 + 2)		1620	2260	+640
4	Краткосрочная дебиторская задолженность, реальная к взысканию, тыс. руб.1		3510	3540	+30
5	Прочие оборотные активы, тыс. руб.		-	-	-
6	Итого денежных средств, ценных бумаг и дебиторской задолженности, тыс. руб. (стр. 3 + 4 + 5)		5130	5800	+670
7	Запасы, тыс. руб.		12665	13686	+1021
8	Итого ликвидных активов, тыс. руб. (стр. 6 + 7)		17795	19486	+1691
9	Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.		3500	4700	+1200
10	Кредиторская задолженность, тыс. руб.		6740	7110	+370
11	Задолженность перед участниками по выплате доходов		200	350	+150
12	Резервы предстоящих расходов		100	140	+40

13	Итого краткосрочных обязательств (стр. 9+10 + 11+ 12)		10540	12300	+1760
14	Коэффициент абсолютной ликвидности (Кли) (стр. 3 : стр. 13)	0,2-0,25	0,15	0,18	+0,03
15	Коэффициент критической ликвидности (Ккл) (стр. 6: стр. 13)	0,7-0,8	0,49	0,47	-0,02
16	Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) (Кп) (стр. 8 : стр. 13)	1-2	1,69	1,58	-0,11
17	Коэффициент ликвидности при мобилизации средств (Кдме) (стр. 7: стр. 13)	0,5-0,7	1,20	1,11	-0,09

Вышеописанные показатели ликвидности носят не только условный, но и статичный характер, так как рассчитываются на основе балансовых данных, характеризующих состояние текущих активов и срочных обязательств по состоянию на начало и конец отчетного периода. Однако при нормальном кругообороте текущих активов они находятся в постоянном движении: приток денежных средств обеспечивает пополнение использованных производственных запасов, которые трансформируются в готовую продукцию после прохождения производственного цикла, реализация готовой продукции обеспечивает новый приток денежных средств.

Поэтому для оценки платежеспособности предприятия целесообразно исчислять показатель ликвидности текущих активов, рассчитываемый по данным форм № 1 и № 4 как отношение чистого притока денежных средств от текущей деятельности за анализируемый период к средней сумме краткосрочных обязательств.

Этот коэффициент показывает, какая доля краткосрочных долгов может быть погашена за счет чистого притока денежных средств от основной деятельности (оптимальная величина - 0,4).

Коэффициенты текущей платежеспособности получили широкое распространение не только для изучения финансового состояния предприятия, но и для прогнозирования его долгосрочной (перспективной) платежеспособности и вероятности банкротства.

## 6. Анализ оборачиваемости средств предприятия

Важнейшими показателями использования оборотных средств на предприятии являются коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность одного оборота. Это объясняется тем, что размер необходимых предприятиям оборотных средств прямо пропорционален объему выпущенной продукции и обратно пропорционален скорости оборачиваемости.

Время обращения средств измеряется длительностью одного оборота и коэффициентом оборачиваемости. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (Коб.) показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (квартал, год). Он определяется как соотношение объема реализации продукции и за отчетный год и средних остатков оборотных средств за отчетный период.

Оборачиваемость оборотных средств обычно изучают в динамике. По отдельным видам оборотных активов и по предприятию в целом устанавливают, насколько ускорилась или замедлилась их оборачиваемость и сколько в результате этого высвобождено или дополнительно вложено средств. Для определения суммы средств, высвобожденной или дополнительно вложенной в результате изменения времени обращения оборотных активов, необходимо фактическую среднедневную выручку от реализации отчетного периода умножить на ускорение или замедление оборачиваемости оборотных средств в днях. Ускорение оборачиваемости имеет большое значение потому, что при этом создается возможность обеспечить непрерывность производства и реализации меньшей суммой оборотных средств.

Продолжительность одного оборота в днях (Д) показывает, за какой срок к предприятию возвращается его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции. Он определяется как соотношение числа дней в отчетном периоде к коэффициенту оборачиваемости оборотных средств.

Коэффициент загрузки средств в обороте (Кз.) – величина, обратная коэффициенту оборачиваемости средств (Коб.). Чем меньше коэффициент загрузки средств, тем эффективнее используются оборотные средства на предприятии, улучшается его финансовое положение.

Анализ оборачиваемости оборотных средств предприятия приведен в таблице 6.

**Таблица 6 - Анализ оборачиваемости оборотных средств предприятия**

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Изменение (+; -)
1. Прибыль от реализации продукции, тыс.руб.	28 022	28 561	+ 539
2. Средняя величина оборотных средств, тыс.руб.	190 409	193 099	+ 2 690
3. Оборачиваемость оборотных средств, (обороты)	14,7	14,8	+ 0,1
4. Оборачиваемость, в днях	2 447,4	2 435,0	-12,4

По данным расчетов таблицы 6 можно отметить, что на данном предприятии по сравнению с прошлым годом отмечается ускорение оборачиваемости оборотных средств на 0,1 оборота. Причем длительность одного оборота оборотных средств сократилась на 12,4 дня. Таким образом, на предприятии происходит дополнительное отвлечение денежных средств из производственного цикла, что в итоге должно позитивно сказаться на финансовой устойчивости и рентабельности предприятия.

По данным расчетов таблицы 7 следует отметить, что ускорение оборачиваемости оборотных средств предприятия в целом в большей мере было связано с ускорением оборачиваемости денежной наличности и финансовых вложений – на 27,9 дня и в меньшей мере с замедлением

оборачиваемости дебиторской задолженности – на 8,02 дня и производственных запасов – на 7,4 дня.

Таблица 7 - Анализ продолжительности оборота оборотного капитала

Показатель	Прошлый год	Отчетный год	Изменение
Общая сумма оборотного капитала, в том числе в:	190409	193099	+ 2 690
Запасах	119 176	122 066	+ 2890
Дебиторской задолженности	61 352	63 174	+ 1 822
Денежной наличности и краткосрочных финансовых вложениях	9 881	7 859	- 2 022
Однодневная выручка от реализации продукции, тыс.руб.	77,8	79,3	+ 1,5
Общая продолжительность оборота оборотного капитала, дни	2 447,4	2 435,0	-12,4
В том числе в:			
Производственных запасах	1 531,8	1 539,2	+ 7,4
Дебиторской задолженности	788,58	796,6	+ 8, 02
Денежной наличности	127,0	99,1	- 27,9

На многих предприятиях в последнее время большой удельный вес в оборотных активах занимает готовая продукция. Это связано с ростом конкуренции, потерей рынков сбыта, снижением спроса из-за низкой покупательной способности субъектов хозяйствования и населения, высокой себестоимостью продукции, неритмичностью выпуска и отгрузки и других причин.

Увеличение остатков готовой продукции на складах предприятия приводит к длительному замораживанию оборотного капитала, отсутствию денежной наличности, потребности в кредитах и уплаты процентов по ним, росту кредиторской задолженности поставщикам, бюджету, работникам предприятия пот оплате труда и т.д. В настоящее время – это одна из основных причин низкой платежеспособности предприятий и их банкротств.

Продолжительность нахождения капитала в готовой продукции равна времени хранения готовой продукции на складах с момента поступления из производства до отгрузки покупателям. Этот показатель рассчитывается по формуле:<sup>1</sup>

$$\text{П.г.п.} = \frac{\text{Среднее сальдо по счету «Готовая продукция» * Дни периода}}{\text{Сумма кредитового оборота по счету «Готовая продукция»}}$$

Факторный анализ изменения оборачиваемости остатков готовой продукции проведем способом цепной подстановки.

1. Влияние изменения средних остатков готовой продукции –  
 $(495,19 - 528,12) = -32,91$  дня

<sup>1</sup> Любушин Н.П., Лещева Б.В., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: ЮНИТИ, 2001.С. 122.

2. Влияние изменения себестоимости отгруженной продукции –  
 $(495,2 - (93\ 400/67\ 900 * 360)) = 0,01$  дня.

(баланс отклонений 32,92 дня)

Таблица 8 - Анализ оборачиваемости готовой продукции

Показатели	Прошлый год	Отчетный год
Средние остатки готовой продукции, тыс.руб.	86 700	93 400
Себестоимость отгруженной продукции за анализируемый период, тыс.руб.	59 100	67 900
Продолжительность оборота средств в остатках готовой продукции, дни	528,12	495,2

По данным таблицы 8 можно отметить, что за анализируемый период на предприятии произошло ускорение оборачиваемости готовой продукции на 32,92 дня, что в большей мере было связано с увеличением средних остатков готовой продукции на 32,91 дня и увеличением себестоимости отгруженной продукции на 0,01 дня.

Для анализа состава, длительности и причин образования сверхнормативных остатков готовой продукции по каждому ее виду используются данные аналитического или складского учета, инвентаризации и оперативные сведения отдела сбыта, службы маркетинга. С целью расширения и поиска новых рынков сбыта необходимо изучать пути снижения себестоимости продукции, повышения ее качества и конкурентоспособности, структурной перестройки экономики предприятия, организации эффективной рекламы и т.д.

Большое влияние на финансовое состояние предприятия и его производственные результаты оказывает состояние производственных запасов. В целях нормального хода производства и сбыта продукции запасы должны быть оптимальными. Увеличение удельных запасов может свидетельствовать о: расширении масштабов деятельности предприятия; стремлении защитить денежные средства от обесценивания под воздействием инфляции; неэффективном управлении запасами, вследствие чего значительная часть капитала замораживается на длительное время в запасах, замедляется его оборачиваемость. Кроме того, возникают проблемы с ликвидностью, увеличивается порча сырья и материалов, растут складские расходы, что отрицательно влияет на конечные результаты деятельности. Все это свидетельствует о спаде деловой активности предприятия.

В то же время недостаток запасов (сырья, материалов, топлива) также отрицательно сказывается на производственных и финансовых результатах деятельности предприятия. Поэтому каждое предприятие должно стремиться к тому, чтобы производство вовремя и в полном объеме обеспечивалось всеми необходимыми ресурсами и в то же время, чтобы они не залеживались на складах.

Анализ состояния производственных запасов необходимо начинать с изучения их динамики и проверки соответствия фактических остатков их

плановой потребности. На анализируемом предприятии остаток производственных запасов увеличился за отчетный год в 1,053 раза. Причем размер производственных запасов в стоимостном выражении может измениться как за счет количественного, так и стоимостного (инфляционного) факторов. Расчет влияния количественного и стоимостного факторов на изменение суммы запасов по каждому виду осуществляется способом абсолютных разниц.

Период оборачиваемости запасов (сырья и материалов) равен времени хранения их на складе от момента поступления до передачи в производство. Чем меньше этот период, тем меньше при прочих равных условиях производственно-коммерческий цикл. Он определяется по формуле:<sup>2</sup>

$$Pз = \frac{\text{Среднее сальдо по счетам производственных запасов} * \text{Дни периода}}{\text{Сумма израсходованных запасов за отчетный период}} ;$$

Таблица 9 - Анализ состояния и оборачиваемости производственных запасов, тыс.руб.

Показатели	Прошлый год	Отчетный год
Средние остатки производственных запасов	10 350	2 900
Сумма израсходованных запасов	14 122	15 600
Продолжительность оборота запасов, дни.	263,8	66,9

Факторный анализ изменения оборачиваемости производственных запасов проведем способом цепной подстановки:

1. Влияние изменения величины израсходованных производственных запасов –  $(66,9 - (2\,900/14\,122 * 360)) = -7,02$  дня

2. Влияние изменения средних остатков производственных запасов –  $(73,92 - 263,8) = -189,88$  дня

Данные, приведенные в таблице 6 показывают, что за анализируемый период на предприятии произошло ускорение оборачиваемости производственных запасов на 196,9 дня  $(263,9 - 66,9)$ . Причем такое положение стало возможным благодаря сокращению остатков производственных запасов предприятия на 189,8 дня и величины израсходованных производственных запасов на 7,02 дня.

Для более оперативного управления запасами делается более детальный анализ их оборачиваемости по каждому виду.

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используется следующая группа показателей:

<sup>2</sup> Любушин Н.П., Лещева Б.В., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: ЮНИТИ, 2001. С 124.

1. Оборачиваемость дебиторской задолженности – соотношение выручки от реализации и средней дебиторской задолженности. Причем средняя дебиторская задолженность определяется как:<sup>3</sup>

$$\text{СРЕДНЯЯ ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ} = \frac{\text{ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ НА НАЧАЛО ПЕРИОДА} + \text{ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ НА КОНЕЦ ПЕРИОДА}}{2}$$

2. Период погашения дебиторской задолженности – соотношение числа дней в периоде (360 дней) и коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности. Следует иметь в виду, что чем больше период просрочки задолженности, тем выше риск её непогашения.

3. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов – соотношение дебиторской задолженности и текущих активов, выраженное в процентах.

По данным таблицы 10 можно отметить, что к концу года сумма остатка дебиторской задолженности возросла на 3%. Увеличилась доля долгосрочной задолженности. Доля просроченной дебиторской задолженности в начале отчетного она составляла 30,3 % от общей суммы задолженности, а к концу отчетного периода она повысилась до 32,3%. Следовательно, предприятию не удалось добиться погашения части просроченных долгов. Существенно увеличился остаток дебиторской задолженности со сроком погашения свыше 3 месяцев – на 20,3 %.

Таблица 10 - Анализ состава и движения дебиторской задолженности предприятия

Показатели	Движение средств								Темп роста остатка %
	Остаток на начало года		Возникло		Погашено		Остаток на конец года		
	Сумма, руб.	Уд. вес, %	Сумма, руб.	Уд. вес, %	Сумма, руб.	Уд. вес, %	Сумма, руб.	Уд. вес, %	
1. Дебиторская задолженность, всего:	61 352	100	335 928	100	334 106	100	63 174	100	103,0
1.1. Краткосрочная, в том числе:	61 151	99,7	335 686	99,9	334 106	100	62 731	99,3	102,6
- просроченная	18 602	36,3	100 705	30,0	98 902	29,6	20 405	32,3	109,7
-из нее длительностью свыше 3 месяцев	15 775	25,7	14 002	4,2	10 805	3,2	18 972	30,0	120,3
1.2. Долгосрочная, в том числе:	201	0,3	242	0,1	-	-	443	0,7	220,4
- просроченная	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-из нее	-	-	-	-	-	-	-	-	-

<sup>3</sup> Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002, 126 с.

длительностью свыше 3 месяцев									
-задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты	201	0,3	242	0,1	-	-	443	0,7	220,4

Данные таблицы 11 показывают, что состояние расчетов с дебиторами по сравнению с прошлым годом несколько ухудшилось. Произошло это отчасти из-за прироста долгосрочной дебиторской задолженности. На 13 дней увеличился средний срок погашения дебиторской задолженности, который составил 209 дней. Однако состояние краткосрочной дебиторской задолженности в отчетном году было лучше, чем в прошлом. Ее оборачиваемость в отчетном году ускорилась на 6 дней. Особое внимание следует обратить на снижение качества задолженности. По сравнению с прошлым годом доля сомнительной дебиторской задолженности выросла на 0,4 пункта и составила 9% от общей величины дебиторской задолженности. Если принять во внимание, что доля дебиторской задолженности составила 32,5 %, а доля задолженности покупателей и заказчиков – 26 % общего объема текущих активов предприятия, то можно сделать вывод о снижении ликвидности текущих активов в целом из-за состояния дебиторской задолженности.

**Таблица 11 - Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия**

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Изменение (+;-)
1. Оборачиваемость дебиторской задолженности, в оборотах	1,84	1,72	-0,12
2. В том числе краткосрочной	1,68	1,73	+0,05
3. Период погашения дебиторской задолженности, дни	196	209	+13
4. В том числе краткосрочной	214	208	-6
5. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %	31,7	32,5	+0,8
6. В том числе доля дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в общем объеме текущих активов, %	25,8	26,0	+0,2
7. Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности, %	8,6	9,0	+0,4

Существуют некоторые общие рекомендации, позволяющие управлять дебиторской задолженностью: контролировать состояние расчетов с покупателями по отсроченным (просроченным) задолженностям; по возможности ориентироваться на большее число покупателей с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями; следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности: значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных (как правило, дорогостоящих) источников финансирования; использовать способ предоставления скидок при досрочной оплате.

## **7. Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия**

Прибыль предприятия является важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности любого коммерческого предприятия. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства, и выполняет ряд функций.

Во-первых, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Получение прибыли на предприятии означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Поэтому предприятие заинтересовано в получении максимальной прибыли, так как это является основой для расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

В-третьих, прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней. Прибыль – это с одной стороны, основной источник финансирования деятельности предприятий, а с другой – источник доходов государственного и местного бюджетов.

Прибыль предприятия получают главным образом от реализации продукции, работ, услуг, а также от других видов деятельности: сдачи в аренду основных фондов, коммерческой деятельности на фондовых и валютных биржах и т.д. Предприниматель заинтересован в том, чтобы в конкурентной борьбе получить максимум прибыли. Этот максимум он стремится обосновать аналитическими расчетами.

В экономической литературе существуют две основные точки зрения на прибыль предприятия. Первый подход рассматривает прибыль как экономическую категорию. Он базируется на взглядах К.Маркса, который явился основоположником теории прибавочной стоимости. По его мнению, прибыль, по своей экономической природе, выступает как часть стоимости

(цены) прибавочного продукта, созданного для общества трудом работников материального производства. Источником образования прибавочного продукта является прибавочный труд. К.Маркс, характеризуя общие закономерности развития общества, писал, что в любом общественном производстве «всегда может быть проведено различие между той частью труда, продукт которой входит в непосредственное индивидуальное потребление производителей и членов их семей, и .... другой частью труда, которая всегда есть прибавочный труд продукт который всегда служит удовлетворению общих общественных потребностей, как бы ни распределялся этот прибавочный продукт и кто бы ни функционировал в качестве представителя этих общественных потребностей»<sup>4</sup>

Вторая точка зрения предполагает трактовку прибыли как формы дохода от использования одного из факторов производства. Так, современные теории издержек и прибыли опираются на количественную оценку полученного финансового результата, превышающую сумму понесенных издержек или расходов. В результате, под прибылью понимается цена капитала, цена инвестиций или цена присутствия в бизнесе. Если цена присутствия в бизнесе окажется ниже возможных доходов в другой отрасли, то предприниматель вынужден закрыть производство и перевести свой капитал в иную сферу деятельности. Поэтому различают понятия нормальной, средней и сверхприбыли предприятий.

Прибыль – это часть чистого дохода предприятия, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между выручкой и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше рентабельной продукции реализует предприятие, тем больше оно получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Поэтому финансовые результаты деятельности следует изучать в тесной связи с показателями использования и реализации продукции

Объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия. Иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

При формировании прибыли учитываются все стороны хозяйственной деятельности промышленного предприятия: уровень использования основного капитала, машин и оборудования, технологий, организации производства и труда. Абсолютная величина прибыли отражает результаты снижения себестоимости и роста объема реализованной продукции.

Понятие и классификация доходов и расходов. Учитывая практику ведения бухгалтерского учета, большое значение в процессе расчета финансового результата приобретает правильность определения величины доходов и расходов предприятия в рамках финансово-хозяйственной деятельности. С этой целью в отечественной практике разработаны ПБУ по доходам и расходам.

<sup>4</sup> Маркс К., Энгельс Ф. – Соч. 2-е изд. Т.25. Ч.2. С.449-450.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и в соответствии со сложившейся международной практикой доходом признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств или иного имущества) и уменьшение обязательств в течение отчетного периода, приводящее к увеличению капитала предприятия, за исключением вкладов участников.

Не признаются доходами организации поступления от других юридических и физических лиц: обязательные платежи, полученные предприятием в виде сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей; предварительная оплата под ожидаемое поступление материально-производственных запасов и иных видов имущества, выполнение отдельных видов работ или оказание услуг; задаток; процент или вознаграждение по договорам комиссии, агентским и иным подобным сделкам в пользу комитента, принципала и т. п.; авансы в счет оплаты продукции (работ, услуг); суммы, переданные в залог, в том случае, когда по договору оговорена процедура передачи заложенного имущества залогодержателю; погашение кредита и/или займа, предоставленного заемщику.

В РФ доходы предприятия в зависимости от их характера, условия получения и направления деятельности предприятия подразделяются:

1. на доходы от обычных видов деятельности;
2. прочие поступления, к которым относят операционные, внереализационные и чрезвычайные доходы.

В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» расходы есть уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода в связи с выбытием активов или возникновением обязательств, следствием чего является уменьшение капитала (кроме изъятий, осуществляемых собственниками).

По аналогии с доходами, текущие расходы предприятия в зависимости от их характера, условия осуществления и направлений деятельности предприятия подразделяются:

1. на расходы от обычных видов деятельности;
2. расходы от прочих видов деятельности предприятия, в том числе от операционных, внереализационных и чрезвычайных операций.

Разница между всеми доходами и расходами образует конечный финансовый результат организации - прибыль или убыток.

Первая и основная группа доходов (расходов) организации представляет собой доходы и расходы от обычных видов деятельности. Доходами от обычных видов деятельности являются выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг. Она показывается в «Отчете о прибылях и убытках» как выручка «нетто», т. е. без НДС, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и других аналогичных платежей, поскольку эти платежи должны быть перечислены в бюджет или внебюджетные фонды.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование своих активов по договору аренды, предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения,

промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, участие в уставных капиталах других организаций, выручкой считаются поступления, получение которых связано с указанными видами деятельности. Доходы, получаемые организацией от указанных видов деятельности, когда это не является предметом деятельности организации, относятся к операционным доходам.

Расходами по обычным видам деятельности признаются расходы предприятия, обусловленные его уставной деятельностью. В частности, к ним относятся расходы по изготовлению продукции, ее продаже, выполнению конкретных видов работ или оказанию услуг и т. п. Затраты, связанные со сбытом продукции, а также издержки обращения торговых организаций показываются в отчете по форме № 2 отдельной статьей, как коммерческие расходы. Отдельной статьей показываются и управленческие расходы, если в своей учетной политике организация зафиксировала тот факт, что общепроизводственные расходы списываются на себестоимость реализованной продукции (то есть непосредственно на счет «Продажи»).

В соответствии с ПБУ операционными доходами и расходами являются: поступления и расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; поступления и расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; поступления и расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам); прибыль или убыток, полученные организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества); поступления и расходы от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; проценты, полученные и уплаченные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке; отчисления в оценочные резервы; прочие операционные доходы и расходы.

Внереализационные доходы (расходы) представлены поступлениями (издержками), непосредственно не связанными с процессом производства продукции. Они являются результатом негативных последствий, возникающих в процессе хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому в состав внереализационных доходов и расходов в соответствии с ПБУ включаются: штрафы, пени, неустойки за нарушения условий договоров, полученные и уплаченные; активы, полученные и переданные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение и возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году, и убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы кредиторской, депонентской и дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; перечисление средств, связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского

характера и иных аналогичных мероприятий; прочие внереализационные доходы и расходы.

Прочие поступления признаются в бухгалтерском учете в следующем порядке: штрафы, пени, неустойки — в отчетном периоде, в котором судом вынесено решение об их взыскании или они признаны должником; суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, - в отчетном периоде, в котором истек срок исковой давности; суммы дооценки активов — в отчетном периоде, к которому относится дата переоценки; иные поступления — по мере образования (выявления).

Особую группу расходов составляют чрезвычайные расходы. Такие рассматриваются в учете как прямые убытки и их принято отражать непосредственно на счете 99 «Прибыли и убытки». Чрезвычайные доходы и расходы обусловлены появлением форс-мажорных обстоятельств (аварии, стихийные бедствия и пр.). Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

*Понятие финансовых результатов деятельности организации.* Виды прибыли. Под финансовым результатом деятельности промышленного предприятия в экономической литературе понимают сопоставление показателей доходов и расходов от проводимых финансово-хозяйственных операций за отчетный период. Финансовый результат работы предприятия, таким образом, может быть положительным (прибыль) или отрицательным (убыток). В результате, финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются показателями полученной прибыли и уровня рентабельности. Прибыль и рентабельность являются основными показателями эффективности производства. Показатели прибыли предприятия являются одними из наиболее значимых в условиях рыночной экономики, поскольку создают основу экономического развития фирмы.

*Формирование прибыли до налогообложения или балансовой прибыли (убытков) есть конечный результат деятельности организации.* Конечный финансовый результат предприятия включает в себя финансовый результат (прибыль или убыток) от реализации основной продукции (работ, услуг), от реализации прочего имущества и прав, за вычетом расходов по прочим операциям, от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям, а также чрезвычайных доходов, уменьшенных на сумму соответствующих расходов предприятия.

В соответствии с ПБУ «Доходы организации» предприятия рассчитывают следующие виды прибыли:

- 1) валовая прибыль;
- 2) прибыль от продаж продукции, товаров и услуг;
- 3) прибыль до налогообложения или балансовая прибыль;
- 4) налогооблагаемая прибыль;

- 5) чистая прибыль;
- 6) нераспределенная прибыль.

Валовая прибыль (маржинальная прибыль) – это разность между выручкой (нетто) и прямыми производственными затратами по реализованной продукции.

Прибыль от продаж продукции представляет собой разность между суммой валовой прибыли и постоянными расходами отчетного периода (коммерческими и управленческими расходами предприятия).

Прибыль до налогообложения или балансовая прибыль включает сумму финансовых результатов от продаж продукции, работ и услуг, от операционных, внереализационных видов деятельности предприятия.

Налогооблагаемая прибыль – это разность между прибылью до налогообложения и суммой прибыли, облагаемой налогом на доход (по ценным бумагам и от долевого участия в совместных предприятиях), а также суммы льгот по налогу на прибыль в соответствии с налоговым законодательством, которое периодически пересматривается.

Чистая прибыль – прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и отчислений в благотворительные фонды. Ее рассчитывают как сумму прибыли до налогообложения минус расчетную величину налога на прибыль предприятия за текущий период, увеличенную (или уменьшенную) на абсолютное значение финансового результата от чрезвычайных доходов (расходов).

Нераспределенная прибыль – это чистая прибыль за минусом ее использованной суммы на накопление и потребление.

*Информационное обеспечение анализа финансовых результатов.* Основными источниками информации в процессе анализа финансовых результатов деятельности предприятия служат данные аналитического бухгалтерского учета по счетам реализации, прибылей и убытков, использования прибыли, а также финансовая отчетность (годовая и квартальная) - форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках», данные финансового плана.

Показатели ф. № 2 «Отчет о прибылях и убытках» заполняются на основании аналитических данных к счетам 01 «Основные средства», 04 «Нематериальные активы», 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки».

Большое значение в процессе определения конечного финансового результата предприятия играет финансовый анализ. Анализ деятельности предприятия является научной базой принятия управленческих решений в бизнесе. Для их обоснования необходимо выявлять и прогнозировать существующие и потенциальные проблемы, производственные и финансовые риски, определять воздействие принимаемых решений на уровень рисков и доходов субъекта хозяйствования.

С помощью анализа изучаются тенденции развития, глубоко и системно исследуются факторы изменения результатов деятельности, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за выполнением,

выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, вырабатывается экономическая стратегия его развития.

Цель анализа – определить реальную величину чистой прибыли, стабильность основных элементов балансовой прибыли, тенденции их изменения и возможности использования для прогноза прибыли, оценить «зарабатывающую» способность предприятия.

Таким образом, анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в себя следующие этапы:

- 1) анализируется прибыль по составу (вертикальный анализ) и в динамике (горизонтальный анализ);
- 2) проводится факторный анализ прибыли от реализации;
- 3) анализируются причины отклонения по таким составляющим прибыли, как прочие поступления, в том числе проценты к получению и уплате, прочие операционные доходы, внереализационные доходы и расходы;
- 4) анализируется формирование чистой прибыли и влияние налогов на прибыль;
- 5) дается оценка уровня прибыльности деятельности предприятия, т.е. рентабельности.

*Анализ структуры и динамики показателей прибыли предприятия.* На первом этапе экономического анализа финансовых результатов промышленного предприятия дается оценка динамики и структуры показателей формирования балансовой и чистой прибыли предприятия за два и более отчетных периода.

Таблица 12 - Анализ финансовых результатов ЗАО «Феникс»

Наименование показателя	За прошлый год	За отчетный год	Отклонение	
	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Темп роста, %
Выручка от реализации продукции (товаров, услуг)	99 017	106 969	+ 7 952	108,0
Себестоимость реализации товаров	70 203	69 744	- 459	99,34
Коммерческие расходы	594	5 562	+ 4 968	936,3
Управленческие расходы	198	3 102	+ 2 904	1566,6
Прибыль от реализации	28 022	28 561	+ 539	101,9
Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности	26 568	21 288	- 5 280	80,2
Прибыль отчетного года	25 348	22 250	- 3 098	87,77
Нераспределенная прибыль отчетного года	-	1 513	+ 1 513	

В результате расчетов, по данным таблицы 12 можно сделать вывод о том, что на данном предприятии по сравнению с прошлым годом наблюдается рост чистой прибыли на 1513 тыс.руб.

В структуре полученного конечного финансового результата наибольший абсолютный объем занимает прибыль от реализации, размер которой возрос на 539 тыс.руб. или 101,9 % и составил 28 561 тыс.руб.

Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности в абсолютном выражении сократилась на 5 280 тыс.руб. (или 80,2 %) и составила 21 288 тыс.руб. в отчетном году.

Следует отметить также, что рост прибыли от реализации в большей мере был связан с увеличением выручки от реализации на 7 952 тыс.руб. и сокращением себестоимости производства продукции на 459 тыс.руб., хотя расходы на продажу в целом возросли на 7 872 тыс.руб.

Функционирование предприятия зависит от его способности приносить необходимую прибыль. При этом следует иметь в виду, что руководство предприятия имеет значительную свободу в регулировании величины финансовых результатов. Так, исходя из принятой финансовой стратегии, предприятие имеет возможность увеличивать или уменьшать величину балансовой прибыли за счет выбора того или иного способа оценки имущества, порядка его списания, установления срока использования и т.д. К вопросам учетной политики, определяющим величину финансового результата деятельности предприятия, в первую очередь, относятся следующие: выбор способа начисления амортизации основных средств; выбор метода оценки материалов, отпущенных и израсходованных на производство продукции, работ, услуг; определение способа начисления износа по малоценным и быстроизнашивающимся предметам при их отпуске в эксплуатацию; порядок отнесения на себестоимость реализованной продукции отдельных видов расходов (путем непосредственного их списания на себестоимость по мере совершения затрат или с помощью предварительного образования резервов предстоящих расходов и платежей); состав затрат, относимых непосредственно на себестоимость конкретного вида продукции; состав косвенных (накладных) расходов и способ их распределения и др.

*Факторный анализ прибыли от реализации продукции.* В дальнейшем необходимо провести и факторный анализ прибыли от реализации продукции как основного составляющего балансовой прибыли ЗАО «Феникс».

Основную часть прибыли предприятия получают от реализации продукции и услуг. В процессе анализа изучается динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определяются факторы изменения ее суммы.

Проведение факторного анализа прибыли от реализации позволяет оценить резервы повышения эффективности производства, а также сформировать управленческие решения по использованию производственных факторов. Основным аналитическим способом при рассмотрении такого аналитического подхода является способом абсолютных разниц.

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов: объема реализации продукции; ее структуры; себестоимости и уровня среднереализационных цен.

Объем реализации продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж

рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли.

Структура товарной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет. Напротив, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, и наоборот.

Изменение уровня среднереализационных цен и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот.

В дальнейшем, возможно проанализировать также и выполнение плана и динамику прибыли от реализации отдельных видов продукции.

Выполнение плана прибыли в значительной степени зависит от финансовых результатов деятельности, не связанных с реализацией продукции. И, прежде всего, от реализации ненужного, излишнего, не используемого имущества предприятия. Процентный доход предприятия получают от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений (акций, облигаций, депозитов, совместных предприятий). Кроме того, внереализационные доходы и расходы могут включать в себя прибыль (убытки) прошлых лет, выявленные в отчетном году; курсовые разницы по операциям в иностранной валюте; убытки от списания безнадежной дебиторской задолженности, по которой истекли сроки исковой давности; убытки от стихийных бедствий и т.д.

В процессе анализа изучаются состав, динамика, выполнение плана и факторы изменения суммы полученных убытков и прибыли по каждому конкретному случаю.

Основными видами ценных бумаг являются акции, облигации внутренних государственных и местных займов, облигации хозяйствующих субъектов (акционерных обществ, коммерческих банков), депозитные сертификаты, казначейские, банковские и коммерческие векселя и т.д.

Доход держателей акций складывается из суммы дивиденда и прироста капитала, вложенного в акции вследствие роста их цены. Сумма дивидендов зависит от количества акций и уровня дивиденда на одну акцию, величина которого определяется уровнем рентабельности акционерного общества, налоговой и амортизационной политикой государства, уровнем процентной ставки за кредит и т.д. В процессе анализа изучается динамика дивидендов, курса акций, чистой прибыли, приходящейся на одну акцию, устанавливаются темпы их роста или снижения.

Доход от других ценных бумаг (облигаций, депозитных сертификатов, векселей) зависит от количества приобретенных облигаций, сберегательных сертификатов, векселей, их стоимости и уровня процентных ставок.

В процессе анализа изучают динамику и структуру доходов по каждому виду ценных бумаг.

Величина прибыли (убытка) от реализации основных средств и прочих материальных активов зависит от количества проданного имущества, его балансовой стоимости и цены реализации. При этом нужно учитывать не только прямой финансовый результат, но и эффект от ускорения оборачиваемости капитала.

Анализ прочих внереализационных доходов и расходов также следует проводить по каждому виду. Убытки от выплаты штрафов возникают в связи с нарушением отдельными службами договоров с другими предприятиями, организациями, учреждениями. При анализе устанавливаются причины невыполнения обязательств, принимаются меры для предотвращения допущенных ошибок. Изменение суммы полученных штрафов может произойти не только в результате нарушения договорных обязательств поставщиками и подрядчиками, но и по причине ослабления финансового контроля со стороны предприятия в отношении их. Поэтому при анализе данного показателя следует проверить, во всех ли случаях нарушения договорных обязательств поставщикам были предъявлены соответствующие санкции.

Убытки от списания безнадежной дебиторской задолженности возникают обычно на тех предприятиях, где постановка учета и контроля за состоянием расчетов находится на низком уровне. Прибыли (убытки прошлых лет, выявленные в текущем году, также свидетельствуют о недостатках бухгалтерского учета.

В заключение анализа разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на предупреждение и сокращение убытков и потерь от внереализационных операций и увеличение прибыли от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений.

Чтобы обеспечить стабильный рост прибыли, необходимо постоянно искать резервы ее увеличения. Резервы роста прибыли выявляются как на стадии планирования, так и в процессе выполнения планов. Определение резервов роста прибыли базируется на обоснованной методике их расчета, мобилизации и реализации.

Выделяют три этапа этой работы: аналитический, организационный и функциональный. На первом этапе выявляют и количественно оценивают резервы, на втором – разрабатывают комплекс инженерно-технических, организационных, экономических и социальных мероприятий, обеспечивающих использование выявленных резервов. На третьем этапе практически реализовывают мероприятия и ведут контроль за их выполнением.

Резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждому виду продукции. Основными их источниками являются увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т.д.

При подсчете резервов роста прибыли за счет возможного роста объема реализации используются результаты анализа выпуска и реализации

продукции. Для определения резервов роста прибыли за счет увеличения объема реализации продукции необходимо выявленный ранее резерв роста объема реализации умножить на фактическую прибыль в расчете на единицу продукции соответствующего вида.

Подсчет резервов увеличения прибыли за счет снижения себестоимости товарной продукции и услуг осуществляется следующим образом: предварительно выявленный резерв снижения себестоимости каждого вида продукции умножается на возможный объем ее продаж с учетом резервов его роста.

Существенным резервом роста прибыли является улучшение качества продукции. Он определяется следующим образом: изменение удельного веса каждого сорта умножается на отпускную цену соответствующего сорта, результаты суммируются и полученное изменение средней цены умножается на возможный объем реализации продукции.

Аналогично подсчитываются резервы роста прибыли за счет изменения рынков сбыта. В заключение необходимо обобщить все выявленные резервы роста прибыли по каждому виду продукции и в целом по предприятию.

Таблица 13 - Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции

Показатель	Прошлый год	Прошлый год пересчитанный на фактический объем продаж	Отчетный год	Отклонение от прошлого года (+ ; -)
1. Выручка от реализации продукции, товаров и услуг	99 017	101 620	106 969	+7 592
2. Полная себестоимость реализованной продукции	70 995	75 680	78 408	+ 7 413
3. Прибыль от реализации продукции	28 022	25 940	28 561	+ 539

По данным расчетов таблицы 13 можно отметить, что прибыль от реализации продукции в отчетном периоде возросла на 539 тыс.рублей. Теперь определим влияние основных факторов.

Таблица 14 - Факторный анализ прибыли от реализации продукции

Показатели прибыли	Фактор				Прибыль, тыс.руб.
	Объем продаж	Структура продаж	Цена	Себестоимость	
Прошлый год	Прошлый год	Прошлый год	Прошлый год	Прошлый год	28 022
Условие 1	Факт	Прошлый год	Прошлый год	Прошлый год	26 700
Условие 2	Факт	Факт	Прошлый год	Прошлый год	25 940
Условие 3	Факт	Факт	Факт	Прошлый год	29 580
Фактически	Факт	Факт	Факт	Факт	28 561

Анализ влияния факторов:

1. Изменение прибыли от реализации под влиянием объема реализации продукции:  $26\ 700 - 28\ 022 = - 1\ 322$  тыс.руб.
2. Изменение прибыли от реализации под влиянием структуры товарной продукции:  $25\ 940 - 26\ 700 = - 760$  тыс.руб.
3. Изменение прибыли от реализации под влиянием отпускных цен:  
 $29\ 580 - 25\ 940 = + 3\ 640$  тыс.руб.
4. Изменение прибыли от реализации под влиянием себестоимости реализованной продукции:  $28\ 561 - 29\ 580 = - 1\ 019$  тыс.руб.

**Произведем проверку:**

Баланс отклонений равен  $+ 539$  тыс.руб.

$$3\ 640 + (-1\ 019) + (- 760) + (- 1\ 322) = + 539 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, очевиден вывод о том, что на данном предприятии изменение прибыли от реализации продукции в отчетном году по сравнению с прошлым годом было вызвано ростом цен реализации продукции на  $3\ 640$  тыс.руб., увеличением себестоимости производства продукции на  $1\ 019$  тыс.руб., а также снижением объема реализации продукции на  $1\ 322$  тыс.руб. и уменьшением удельного веса наиболее рентабельных видов продукции в структуре реализации на  $760$  тыс.руб.

Иначе говоря, в анализируемом периоде предприятие смогло увеличить размер прибыли от реализации на  $539$  тыс. руб. только путем повышения цен реализуемых изделий на  $3\ 640$  тыс.руб. В то же время предприятие недополучило определенную сумму прибыли ( $3\ 101$  тыс.руб.) за счет перерасхода себестоимости производства товарной продукции, уменьшения объемов выпуска изделий и сокращения объемов выпуска и соответственно реализации более рентабельных изделий в общем объеме товарной продукции.

Таким образом, величина перерасхода себестоимости, сокращения объема производства продукции и уменьшения в его количестве доли наиболее рентабельных видов товаров следует считать явными резервами роста прибыли от реализации продукции анализируемого предприятия.

*Анализ прибыли от прочих операций.* В некоторых случаях значительное влияние на величину валовой и чистой прибыли предприятия могут оказать финансовые результаты от прочих поступлений, т.е. от операционных, внереализационных и чрезвычайных доходов и расходов.

В ходе анализа финансовых результатов оценивается упущенная возможность получения большего объема прибыли по итогам работы в отчетном периоде, которая может являться результатом экономически нецелесообразных и неэффективных хозяйственных операций.

Таблица 15 - Анализ операционных, процентных и внереализационных доходов и расходов ЗАО «Феникс»

Наименование показателя	За прошлый год		За отчетный год		Отклонение	
	Тыс. руб	%	Тыс.руб	%	Тыс. руб	%
Проценты к получению	4 654	4,7	1 610	1,5	- 3 044	- 3,2

Проценты к уплате	4 188	4,2	3 102	2,9	- 1 086	- 1,3
Доходы от участия в других орг.	1 064	1,1	4 814	4,6	+ 3 750	+ 3,5
Прочие операционные доходы	600	0,6	749	0,7	+ 149	+0,1
Прочие операционные расходы	3 584	3,6	11 344	10,6	+ 7 760	+7,0
Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности	26 568	26,8	21 288	19,9	- 5 280	-6,9
Прочие внереализационные доходы	495	0,5	1 604	1,5	+ 1 109	+1,0
Прочие внереализационные расходы	1 715	1,7	642	0,6	- 1 073	-1,1
Прибыль отчетного года	25 348	25,6	22 250	20,8	- 3 098	-4,8
Налог на прибыль	8 872	-	7 788	-	- 1 084	-
Отвлеченные средства	16 476	-	12 949	-1,4	- 3 527	-
Нераспределенная прибыль отчетного года	-	-	1 513		+1 513	-

В нашем примере, прибыль от финансово-хозяйственной деятельности ЗАО «Феникс» в абсолютном выражении сократилась на 5 280 тыс.руб. и составила 21 288 тыс.руб. в отчетном году или 19,9 %.

Сокращение прибыли от финансово-хозяйственной деятельности в большей мере было вызвано ростом прочих операционных расходов на 7 760 тыс.руб.или 7%, несмотря на то, что доходы от участия в других предприятиях возросли на 3 750 тыс.руб., а прочие операционные доходы на 149 тыс.руб.

Прибыль от внереализационных результатов не оказала сколько-нибудь серьезного влияния на величину балансовой и чистой прибыли предприятия.

В результате, прибыль отчетного года (балансовая прибыль) составила 22 250 тыс.руб. или 20,8 %, что меньше по сравнению с прошлым годом на 3 098 тыс.руб. или 4,8 %.

Таким образом, в качестве резервов роста прибыли ЗАО «Феникс» можно выделить:

1. Рост прибыли от прочей деятельности предприятия на 7 760 тыс.руб. В целях повышения дохода предприятия от прочей деятельности, на наш взгляд, необходимо более тщательно продумывать собственную инвестиционную политику, а также политику в области формирования внеоборотных и оборотных активов (запасов и затрат).

2. Рост прибыли и сокращение расходов от внереализационных операций. Несмотря на то, что явный резерв роста прибыли предприятия от внереализационных операций составил всего 36 тыс.руб., в качестве рекомендаций по увеличению абсолютной величины прибыли предприятия необходимо привести, на наш взгляд, следующие мероприятия: ужесточить контроль за расчетной дисциплиной и четко отслеживать сроки и условия договорных обязательств как собственных, так и обязательств партнеров, уделять большее внимание оценке финансового состояния покупателей и заказчиков, а также выбору конкретных контрагентов.

*Виды и порядок формирования показателей рентабельности.* Для оценки эффективности работы предприятия недостаточно использовать только данными показателями прибыли. Например, два предприятия получают

одинаковую прибыль, но имеют различную стоимость производственных основных фондов, т.е. сумму основного капитала и оборотных средств. Более эффективно работает то предприятие, у которого стоимость производственных фондов меньше. Таким образом, для оценки эффективности работы предприятия необходимо сопоставить прибыль и производственные фонды, с помощью которых она создана. Это и есть рентабельность.

Рентабельность – доходность, прибыльность предприятия; показатель экономической эффективности производства предприятия, который отражает конечные результаты хозяйственной деятельности.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Рентабельность характеризует результативность деятельности фирмы. Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет фирма с каждого рубля средств, вложенных в активы. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена.

Показатели рентабельности – это важные характеристики факторной среды формирования прибыли и дохода предприятий. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Показатели рентабельности взаимосвязаны, в частности с себестоимостью продукции, фондоемкостью продукции и скоростью оборачиваемости оборотных средств.

Существует система показателей рентабельности. Все их можно объединить в несколько групп:

1. Показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов;
2. Показатели рентабельности продаж;
3. Показатели, определяющие доходность капитала и его частей.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость затрат) исчисляется путем отношения прибыли от реализации или чистой прибыли от основной деятельности к сумме затрат по реализованной или произведенной продукции. Она показывает, сколько предприятия имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его сегментам и видам продукции.

Рентабельность продаж (оборота) рассчитывается делением прибыли от реализации продукции, работ и услуг или чистой прибыли на сумму полученной выручки. Это показатель характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж. Рентабельность продаж получила широкое распространение в условиях рыночных отношений и рассчитывается по предприятию в целом, а также по отдельным видам продукции.

Рентабельность (доходность) капитала исчисляется отношением балансовой или чистой прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала или отдельных его слагаемых: собственного (акционерного), заемного, перманентного, основного, оборотного, операционного капитал и т.д.

В процессе анализа следует изучить динамику показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами. С этой целью используются расчеты следующих показателей рентабельности:

1. Показатель рентабельности собственного капитала, характеризующий эффективность использования собственного капитала.

$$R_{\text{кап.}} = \frac{\text{Величина чистой прибыли}}{\text{Средняя величина собственного капитала}} * 100 \%$$

2. Рентабельность акционерного (уставного) капитала:

$$R_{\text{акц. кап.}} = \frac{\text{Величина чистой прибыли}}{\text{Средняя величина акционерного (уставного) капитала}} * 100 \%$$

3. Рентабельность инвестиционного (перманентного) капитала, характеризующий эффективность использования капитала, вложенного на длительный срок. Величину инвестиционного капитала определяют по данным бухгалтерского баланса как сумму собственных средств и долгосрочных пассивов.

$$R_{\text{инв. кап.}} = \frac{\text{Величина чистой прибыли}}{\text{Средняя величина инвестиционного капитала}} * 100 \%$$

4. Рентабельность активов, отражающий эффективность использования имущества предприятия.

$$R_{\text{активов.}} = \frac{\text{Величина чистой прибыли}}{\text{Средняя величина активов предприятия}} * 100 \%$$

5. Рентабельности оборотных активов. Средняя величина капитала, активов определяется по данным бухгалтерского баланса как средняя арифметическая величина итогов на начало и конец периода.

$$R_{\text{активов.}} = \frac{\text{Величина чистой прибыли}}{\text{Средняя величина оборотных активов}} * 100 \%$$

Данные показатели изучаются в динамике, и по тенденции их изменения судят об эффективности ведения хозяйства.

*Анализ рентабельности продукции предприятия, капитала и продаж.* Заключительным этапом анализа финансовых результатов предприятия является оценка «результативности» его работы, т.е. прибыльности или рентабельности.

Таблица 16 - Анализ рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Наименование показателя	За прошлый год	За отчетный год	Изменения (+ ; -)
Чистая прибыль, тыс.руб.	-	1 513	+1 513
Собственный капитал, тыс.руб.	199 166	202 074	+2 908
Выручка от реализации, тыс.руб.	99 017	106 969	+7 952
Стоимость имущества, тыс.руб.	318 669	322 619	+ 3 950
Прибыль, тыс.руб.	25 348	22 250	-3 098
Рентабельность продаж, %	26,7	28,3	+1,6
Рентабельность собственного капитала, %	-	0,75	+0,75
Рентабельность имущества (активов), %	-	0,47	+0,47

По данным таблицы 16 можно сделать вывод, что по сравнению с прошлым годом произошел рост значений коэффициентов рентабельности собственного капитала на 0,75, имущества (активов) на 0,47. По коэффициенту рентабельности продаж отмечается рост на 1,6. В целом это подтверждает выводы сделанные в процессе анализа динамики и структуры финансовых результатов предприятия. На незначительный рост значений коэффициентов рентабельности в большей мере оказали влияние два фактора: сокращение величины прибыли, а также рост объема собственного капитала и активов.

Следует отметить, что в странах с развитыми рыночными отношениями обычно ежегодно торговой палатой, промышленными ассоциациями или правительством публикуется информация о «нормальных» значениях показателей рентабельности. Сопоставление своих показателей с их допустимыми величинами позволяет сделать вывод о состоянии финансового положения предприятия. В России эта практика пока отсутствует, поэтому единственной базой для сравнения является информация о величине показателей в предыдущие годы.

Рентабельность продаж отражает удельный вес прибыли в каждом рубле выручки от реализации. В зарубежной практике этот показатель называют маржой прибыли.

Особый интерес для внешней оценки результативности финансово-хозяйственной деятельности организации представляет анализ не таких традиционных показателей прибыльности, как фондорентабельность, которая показывает эффективность использования основных активов, и рентабельность

основной деятельности, которая показывает, сколько прибыли от реализации приходится на 1 рублю затрат. Более информативным является анализ рентабельности активов и рентабельность собственного капитала.

Рентабельность активов (экономическая рентабельность) – это самый общий показатель, отвечающий на вопрос, сколько прибыли организация получает в расчете на рубль своего имущества. От его уровня, в частности, зависит размер дивидендов на акции в акционерных обществах.

В показателе рентабельности активов результат текущей деятельности анализируемого периода (прибыль) сопоставляется с имеющейся у предприятия основными фондами и оборотными средствами (активами). С помощью тех же активов организация будет получать прибыль и в последующие периоды деятельности. Прибыль же является, главным образом, результатом от реализации продукции (работ, услуг). Выручка от реализации – показатель, напрямую связанный со стоимостью активов: он складывается из натурального объема и цен реализации, а натуральный объем производства и реализации определяется стоимостью имущества.

Если преобразовать формулу рентабельности активов, введя множитель «выручка от реализации», то она примет следующий вид:

$$\begin{aligned} \text{Рентабельность} &= \frac{\text{Прибыль отчетного периода}}{\text{выручка от реализации}} * \frac{\text{выручка от реализации}}{\text{средняя стоимость активов}} * 100 \% = \\ \text{активов} & \\ &= \text{рентабельность продаж} * \text{оборачиваемость активов} \end{aligned}$$

Таким образом, можно сказать, что рентабельность активов – показатель, производный от выручки и реализации.

Рентабельность активов может повышаться при неизменной рентабельности продаж и росте объема реализации, опережающем увеличение стоимости активов, т.е. ускорением оборачиваемости активов (ресурсоотдачи). И, наоборот, при неизменной ресурсоотдаче рентабельность активов может расти за счет роста рентабельности продаж.

Рентабельность продаж можно наращивать путем повышения цен или снижения затрат. Однако эти способы временны и недостаточно надежны в нынешних условиях. Наиболее последовательная политика организации, отвечающая целям укрепления финансового состояния, состоит в том, чтобы увеличивать производство и реализацию той продукции (работ, услуг), необходимость которой определена путем улучшения рыночной конъюнктуры.

Заключительным этапом анализа рентабельности предприятия является определение резервов ее повышения. Основными источниками резервов повышения уровня рентабельности продукции являются: увеличение суммы прибыли от реализации продукции и снижение ее себестоимости. Для подсчета резервов может быть использована следующая формула:

$$\text{Пф} + \text{Рп} \quad \text{Пф}$$

$$\text{Рент.} = R_v - R_f = \frac{\text{-----}}{\Sigma V P_{\text{Пив}} * C_{\text{ив}}} - \frac{\text{-----}}{Зф}; \text{ где}$$

Рент - резерв роста рентабельности;  $R_v$  - рентабельность возможная;  $R_f$  - рентабельность фактическая;  $P_f$  - фактическая сумма прибыли;  $P_p$  - резерв роста прибыли от реализации продукции;  $V P_{\text{Пив}}$  - возможный объем реализации продукции с учетом выявленных резервов роста;  $C_{\text{ив}}$  - возможный уровень себестоимости I - x видов продукции с учетом выявленных резервов снижения;  $Зф$  - фактическая сумма затрат по реализованной продукции.

В нашем примере, резерв роста рентабельности в связи с увеличением прибыли от реализации и снижения себестоимости будет равен:

$$\text{Рент.} = \frac{28\,561 + 1\,310}{12\,100 * 5,5} * 100 - \frac{28\,561}{78\,422} * 100 = 44,8 - 36,4 = + 8,4 \%$$

Резерв повышения уровня рентабельности инвестированного капитала может быть определен по формуле:

$$\text{Рент.} = \frac{B_{\text{Пф}} + R_{\text{БП}}}{\Sigma K_{\text{ф}} - R_{\text{К}} + \Sigma K_{\text{д}}} * 100 - R_{\text{ф}};$$

где  $B_{\text{П}}$  – балансовая сумма прибыли;  $R_{\text{БП}}$  – резерв увеличения балансовой суммы прибыли;  $\Sigma K_{\text{ф}}$  - фактическая среднегодовая сумма основного и оборотного капитала;  $R_{\text{К}}$  – резерв сокращения суммы капитала за счет ускорения его оборачиваемости;  $\Sigma K_{\text{д}}$  – дополнительная сумма основного и оборотного капитала, необходимая для освоения резервов роста прибыли.

Таким образом, в качестве рекомендаций по повышению уровня рентабельности деятельности ЗАО «Феникс», по нашему мнению, следует указать:

систему мероприятий по повышению прибыли и сокращению затрат при осуществлении основной, прочей деятельности, в том числе и внереализационных операций;

осуществление мероприятий по более эффективному использованию собственного и оборотного капитала;

организацию четкого контроля за состоянием запасов на складах;

сокращению количества залежалых сырья и материалов, четкое соблюдение объемов хранения текущего запаса оборотных средств предприятия;

приобретения сырья и материалов более высокого качества;

налаживание прочных хозяйственных связей и расчетной дисциплины с поставщиками сырья и т.д.

*Резервы возможного увеличения прибыли и роста рентабельности.* Однако, для того чтобы обеспечить стабильный рост прибыли, необходимо

постоянно искать резервы ее увеличения. Резервы роста прибыли выявляются как на стадии планирования, так и в процессе выполнения планов.

Для определения резервов роста прибыли за счет увеличения объема реализации необходимо выявленный ранее резерв роста объема реализации умножить на фактическую прибыль в расчете на единицу продукции соответствующего вида.

Таблица 17 - Резервы роста прибыли от реализации за счет увеличения объема реализации продукции

Резерв увеличения объема продаж, шт.	Фактическая прибыль на единицу продукции, тыс.руб.	Резерв увеличения суммы прибыли, тыс.руб.
500	0,2	100

В нашем примере, при увеличении объема реализации продукции на 500 штук возможен рост прибыли от ее реализации на 100 тыс.руб.

Подсчет резервов увеличения прибыли за счет снижения себестоимости товарной продукции и услуг осуществляется следующим образом: предварительно выявленный резерв снижения себестоимости каждого вида продукции умножается на возможный объем ее продаж с учетом резервов его роста.

Таблица 18 - Резервы увеличения суммы прибыли за счет снижения себестоимости продукции

Резерв снижения себестоимости единицы продукции, тыс.руб.	Планируемый объем реализации продукции, шт.	Резерв увеличения суммы прибыли, тыс.руб.
0,1	12 100	1 210

В нашем примере, при снижении себестоимости производства продукции на 0,1 тыс.руб. предприятие смогло бы получить на 1 210 тыс.руб. прибыли больше.

Существенным резервом роста прибыли является улучшение качества продукции. Он определяется следующим образом: изменение удельного веса каждого сорта умножается на отпускную цену соответствующего сорта, результаты суммируются и полученное изменение средней цены умножается на возможный объем реализации продукции.

Аналогично подсчитываются резервы роста прибыли за счет изменения рынков сбыта. В заключение анализа необходимо обобщить все выявленные резервы роста прибыли по каждому виду продукции и в целом по предприятию.

Таким образом, в качестве сводных резервов роста прибыли предприятия можно выделить:

Рост прибыли от реализации на 3 101 тыс.руб. В связи с факторным анализом прибыли от реализации продукции, в качестве рекомендаций по увеличению прибыли от реализации для данного предприятия, можно предложить систему мероприятий по:

- увеличению объема производства продукции (повышение производительности труда работников, поиск путей повышения их материальной заинтересованности в результатах труда, более эффективное использование материально-технической базы производственного процесса, рост фондоотдачи, проведение реконструкции или перевооружения цехов, внедрение новых технологий, направленных на повышение производственной мощности и качества выпускаемых изделий и т.д.);

- снижению затрат и экономии себестоимости выпуска (пересмотр норм и нормативов расхода сырья и материалов, повышение контроля за организационно-техническими условиями производства продукции, сокращение потерь от брака, сверхурочных работ, а также целодневных и внутрисменных простоев оборудования, экономия топлива и энергии, прочих материалов, снижение коммерческих и административных расходов и т.д.);

- обеспечению повышенного уровня производства более рентабельных видов продукции на данном предприятии.

Кроме того, общей суммой скрытых резервов роста прибыли от реализации по результатам факторного анализа является величина равная 1 310 тыс.руб. (1 210 + 100).

## **8. Анализ показателей финансовой устойчивости предприятия**

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется системой абсолютных и относительных показателей. Наиболее обобщающим абсолютным показателем финансовой устойчивости является соответствие или несоответствие (излишек или недостаток) источников средств для формирования запасов величине запасов, получаемое в виде разницы между величиной источников средств и величиной запасов. При этом имеется в виду обеспеченность запасов источниками собственных и заемных средств.

Для характеристики источников средств для формирования запасов используется несколько показателей, отражающих различную степень охвата разных видов источников:

1) Наличие собственного оборотного капитала ( $E_c$ ), определяемое как разность между величиной собственного капитала и внеоборотных активов, по формуле

$$E_c = CK - F$$

2) Наличие собственного оборотного и долгосрочного заемного капитала ( $E_T$ ), получаемое путем суммирования собственного оборотного капитала и долгосрочных кредитов и займов:

$$E_T = E_c + K_T$$

3) Общая величина основных источников средств для формирования запасов ( $E_s$ ), равная сумме собственного оборотного капитала, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов:

$$E_s = E_c + K_T + K_t$$

Нормальным источником покрытия запасов выступает также задолженность поставщикам за товарно-материальные ценности включенных в состав оборотных активов, срок оплаты которой не наступил ( $m$ ). Размер такой задолженности в балансе не выделяется, но может быть установлен по данным аналитического бухгалтерского учета. На величину этого показателя необходимо увеличить общую сумму источников средств, формирующих запасы:

$$E_s = E_c + K_T + K_t + m$$

Трем показателям наличия источников средств соответствуют три показателя обеспеченности ими запасов (включая НДС по приобретенным ценностям):

1) излишек (+) или недостаток (—) собственного оборотного капитала:

$$\pm E_c = E_c - z$$

2) излишек (+) или недостаток (—) собственного оборотного и долгосрочного заемного капитала:

$$\pm E_t = E_t - z = (E_c + K_T) - z$$

3) излишек (+) или недостаток (—) общей величины основных источников средств для формирования запасов:

$$\pm E_s = E_s - z = (E_c + K_T + K_t + m) - z$$

Вычисление трех показателей обеспеченности запасов источниками их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости. При определении типа финансовой ситуации используется трехмерный (трехкомпонентный) показатель, рекомендованный в экономической литературе:

$$3 = \{51(\pm E_c), 52(\pm E_t), 53(\pm E_s)\},$$

где функция определяется следующим образом:

$$S(x) = 1, \text{ если } x > 0$$

$$0, \text{ если } x < 0.$$

Пользуясь этими формулами, можно выделить четыре типа финансовых ситуаций:

1) Абсолютная устойчивость финансового состояния. Она задается следующими условиями:  $\pm E_c > 0, \pm E_t > 0, \pm E_s > 0$ . Трехмерный показатель ситуации:  $S = (1, 1, 1)$ ;

2) Нормальная устойчивость финансового состояния предприятия, гарантирующая его платежеспособность:  $\pm E_c < 0, \pm E_t > 0, \pm E_s > 0$ . Трехмерный показатель ситуации:  $S = (0, 1, 1)$ ;

3) Неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности. Но при этом сохраняется возможность восстановления

равновесия за счет пополнения источников собственных средств и дополнительного привлечения источников заемных средств:  
 $\pm E_c < 0, \pm E_t \geq 0, \pm E_s > 0$ .

Трехмерный показатель ситуации:  $S = (0, 0, 1)$ ;

4) Кризисное финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд:  
 $\pm E_c < 0, \pm E_t < 0, \pm E_s < 0$ . Трехмерный показатель ситуации:  $S = (0, 0, 0)$ .

Абсолютная и нормальная устойчивость финансового состояния предприятия характеризуется высоким уровнем рентабельности его деятельности и отсутствием нарушений финансовой дисциплины.

Неустойчивое финансовое состояние характеризуется наличием нарушений финансовой дисциплины, перебоями в поступлении денежных средств на расчетный счет, снижением доходности деятельности предприятия.

Кризисное финансовое состояние характеризуется, кроме указанных признаков неустойчивого финансового положения, наличием регулярных неплатежей (просроченных ссуд банков, просроченной задолженности поставщикам, наличием недоимок в бюджеты).

Для углубленного исследования финансовой устойчивости предприятия привлекаются данные формы № 5 и учетных регистров. На основании этих источников информации устанавливаются суммы неплатежей (в бюджет, банкам, поставщикам, работникам предприятия) и выявляются их причины.

Таблица 19 - Анализ финансовой устойчивости

№ п/п	Показатели	На начало года (квартала)	На конец года (квартала)	Изменение за год (квартал) (+,-)
1	Собственный капитал — всего	37170	43520	+6350
1.1	Капитал и резервы	37020	43300	+6280
1.2	Доходы будущих периодов	150	220	+70
2	Внеоборотные активы	28250	34540	+6290
3	Наличие собственного оборотного капитала (1 - 2)	8920	8980	+60
4	Долгосрочные кредиты и заемные средства	1000	1800	+800
5	Наличие собственного оборотного и долгосрочного заемного капитала (стр. 3 + 4)	9920	10780	+860
6	Краткосрочные кредиты и заемные средства	3500	4700	+1200
7	Задолженность поставщикам	3250	3300	+50
8	Общая величина собственного оборотного и заемного капитала	16670	18780	+2110
9	Общая величина запасов (включая НДС по приобретенным ценностям)	14900	16690	+1790
10	Излишек (+), недостаток (—) собственного оборотного капитала для формирования запасов (стр. 3 — стр. 9)	-5980	-7710	-1730

И	Излишек (+), недостаток (—) собственного оборотного и долгосрочного заемного капитала для формирования запасов (стр. 5 — стр. 9)	-4980	-5910	-930
12	Излишек (+), недостаток (—) общей величины собственного оборотного и заемного капитала для формирования запасов (стр. 8 — стр. 9)	+1770	+2090	+320
13	Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	(0,0,1)	(0,0,1)	

Данные таблицы 19 показывают, что предприятие на начало и конец отчетного периода находилось в неустойчивом финансовом состоянии. Это обусловлено тем, что значительная доля собственного капитала (79,37 %) направляется на приобретение основных средств и в другие внеоборотные активы. Только 20,63 % собственного капитала направляется на пополнение оборотных средств. Если предположить, что эта доля полностью направляется на формирование запасов, то и в этом случае она покрывает лишь 53,80 % стоимости запасов.

За счет собственного и заемного капитала обеспечивается покрытие запасов на 112,5 %. Если не наблюдается покрытие запасов нормальными источниками их формирования, то для стабилизации финансового состояния необходимо: во-первых, увеличить долю собственного капитала в оборотных активах; во-вторых, снизить остатки товарно-материальных ценностей за счет реализации малоподвижных либо неиспользуемых запасов.

В условиях рыночной экономики весьма важное значение приобретает финансовая независимость предприятия от внешних заемных источников. Величина собственного капитала — это запас финансовой устойчивости предприятия при том условии, что она превышает величину заемного капитала.

Финансовая устойчивость оценивается по соотношению собственного и заемного капитала, по темпам накопления собственного капитала в результате текущей и финансовой деятельности, соотношению мобильных и иммобилизованных средств предприятия, по степени обеспеченности материальных оборотных средств собственным капиталом.

Устойчивость финансового состояния предприятия характеризуется системой относительных показателей финансовых коэффициентов. Они рассчитываются в виде соотношений абсолютных показателей актива и пассива баланса. Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными величинами, а также в изучении их динамики за отчетный период и за несколько лет.

В качестве базисных величин могут быть использованы значения показателей данного предприятия за прошлый год, среднеотраслевые значения показателей, значения показателей наиболее перспективных предприятий. Кроме того, в качестве базы сравнения могут служить теоретически обоснованные или полученные в результате экспертных оценок величины, характеризующие оптимальные или критические (пороговые), с точки зрения устойчивости финансового состояния, значения показателей.

Одним из важнейших показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, его независимость от заемного капитала, является коэффициент автономии  $K_a$ , который вычисляется как отношение собственного капитала к общей сумме финансирования по формуле

Он показывает долю собственного капитала, авансированного для осуществления уставной деятельности в общей сумме источников средств предприятия. Считается, что чем выше доля собственного капитала, тем больше шансов у предприятия справиться с непредвиденными обстоятельствами, возникающими в рыночной экономике.

Минимальное пороговое значение коэффициента автономии оценивается на уровне 0,5. Такое значение показателя позволяет предполагать, что все обязательства предприятия могут быть покрыты его собственным капиталом. Уровень автономии важен не только для самого предприятия, но и для его кредиторов. Рост коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой независимости предприятия, повышает гарантии погашения предприятием своих обязательств и расширяет возможности для привлечения средств со стороны.

В мировой практике считается, что этот коэффициент желательно поддерживать на достаточно высоком уровне — 0,6-0,7.

Коэффициент автономии дополняется коэффициентом соотношения заемного и собственного капитала (плечо финансового рычага), равным отношению величины внешних обязательств к сумме собственного капитала. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала показывает, сколько заемного капитала привлекло предприятие на 1 руб. собственного капитала, вложенного в активы. Нормальным считается соотношение 1 : 2 при котором одна треть, т.е. примерно 33 % общего финансирования, сформирована за счет заемных средств.

Если полученное соотношение превышает нормальное то оно называется высоким (например, 3 : 1). А если данное соотношение окажется ниже порогового, то оно называется низким (1 : 3).

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала — наиболее нестабильный из всех показателей финансовой устойчивости. Расчет его по состоянию накапливаемости материальных оборотных средств и еще более высокой оборачиваемости дебиторской задолженности коэффициент соотношения заемных и собственных средств может значительно превышать единицу, в то время как нормальное ограничение для этого показателя может быть меньше или равно 1.

В мировой практике финансового анализа наряду с вышеназванным показателем определяется коэффициент «задолженность/капитализаций», который основан на оценке постоянного капитала предприятия, т. е. собственного капитала и долгосрочной задолженности. Он показывает, какая доля постоянного капитала профинансирована. Иначе говоря, в какой мере предприятие зависит от долгосрочных заемных средств при финансировании активов. Следовательно, этот коэффициент показывает, какова потребность в

прибыльных хозяйственных операциях, способных обеспечить такое привлечение долгосрочного заемного капитала.

Коэффициент соотношения долгосрочной задолженности и постоянного капитала  $KЗ/к$  рассчитывают с помощью путем соотношения долгосрочных обязательств предприятия к сумме собственного капитала и долгосрочных обязательств.

Для сохранения минимальной финансовой стабильности предприятие должно стремиться к повышению уровня мобильности активов, который характеризуется отношением стоимости мобильных средств к стоимости иммобилизованных средств. Этот показатель называется коэффициентом соотношения мобильных и иммобилизованных средств ( $Kм/и$ ). Значение этого коэффициента в большей степени обусловлено отраслевыми особенностями предприятия.

Важной характеристикой устойчивости финансового состояния является коэффициент маневренности ( $Kм$ ), равный отношению собственного оборотного капитала к величине собственного капитала. Данный коэффициент показывает, какая доля собственного капитала предприятия находится в мобильной форме, позволяющей более или менее свободно им маневрировать. Низкое значение этого показателя означает, что значительная часть собственного капитала предприятия закреплена в ценностях иммобильного характера, которые являются менее ликвидными, а, следовательно, не могут быть в течение короткого времени преобразованы в денежную наличность.

С финансовой точки зрения повышение коэффициента маневренности и его высокий уровень всегда с лучшей стороны характеризуют предприятие: собственный капитал при этом мобилен, большая часть его вложена не в основные средства и иные внеоборотные активы, а в оборотные средства.

Поэтому рост коэффициента маневренности желателен, но в тех пределах, в каких он возможен при конкретной структуре имущества предприятия. Если коэффициент увеличивается благодаря опережающему росту собственного капитала по сравнению с ростом внеоборотных активов, тогда увеличение коэффициента действительно свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия.

В качестве оптимальной величины коэффициент маневренности может быть принят в размере  $> 0,5$ . Это означает, что менеджер предприятия и его собственники должны соблюдать паритетный принцип вложения собственного капитала в активы мобильного и иммобильного характера, что обеспечит достаточную ликвидность баланса.

В функциональной зависимости от коэффициента маневренности находится индекс постоянного актива ( $KПА$ ), исчисляемый отношением внеоборотных активов к сумме собственного капитала. Он показывает долю собственного капитала, вложенного во внеоборотные активы. В сумме  $Kм$  и  $KПА$  дают единицу. Потому рост одного из них приводит к снижению другого. Следовательно, оценивать финансовую устойчивость по каждому из рассмотренных коэффициентов в отдельности нецелесообразно, так как уровень их зависит от структуры и специфики деятельности предприятия, а

рост (снижение) не обязательно означает повышение (ослабление) финансовой устойчивости.

Если предприятие пользуется долгосрочными кредитами банка и займами, то при определении величины собственного оборотного капитала (Ет) следует к величине собственного капитала прибавить долгосрочные обязательства (Кт).

Для предприятий, имеющих значительные инвестиции в основные средства, полезно исчислять коэффициент «основные средства/собственный капитал» ( $K_{ос/ск}$ ), который показывает, в какой мере эти инвестиции покрываются за счет собственного капитала.

Важным показателем устойчивости финансового состояния являются обеспеченность оборотных активов и их наиболее значительной части — запасов собственным оборотным капиталом, равная отношению суммы собственного оборотного капитала соответственно к стоимости оборотных активов и запасов предприятия.

Нормальные ограничения, полученные на основе данных хозяйственной практики, составляют:  $K_c$  — не менее 0,1,  $K_o > 0,6 - 0,8$ .

При анализе динамики коэффициента обеспеченности запасов собственным оборотным капиталом следует исходить из того, что собственными источниками должны быть покрыты необходимые размеры запасов; остальные можно покрывать заемными средствами. При этом необходимый размер запасов и затрат в большей мере соответствует обоснованной потребности в них в те периоды, в которых скорость их оборота выше.

Важную характеристику структуры средств (активов) предприятия дает коэффициент имущества производственного назначения ( $K_{пи}$ ), равный отношению суммы основных средств, капитальных вложений, производственных запасов и незавершенного производства к стоимости всего имущества (совокупных активов) предприятия. Нормальным считается следующее ограничение этого показателя:  $K_{пи} > 0,5$ . Паритетный принцип вложения средств в имущество производственной сферы и сферы обращения создает благоприятные условия для расширения производственного потенциала и финансовой деятельности.

Для общей оценки финансовой устойчивости предприятия необходимо проанализировать динамику коэффициента прогноза банкротства КПб, характеризующего удельный вес чистых оборотных активов в валюте баланса.

Если предприятие испытывает финансовые затруднения, то данный коэффициент снижается. Исходные данные и результаты расчетов указанных коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, приведены в таблице 20.

Как видно из таблицы, наблюдается высокая финансовая независимость предприятия. Хотя коэффициент автономии снизился за анализируемый год на 0,01, однако его фактическое значение на конец года составляет 0,75, что в 1,5 раза превышает пороговый уровень (0,5). Соответственно наблюдается увеличение соотношения заемного и собственного капитала в пользу первого на 0,01. На конец года предприятие на 1 руб. собственного капитала

привлекало 32 коп. заемного капитала. Это вызвано, в частности, повышением зависимости предприятия от долгосрочных заемных средств при финансировании активов: коэффициент «задолженность/капитализация» увеличился на 0,014 и составил на конец года 0,04.

Большая часть собственного капитала используется во внеоборотных активах. Причем эта тенденция продолжает усугубляться. За рассматриваемый период индекс постоянного актива увеличился на 0,02 и на конец года размер постоянных активов, приходящийся на 1 руб. собственного капитала, составил 76 коп., в том числе средств труда - 65 коп.

Это обстоятельство привело к тому, что на предприятии сложился низкий уровень маневренности собственного капитала: фактическое значение коэффициента маневренности за год снизилось на 0,02 и на конец года составляет 0,24, что в 2,1 раза ниже допустимой границы. В связи с этим наблюдается снижение обеспеченности оборотных активов, в том числе запасов собственным оборотным капиталом.

На предприятии довольно высокий удельный вес составляет имущество производственного назначения. Коэффициент имущества производственного назначения составляет 0,71 пункта. Это привело к снижению уровня мобильности имущества: коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств снизился по сравнению с началом года на 0,05 и составил на конец года 0,67.

Таблица 20 - Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Показатели	Нормальные ограничения	На начало периода (года), тыс. руб	На конец периода (года), тыс. руб.	Изменение за период (год) (+,-), тыс. руб.
1. Имущество предприятия		48710	57620	+8910
2. Собственный капитал – всего		37170	43520	+6350
2.1. Капитал и резервы		37020	43300	+6280
2.2. Доходы будущих периодов		150	220	+70
3. Заемный капитал – всего		11540	14100	+2560
3.1. Долгосрочные кредиты и займы		1000	1800	+800
3.2. Краткосрочные кредиты и займы		3500	4700	+1200
3.3. Кредиторская задолженность		6740	7110	+370
3.4. Задолженность перед участниками по выплате доходов		200	350	+150
3.5. Резервы предстоящих расходов		100	140	+40
4. Внеоборотные активы — всего		28250	34540	+6290
4.1. Основные средства		24550	29437	+4887
4.2. Незавершенное строительство		1000	1500	+500
5. Собственный оборотный капитал (стр. 2 + 3.1. – стр.4)		9920	10780	+860
6. Оборотные активы — всего		20460	23080	+2620
6.1. Запасы, включая НДС		14900	16690	+1790
6.1.2. Затраты в незавершенном производстве		2180	2480	+300
6.2. Дебиторская задолженность		3940	4130	+190

6.2.1. Задолженность участников по взносам в уставной капитал		62	16	-46
6.3. Краткосрочные финансовые вложения		450	600	+150
6.4. Денежные средства		1170	1660	+490
6.5. Чистые оборотные активы, (стр. 6 - 6.2. 1- 3.2 - 3.3- 3.4 -3.5)		9858	10764	+906
7. Коэффициент автономии Ка, (стр. 2 : стр. 1)	>0,5	0,76	0,75	-0,01
8. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (КЗ/с), (стр. 3 : стр. 2)	<1	0,31	0,32	+0,01
9. Коэффициент «задолженность/капитализация», КЗ/к (стр.3.1):(стр.2 + стр.3.1)		0,026	0,04	+0,014
10. Индекс постоянного актива кпа, (стр. 4): (стр. 2 + стр. 3.1)		0,74	0,76	+0,02
11. Коэффициент «основные средства/собственный капитал» (стр. 4.1: стр. 2)		0,66	0,68	+0,02
12. Коэффициент маневренности Кщ, (стр. 5): (стр. 2+ стр. 3.1)	>0,5	0,26	0,24	-0,02
13. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственным оборотным капиталом Кс, (стр. 5 : стр. 6)	>0,1	0,48	0,47	-0,01
14. Коэффициент обеспеченности запасов собственным оборотным капиталом Ко, (стр. 5: стр. 6.1)	20,6-0,8	0,67	0,65	-0,02
15. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств Км</и, (стр. 6 : стр. 4)		0,72	0,67	-0,05
16. Коэффициент имущества производственного назначения Кпи, (стр. 4.1 +4.2 + 6.1.1 +6.1.2): (стр. 1)	>0,5	0,71	0,71	-
17. Коэффициент прогноза банкротства КПб, (стр. 6.6 : стр. 1)		0,202	0,187	-0,015

За рассматриваемый период финансовое положение предприятия еще более ухудшилось. Об этом свидетельствует падение коэффициента прогноза банкротства на 0,015, т. е. произошло снижение доли чистых оборотных активов в общей сумме актива баланса.

Следовательно, для выхода из кризисного финансового положения и его стабилизации предприятию необходимо проводить экономическое и финансовое оздоровление.

Обращаясь к полученным результатам анализа показателей финансового состояния ЗАО «Фкникс», на наш взгляд, в качестве рекомендаций по укреплению финансовой устойчивости хозяйственной деятельности следует предложить следующую систему мероприятий по:

1. Увеличению объема производства продукции (повышение производительности труда работников, поиск путей повышения их материальной заинтересованности в результатах труда, более эффективное использование материально-технической базы производственного процесса, рост фондоотдачи, проведение реконструкции или перевооружения цехов, внедрение новых технологий, направленных на повышение производственной мощности и качества выпускаемых изделий и т.д.);

2. Снижению затрат и экономии себестоимости выпуска (пересмотр норм и нормативов расхода сырья и материалов, повышение контроля за организационно-техническими условиями производства продукции, сокращение потерь от брака, сверхурочных работ, а также целодневных и

внутрисменных простоев оборудования, экономия топлива и энергии, прочих материалов, снижение коммерческих и административных расходов и т.д.); обеспечению повышенного уровня производства более рентабельных видов продукции на данном предприятии.

3. В целях повышения дохода предприятия от прочей деятельности, на наш взгляд, необходимо более тщательно продумывать собственную инвестиционную политику, а также политику в области формирования внеоборотных и оборотных активов (запасов и затрат).

4. В качестве рекомендаций по увеличению абсолютной величины прибыли предприятия необходимо привести, на наш взгляд, следующие мероприятия: ужесточить контроль за расчетной дисциплиной и четко отслеживать сроки и условиях договорных обязательств как собственных, так и обязательств партнеров, уделять большее внимание оценке финансового состояния покупателей и заказчиков, а также выбору конкретных контрагентов.

## Список использованной литературы

### Основная литература

1. Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части I и II.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1. Федеральный закон от 31 июля 1998г. № 146-ФЗ.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2. Федеральный закон от 5 августа 2000г. № 117-ФЗ.
5. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению: с изм. и доп. на 2011 год /коммент. Н.П. Кондракова, М.: «Рид Групп», 2011. – 128 с.
6. Двадцать четыре ПБУ: практический комментарий /Г.Ю. Касьянова (10-е изд., перераб. и доп.) – М.: АБАК, 2011. – 552 с.
1. Андреев В.Д., Киселевич Т.И., Атаманюк И.В. Практикум по аудиту. - М.: Финансы и статистика, 2008.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2008.
3. Воронина Л.И. Основы бухгалтерского учета и аудита. М., 2008.
4. Глушков И.Е. Аудит на современном предприятии. - Москва - Новосибирск: КНОРУС-ЭКОР, 2006. - 288 с.
5. Данилевский Ю.А., Шапигузов С.М., Ремизов Н.А., Старовойтова Е.В. Аудит: Учебное пособие. – М.: ИД ФБК ПРЕСС, 2004.
6. Данилевский Ю.А. Общий аудит, аудит бирж, внебюджетных фондов и инвестиционных институтов: Учеб. пособие. М.: Бухгалтерский учет, 2009.
7. Камышанов П.И. Практическое пособие по бухгалтерскому учету. М.: "МЕДпресс", 2014.
8. Камышанов П.И. Бухгалтерский учет. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 382 с.
9. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ПБОЮЛ, 2008.
10. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. М.: Инфра-М, 2009.

11. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
12. Правовые основы бухгалтерского учета и аудиторской деятельности: Учебник / Отв. ред. С.В. Чаадаев. М.: Юрист, 2009.
13. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 2-е изд., перераб. и доп. Минск – Москва: ИП «Экоперспектива», 2008.
14. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 336 с. – (Серия «Высшее образование»).
15. Суйц В.П., Ахметбеков А.Н., Дубровина Т.А. Аудит: общий, банковский, страховой: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2000.
16. Суйц В.П., Смирнов Н.Б. Основы российского аудита: Руководителю предприятия, финансовому директору, главному бухгалтеру. М.: ИЦ «АНКИЛ»; ИКЦ «ДИС», 2008.
17. Терехов А.А. Аудит. М.: Финансы и статистика, 2007.
18. Терехов А.А., Терехов М.А. Контроль и аудит: основные методические приемы и технология. М.: Финансы и статистика, 2008.
19. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит: Учебник. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2008.

### **Дополнительная литература**

1. Бакаев А.С. Годовая бухгалтерская отчетность коммерческих организаций. - М.: Финансы и статистика, 2000.
2. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление: учебно-прикладное пособие. - М.: Инфра -М, 2004.
3. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Составление и анализ годовой бухгалтерской отчетности. М.: ДИС, 2006.
4. Епифанов О.В. Лабораторный практикум по бухгалтерскому учету. Сквозная задача: учеб.- практ. Пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 224 с.
5. Ефимова О. В. Финансовый анализ. - М.: Бухгалтерский учет, 2006.
6. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика. 2002.
7. Бахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. Учебное пособие. - М.: Омега-Л. 2002.
8. Сборник тестов и заданий по теории бухгалтерского учета. – Москва: ИКЦ «Март»; Ростов н/д: Издательский центр «МарТ», 2003. – 192 с.
9. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа. Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.