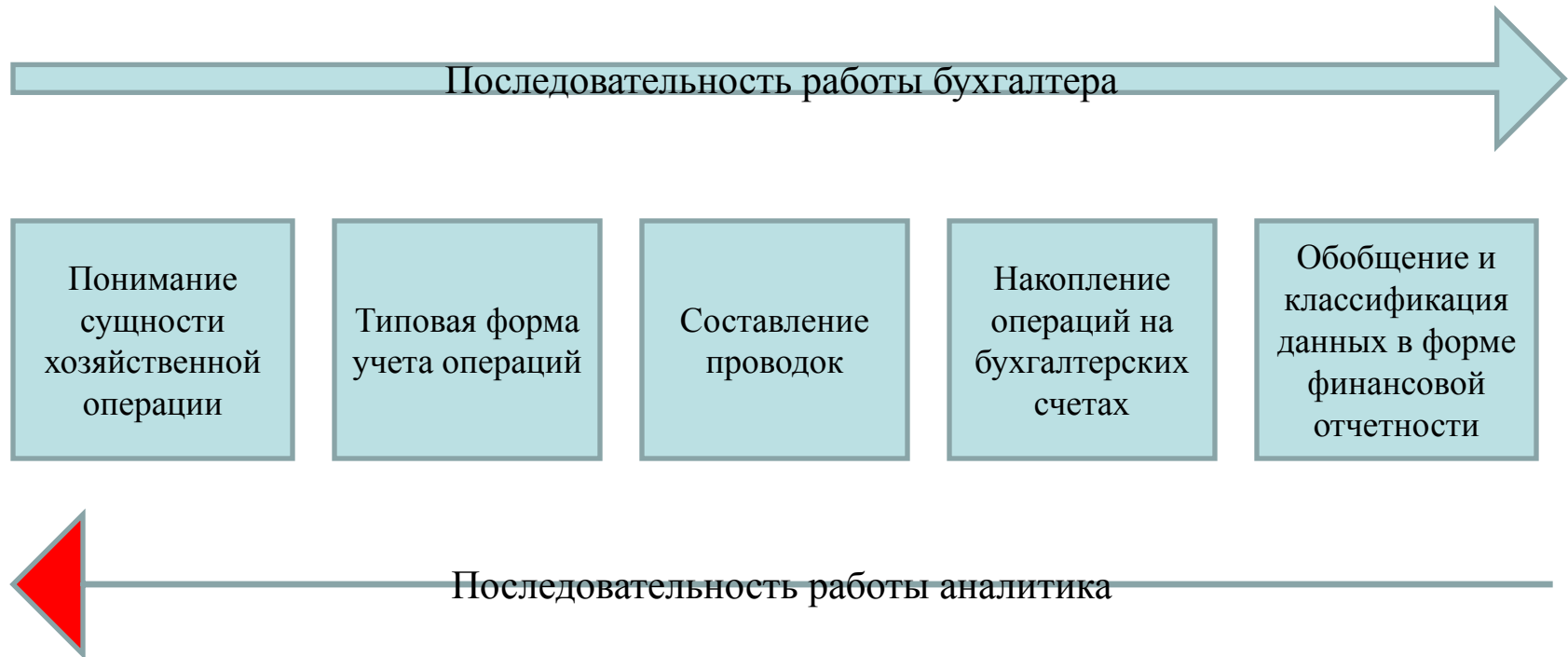


Сущность АФХД

Анализ финансово-хозяйственной деятельности представляет собой целенаправленную деятельность аналитика, состоящую в определении показателей, факторов, позволяющих, **во-первых**, дать определенную формализованную характеристику и/или обоснование фактов хозяйственной жизни как имевших место в прошлом, так и ожидаемых или планируемых в будущем, и, **во-вторых**, систематизировать возможные варианты действий для достижения поставленных целей деятельности и обоснования принимаемых управленческих решений.

Основой работы аналитика является способность реконструировать хозяйственную деятельность, которая в агрегированном форме представлена в финансовой отчетности



Индикаторы достижения цели деятельности компании

ЦЕЛЬ
Максимизация
рыночной
стоимости
компании

**рыночные
индикаторы:**
рыночная
капитализация,
доход на акцию,
доля на
товарном рынке,
конкурентоспособност
ь

**финансово-
экономические
индикаторы:**
уровень и динамика
дохода,
прибыли, затрат,
показатели
финансового
состояния

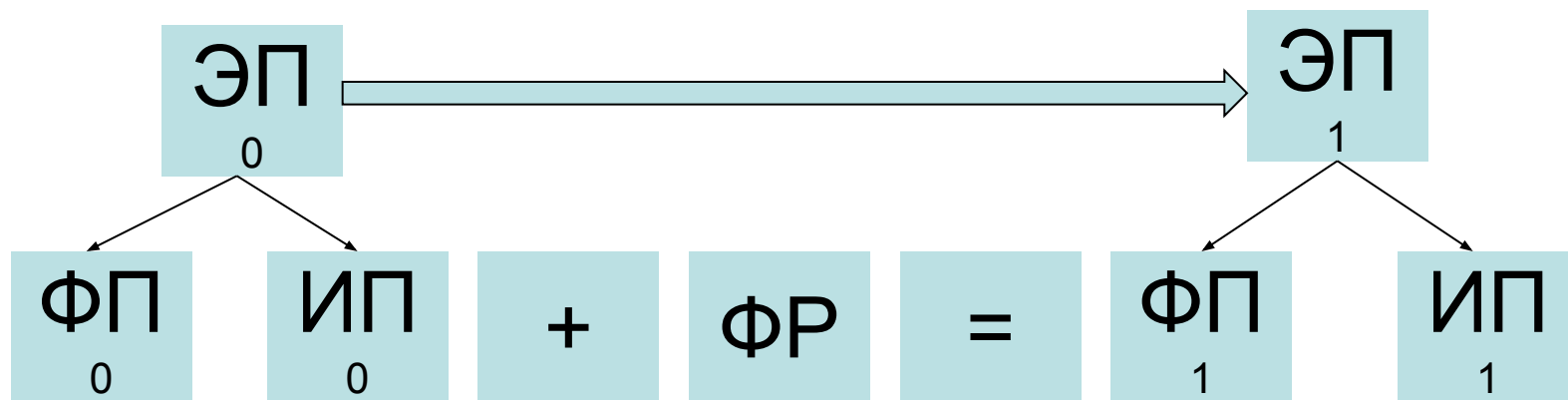
**производственны
е
индикаторы:**
уровень
диверсификации,
эффективность
использования
ресурсов

**социальные
индикаторы:**
динамика рабочих
мест, уровень з/п,
охрана
окружающей
среды, социальная
сфера

Пользователи финансовой информации о деятельности предприятия

Типы пользователей	Интересующая информация	Показатели
1. Инвесторы, собственники, акционеры	Какова эффективность вложений в бизнес, насколько рискован бизнес	Рентабельность, ликвидность, устойчивость
2. Кредиторы	Можно ли дать компании деньги, какова вероятность, что она их вернет, что можно изъять у компании в случае не возврата кредита	Ликвидность, платежеспособность, устойчивость, имущественное состояние
3. Государственные учреждения	Правильно ли платит компания налоги	Финансовые результаты, имущественное состояние, налоговые платежи
4. Контрагенты (потребители, поставщики)	Насколько надежен партнер, можно ли кредитовать его, можно ли планировать с ним работу на перспективу	Платежеспособность, динамика объемов деятельности
5. Работники	Насколько устойчива компания, возможно ли повышение з/п	Устойчивость, рентабельность, динамика объемов деятельности
6. Менеджеры	Что можно сделать, чтобы компания работала лучше	Факторный анализ всех предыдущих показателей, т.е. ⁴ процесс формирования

Логика анализа имущественного и финансового положения предприятия



Обозначения

ЭП – экономический потенциал
ИП – имущественный потенциал
ФП – финансовое положение
ФР – финансовые результаты

Постулаты для построения модели комплексного АФХД

- Каждое предприятие рассматривается как самостоятельный имущественно-хозяйственный комплекс, который может быть охарактеризован с позиции имеющегося у него экономического потенциала. Финансовой моделью, характеризующей экономический потенциал предприятия и результативность его использования, является бухгалтерская отчетность.
- Финансово-хозяйственная деятельность понимается как целесообразная деятельность предприятия, направленная на достижение иерархически упорядоченной системы целей, сформулированной ее владельцами, и в соответствии с первым постулатом представляет собой эффективное использование имеющихся у предприятия ресурсов.
- Оценка целесообразности и эффективности финансово-хозяйственной деятельности может быть выполнена в рамках различных видов анализа, основными из которых являются: комплексный анализ
- С позиции количественной оценки и систематизации аналитических процедур финансово-хозяйственная деятельность может быть охарактеризована тремя блоками:

ресурсы → производственно-технологический процесс → результат

Постулаты для построения модели комплексного АФХД (продолжение)

- Любой вид ресурсов может быть охарактеризован по трем направлениям: наличие и состояние; привлечение и выбытие, т.е. движение; эффективность использования.
- Производственно-технологический процесс трактуется как процесс получения готовой продукции и ее реализация. Основная цель анализа в данном блоке – обеспечение эффективности расходов по различным разрезам: по видам ресурсов, по типам продукции, по центрам ответственности.
- Результат деятельности может быть оценен системой критериев, состоящей из показателей в натуральном и стоимостном измерении
- Аналитическое обоснование и оценка ресурсов, процесса и результата могут быть выполнены в рамках внутреннего и внешнего анализа.
- В системе внутреннего анализа приоритет имеют натурально-стоимостные показатели, характеризующие эффективность расходов и затрат. Результаты анализа не являются общедоступными и используются в основном для оптимизации текущей деятельности. Исполнители и пользователи информацией – работники предприятия. Определенная унификация и формализация алгоритмов получения информации возможна лишь в рамках предприятия.
- В системе внешнего анализа приоритет отдается стоимостным показателям, построенным на доступной информационной базе, т.е. публичной отчетности. Результаты анализа не являются конфиденциальными. Исполнители и пользователи анализа – любые лица, заинтересованные в деятельности данного предприятия. Открытая информационная база (бухгалтерская отчетность) позволяет унифицировать и формализовать алгоритмы анализа.

Модель комплексного АФХД



Принципы АФХД

1. исходя из принципа осторожности результаты любых аналитических процедур независимо от вида анализа следует рассматривать как субъективные оценки, которые не могут служить неоспоримыми аргументами для принятия управленческого решения;
2. необходимо наличие достаточно четкой программы анализа, включая проработку и однозначную идентификацию целей, желаемых результатов и доступных ресурсов (временных, информационных и т.п.);
3. схема анализа должна быть построена по принципу «от общего к частному», при этом важно выделять наиболее существенные моменты, не останавливаясь на мелочах;
4. любые значимые «всплески», т.е. отклонения от нормативных или плановых значений показателей, даже если они имеют позитивный характер, должны тщательно анализироваться; .
5. завершенность и цельность любых аналитических процедур значительной степени определяются обоснованностью используемой совокупности критериев и показателей, к отбору и однозначной идентификации расчетных алгоритмов которых необходимо подходить с особой тщательностью
6. выполняя анализ, не нужно без нужды привлекать сложные аналитические методы – выбор математического аппарата должен основываться на идее целесообразности и оправданности, поскольку сама по себе сложность аппарата вовсе не гарантирует получение более качественных оценок и выводов;
7. выполняя расчеты, не нужно без нужды гнаться за точностью оценок; как правило, наибольшую ценность представляет выявление тенденций, а не получение каких-то мифических «точных» оценок, чаще всего таковыми не могут быть в принципе .

Процедуры углубленного АФХД

1. Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования
 - 1.1. Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности
 - 1.2. Выявление «больных» статей отчетности
2. Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования;
 - 2.1. Оценка имущественного потенциала
 - 2.1.1. Построение аналитического баланса
 - 2.1.2. Вертикальный анализ баланса .
 - 2.1.3. Горизонтальный анализ баланса
 - 2.1.4. Анализ качественных сдвигов в имущественном потенциале
 - 2.2. Оценка финансового потенциала
 - 2.2.1. Оценка ликвидности и платежеспособности
 - 2.2.2. Оценка финансовой устойчивости
3. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования
 - 3.1. Оценка эффективности текущей деятельности (деловой активности)
 - 3.2. Анализ прибыли и рентабельности
 - 3.3. Оценка положения на рынке ценных бумаг

Методы АФХД

- **Вертикальный анализ** показывает структуру средств предприятия и их источников, когда суммы по отдельным статьям и разделам берутся в процентах к валюте баланса.
- **Горизонтальный анализ** используется для анализа тенденций в изменении соответствующих параметров, показывает динамику деятельности предприятия.
- **Построение системы показателей и аналитических коэффициентов**
- **Факторный анализ показателей**

Вертикальный анализ

Каждая статья финансового отчета делится на

Общую сумму
активов или
пассивов
(баланс)

Валовую выручку
от реализации
(отчет о финансовых
результатах)

Суммарный приток
(отток) денежных
средств (отчет о
движении
денежных средств)

При этом анализируется

Структура источников
финансирования
и структура имущества
(как сформирован
капитал
и во что он вложен)

Структура доходов и
расходов (в какой
степени
те и или иные параметры
влияют на
формирование
прибыли)

Структура источников
привлечения денежных
ресурсов и направлений
их расходования

Система показателей и аналитических коэффициентов

- Показатели ликвидности и платежеспособности (оценка рациональности структуры оборотных средств, достаточности денежных средств, возможности поддерживать сложившуюся или желаемую структуру источников средств);
- Показатели финансовой устойчивости (оценка стабильности финансового состояния предприятия с позиции долгосрочной перспективы);
- Показатели деловой активности или оборачиваемости (оценка динамичности деятельности предприятия по достижению поставленных целей);
- Показатели прибыли и рентабельности (оценка эффективности деятельности предприятия);
- Показатели положения на рынке ценных бумаг.

Экспресс анализ

1. Просмотр отчета по формальным признакам.
2. Ознакомление с заключением аудитора.
3. Ознакомление с учетной политикой предприятия.
4. Выявление больных статей отчетности.
5. Ознакомление с ключевыми индикаторами.
6. Чтение аналитической записки.
7. Общая оценка имущественного и финансового положения.
8. Формулирование выводов по результатам анализа.

«Золотое правило» бизнеса

Оптимальным является следующее сочетание:

$$T_P \rangle T_N \rangle T_B, \quad \text{где}$$

$$T_B = \frac{B_1 - B_0}{B_0} * 100 \quad \text{– темпы роста активов (B)}$$

$$T_N = \frac{N_1 - N_0}{N_0} * 100 \quad \text{– темпы роста выручки от продаж (N)}$$

$$T_P = \frac{P_1 - P_0}{P_0} * 100 \quad \text{– темпы роста чистой прибыли (P)}$$

Анализ структуры имущества и источников финансирования

Активы по мере нарастания ликвидности: незавершенные капиталовложения, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, основные средства, материалы, незавершенное производство, готовая продукция, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства

Пассивы по мере нарастания срочности их возврата: акционерные капитал, резервный и добавочный капитал, нераспределенная прибыль, долгосрочные кредиты и займы, краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность (поставщики и потребители), кредиторская задолженность (работники и бюджет)

Структура имущества должна соответствовать структуре источников его финансирования: чем ликвиднее активы , тем более краткосрочные пассивы можно привлекать.

Активы, занимающие основную долю для различного типа компаний

Судостроительное производство	Основные средства, незавершенное производство
Оптовая торговля	Товары, дебиторская задолженность
Розничная торговля	Товары, основные средства
Консалтинговая компания	Основные средства, дебиторская задолженность
Нефтеперерабатывающая компания	Основные средства, готовая продукция, незавершенные капитальные вложения
Производство продуктов питания	Основные средства, материалы, готовая продукция, дебиторская задолженность
Инвестиционная компания	Долгосрочные финансовые вложения
Банк	Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, денежные средства
Порт	Основные средства

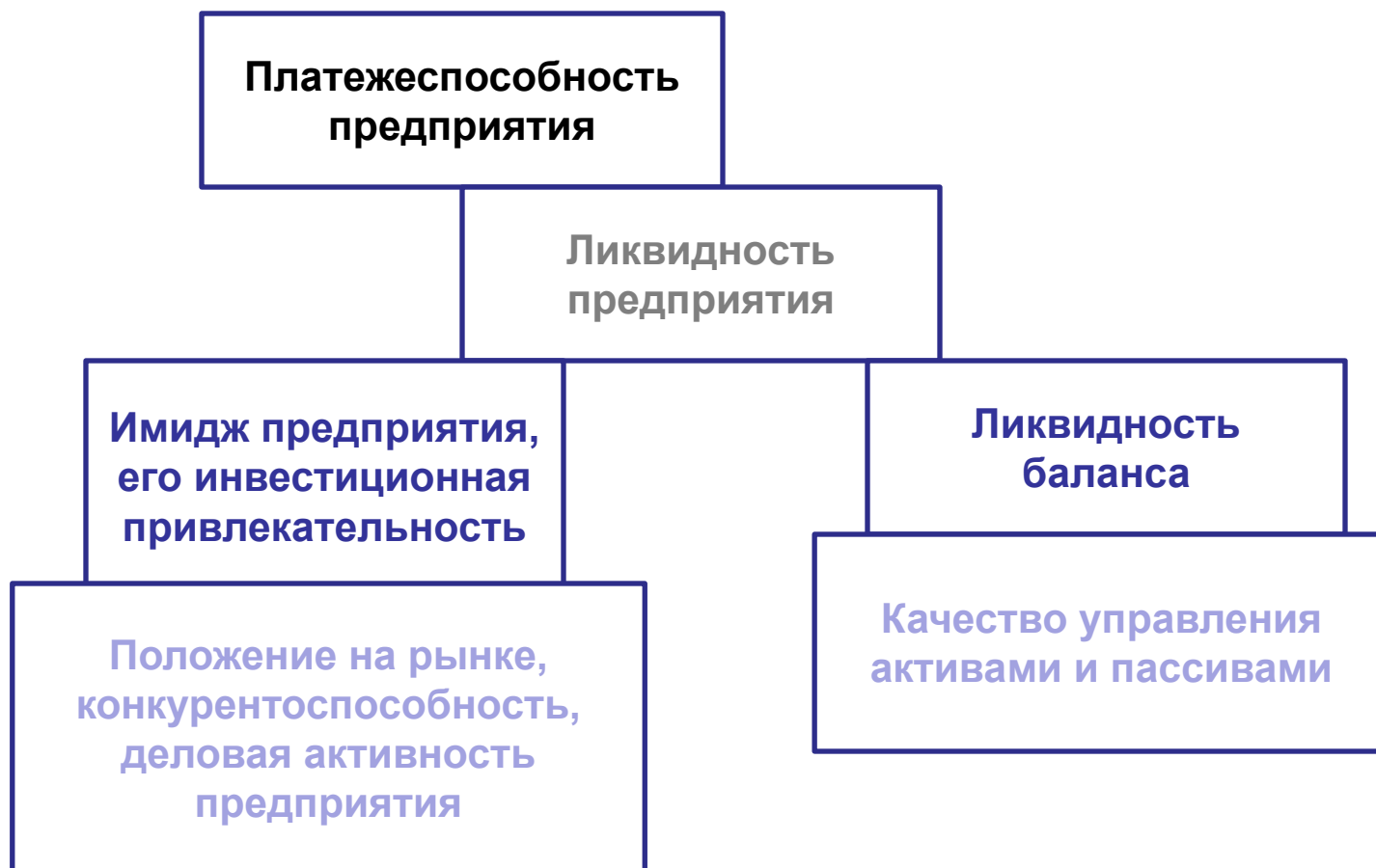
О чем может говорить существенная доля определенного вида актива в структуре баланса

Незавершенные капиталовложения	Компания на стадии развития или расширения деятельности
Нематериальные активы	Собственные исследовательские и конструкторские подразделения, оказывающие услуги в рамках этого же бизнеса
Долгосрочные финансовые вложения	Инвестиционная компания , банк
Основные средства	Капиталоемкое производство
Материалы	Сезонный бизнес, использование дорогостоящих материалов, дефицитность используемого материала, ненадежность поставщиков, неритмичность производственного процесса и процесса доставки материалов
Незавершенное производство	Предприятие с длительным производственным циклом
Готовая продукция	Торговая компания, сезонный бизнес, ожидание существенных всплесков спроса, продукция производится не под заказ
Дебиторская задолженность	Политика товарного кредитования потребителей
Краткосрочные финансовые вложения	Банк, сезонный бизнес, наличие кассовых разрывов, неритмичность поступления платежей и собственных выплат

Примеры вариантов формирования пассивов для компаний различного рода деятельности

	Банк	Торговое предприятие	Предприятие тяжелого машиностроени я
Собственный капитал	5%	35%	90%
Заемный капитал	95%	65%	10%

Взаимосвязь между показателями ликвидности и платежеспособности



Анализ ликвидности баланса

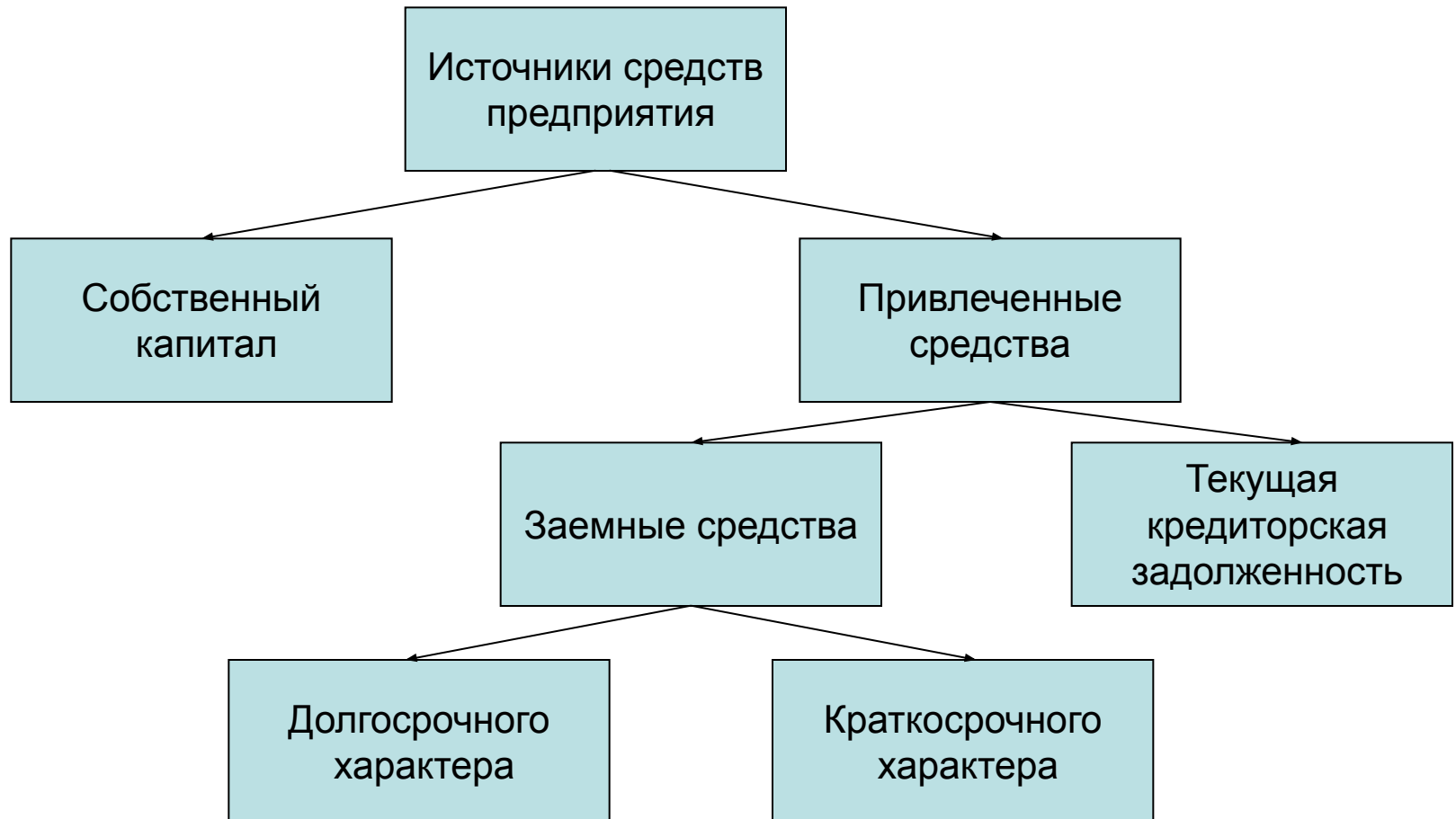
Активы организации разделяются на группы по степени их ликвидности:

- A1) абсолютные и наиболее ликвидные активы – денежные средства организации и краткосрочные финансовые вложения
- A2) быстро реализуемые активы – дебиторская задолженность и прочие оборотные активы
- A3) медленно реализуемые активы – запасы с учетом НДС и долгосрочные финансовые вложения в ценные бумаги
- A4) труднореализуемые активы – внеоборотные активы, т.е. основные средства, нематериальные активы, результаты исследований и разработок, поисковые активы, отложенные налоговые активы и прочие внеоборотные активы и вложения в уставные фонды других предприятий за исключением долгосрочных финансовых вложений в ценные бумаги

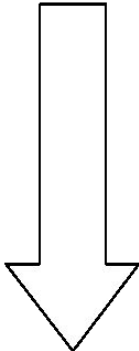
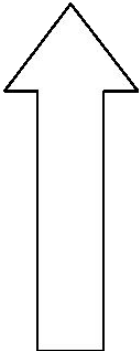
Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты :

- П1) наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства
- П2) краткосрочные пассивы – краткосрочные кредиты и заемные средства и оценочные обязательства
- П3) долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и заемные средства
- П4) постоянные пассивы – собственный капитал, находящийся в постоянном распоряжении предприятия, т.е. раздел капитал и резервы за вычетом собственных акций, выкупленных у акционеров, увеличенный на сумму доходов будущих периодов

Классификация источников средств предприятия



Соотношение источников финансирования по стоимости и рискованности

Источник финансирования	Изменение риска привлечения источника финансирования	Изменение стоимости источника финансирования
Собственный капитал		
Долгосрочный кредит		
Краткосрочный кредит		
Кредиторская задолженность		

Модель бухгалтерского баланса

F – внеоборотные активы;

Z – запасы, включая НДС по приобретенным ценностям;

r^a – дебиторская задолженность и прочие оборотные активы;

d – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

I^C – собственный капитал;

K^T – долгосрочные обязательства;

K^t – краткосрочный кредиты и займы;

R^P – краткосрочная кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства и пассивы.

$$F + Z + r^a + d = I^C + K^T + K^t + R^P$$

Алгоритм определения типа финансовой ситуации



Показатели ликвидности

Название коэффициента	Расчетная формула	Нормативное ограничение
Коэффициента абсолютной ликвидности	$\kappa_{a.l} = \frac{d}{K^t + R^P}$	0,2
Коэффициент быстрой ликвидности (промежуточного покрытия)	$\kappa_{б.л} = \frac{d + r^a}{K^t + R^P}$	1
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	$\kappa_n = \frac{d + r^a + Z}{K^t + R^P}$	2

Показатели финансовой устойчивости

Название коэффициента	Расчетная формула	Нормативное ограничение
Коэффициент автономии или финансовой независимости	$\kappa_a = \frac{И^C}{B}$	$\geq 0,5$
Коэффициент финансового рычага или соотношения заемных и собственных средств	$\kappa_{\phi p} = \frac{3}{И^C}$	≤ 1
Коэффициент постоянного актива	$\kappa_{na} = \frac{F}{И^C}$	$\leq 0,8$
Коэффициент маневренности	$\kappa_m = \frac{E^C}{И^C}$	$\geq 0,2$

Показатели финансовой устойчивости

Название коэффициента	Расчетная формула	Нормативное ограничение
Коэффициент автономии источников формирования запасов	$K_{a.u.} = \frac{E^C}{E^{\Sigma}}$	
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	$K^{cob}_{об} = \frac{E^C}{Z}$	$\geq 0,6-0,8$
Коэффициент обеспеченности запасов долгосрочными источниками	$K^{\partial ол}_{об} = \frac{E^T}{Z}$	≥ 1
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	$K_{coc} = \frac{E^C}{Z + r^a + d}$	$\geq 0,1$

Степень платежеспособности по текущим обязательствам

Степень платежеспособности по текущим обязательствам определяется как отношение текущих заемных средств организации (краткосрочных обязательств) к среднемесячной выручке с учетом НДС, акцизы и др., деленной на количество месяцев в отчетном периоде.

В зависимости от значения показателя степени платежеспособности по текущим обязательствам, рассчитанного на основе данных за последний отчетный период, организации ранжируются на три группы:

- 1) платежеспособные организации, у которых значение указанного показателя не превышает 3 месяцев;
- 2) неплатежеспособные организации первой категории, у которых значение показателя составляет от 3 до 12 месяцев;
- 3) неплатежеспособные организации второй категории, у которых значение этого показателя превышает 12 месяцев.

Показатели платежеспособности

Показатель	Расчетная формула
Степень платежеспособности общая	Сумма заемных средств /Среднемесячная валовая выручка
Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам	Сумма долгосрочных пассивов и краткосрочных кредитов банков и займов/ Среднемесячная валовая выручка
Коэффициент задолженности другим организациям	Сумма обязательств перед поставщиками, подрядчиками, покупателями, задолженность перед дочерними и зависимыми обществами и прочими кредиторами / Среднемесячная валовая выручка
Коэффициент задолженности фискальной системе	Сумма обязательств перед государственными внебюджетными фондами и перед бюджетом /Среднемесячная валовая выручка
Коэффициент внутреннего долга	Сумма обязательств перед персоналом организации, учредителями по выплате доходов и прочих краткосрочных обязательств / Среднемесячная валовая выручка

Прогнозирование платежеспособности

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности:

$$K_{в.(y.)n.} = \frac{K_1^{nl} + \frac{T_{вос(утр)}}{T} \cdot \Delta K^{nl}}{K_n^{nl}} \quad \text{где}$$

K_1^{nl} – коэффициент платежеспособности на конец отчетного периода,

$T_{вос(утр)}$ – продолжительность периода восстановления (утраты) платежеспособности (ликвидности) в месяцах,

ΔK^{nl} – изменение коэффициента платежеспособности за отчетный период,

K_n^{nl} – нормативное значение коэффициента платежеспособности,

T – продолжительность отчетного периода в месяцах.

Капитализация прибыли определяется следующими пропорциями:

- Налог на прибыль и иные аналогичные платежи/Прибыль после налогообложения и уплаты иных аналогичных обязательных платежей (чистая прибыль)
- Расходы за счет чистой прибыли кроме отчислений на образование фондов и резервов (благотворительность и т.д.) / Прибыль, распределяемая в фонды и резервы и нераспределенная прибыль отчетного периода
- Прибыль, распределяемая в фонд социальной сферы/ Прибыль, распределяемая в резервы в соответствии с законодательством и учредительными документами, и нераспределенная прибыль отчетного периода
- Нераспределенная прибыль и резервы, направляемые на финансирование увеличения внеоборотных активов /Нераспределенная прибыль и резервы, направляемые на финансирование пополнения собственных оборотных средств

В случае снижения финансовой устойчивости предприятия предпочтителен жесткий вариант капитализации, при котором уровень указанных пропорций минимизируется (за исключением первой пропорции, уровень которой устанавливается законодательством).

Доходы организации

Доходы от обычных видов деятельности	Прочие доходы
•Выручка от продажи продукции •Доходы, получаемые от предоставления во временное пользование активов, патентных прав на объекты интеллектуальной собственности и от участия в уставных капиталах других организаций (если это является предметом деятельности организации)	•От участия в уставных капиталах других организаций •Арендная плата •Плата за пользование предоставленными правами •Прибыль от совместной деятельности •Доходы от продажи материальных активов •Проценты, полученные по выданным займам и банковским вкладам •Штрафы, пени, неустойки полученные за нарушение договоров •Безвозмездно полученные активы •Поступление в возмещение причиненных убытков •Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году •Кредиторская задолженность с истекшим сроком давности •Курсовые разницы

Расходы организации

Расходы от обычных видов деятельности	Прочие расходы
По функциям (форма № 2) • Себестоимость проданных товаров • Коммерческие • Управленческие	• Расходы от участия в уставных капиталах других организаций • Расходы по предоставленным в аренды активам плата • Расходы от совместной деятельности • Расходы от продажи, выбытия и списания материальных активов • Проценты, уплаченные по займам и кредитам • Расходы по оплате банковских услуг
По элементам (форма № 5) • Материальны • Оплата труда с начислениями на социальные нужды • Амортизация • Прочие	• Налоги на имущество • Штрафы, пени, неустойки уплаченные за нарушение договоров • Возмещение причиненных убытков • Убытки прошлых лет, выявленная в отчетном году • Дебиторская задолженность с истекшим сроком давности • Курсовые разницы • Расходы на благотворительность • Расходы от чрезвычайных ситуаций

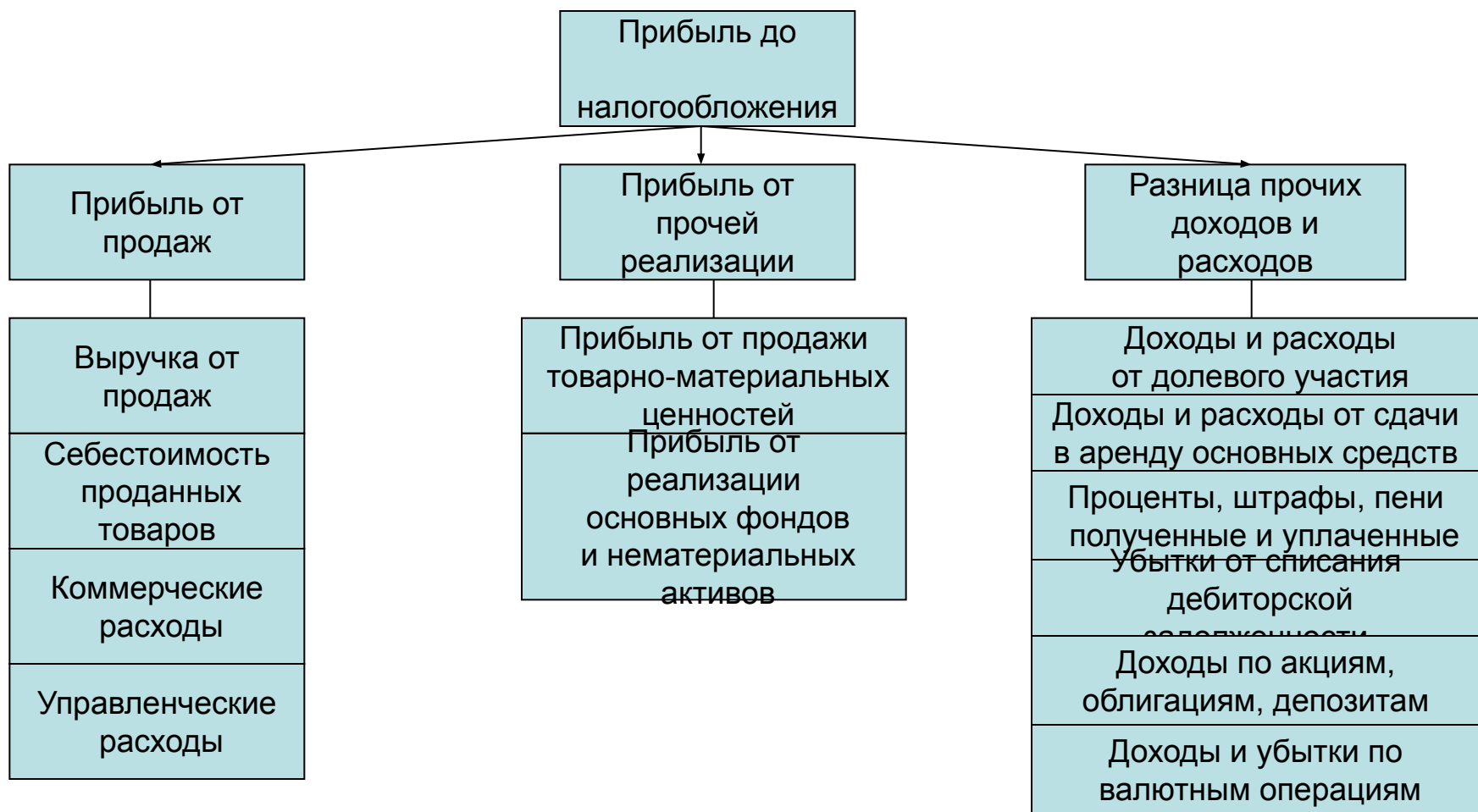
Финансовые результаты

Финансовые результаты деятельности предприятия за отчетный период характеризуются следующей системой взаимосвязанных отчетных показателей:

- валовая прибыль (убыток),
- прибыль (убыток) от продаж,
- прибыль (убыток) до налогообложения,
- чистая прибыль (убыток) отчетного периода.

Все перечисленные показатели содержатся в форме №2 «Отчет о прибылях и убытках»

Факторный анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности



Методика анализа влияния инфляции на финансовые результаты

Для элиминирования влияния инфляции на финансовые результаты используется методика индексации цен

Индекс цен
$$\frac{\sum q_1 P_1}{\sum q_1 P_0}$$

где q - объект исследования по видам; p - цена каждого вида объекта; 0 - символ базового значения; 1 - символ отчетного (последующего) значения

- **Этап 1. Влияние инфляции на продукцию.** Строим индекс цен на продукцию, т. е. под q понимаем виды продукции, а под p - цену на каждый вид продукции. В числителе получаем стоимость продукции отчетного периода по ценам отчетного периода, а в знаменателе - условную стоимость продукции отчетного периода по ценам базового периода. Дробь характеризует индекс цен на продукцию в коэффициентах или в процентах, а разница между числителем и знаменателем – абсолютное приращение выручки от продаж из-за изменения цен, что означает увеличение прибыли за счет этого фактора.
- **Этап 2. Влияние инфляции на закупаемые предметы труда.** Строим индекс цен на материалы, т. е. под q понимаем виды материальных ценностей, а под p - цену на каждый соответствующий вид. В числителе получаем стоимость материалов, заготовленных в отчетном периоде по ценам отчетного периода, а в знаменателе - условную стоимость материалов отчетного периода по ценам базового периода. Дробь характеризует индекс цен на материалы в коэффициентах или в процентах, а разница между числителем и знаменателем - абсолютное приращение стоимости затраченных предметов труда из-за изменения цен, что означает уменьшение прибыли за счет завышения себестоимости по этому фактору.

Методика анализа влияния инфляции на финансовые результаты (продолжение)

- **Этап 3. Влияние инфляции на трудовые затраты.** Строим индекс цен на оплату труда; т. е. под q понимаем виды оплат труда, а под p - расценки по каждому виду оплат труда. В числителе получаем общий фонд оплаты труда с начислениями, а в знаменателе - условный фонд оплаты труда с начислениями по затратам труда отчетного года, но по расценкам труда базового года. Дробь характеризует индекс роста оплаты труда с начислениями из-за инфляции в коэффициентах или процентах, а разница между числителем и знаменателем - абсолютное приращение стоимости трудовых услуг из-за инфляции, что означает уменьшение прибыли счет завышения себестоимости по трудовому фактору.
- **Этап 4. Влияние инфляции на размер амортизации.** Строим индекс цен на амортизируемые основные производственные средства, т. е. под q понимаем виды основных производственных средств, а под p - цену на каждый вид. В числителе получаем стоимость переоцененных основных производственных средств по рыночной стоимости отчетного года, а в знаменателе - стоимость основных производственных средств по ценам, действующим в базовом году, т. е. до переоценки. По средней норме амортизации, которая, как правило, не меняется, определяем величину амортизации переоцененных основных производственных средств (ставим в числитель) и величину амортизации, которая была бы до переоценки (ставим в знаменатель). Дробь характеризует индекс на амортизацию, а разница между числителем и знаменателем - абсолютное приращение суммы амортизации из-за изменения цен на основные производственные средства, что означает уменьшение прибыли за счет завышения себестоимости по амортизации.
- **Этап 5. Общее влияние инфляции на прибыль** определяется вычитанием из результата по 1-му этапу результатов завышения себестоимости по 2, 3 и 4-му этапам.

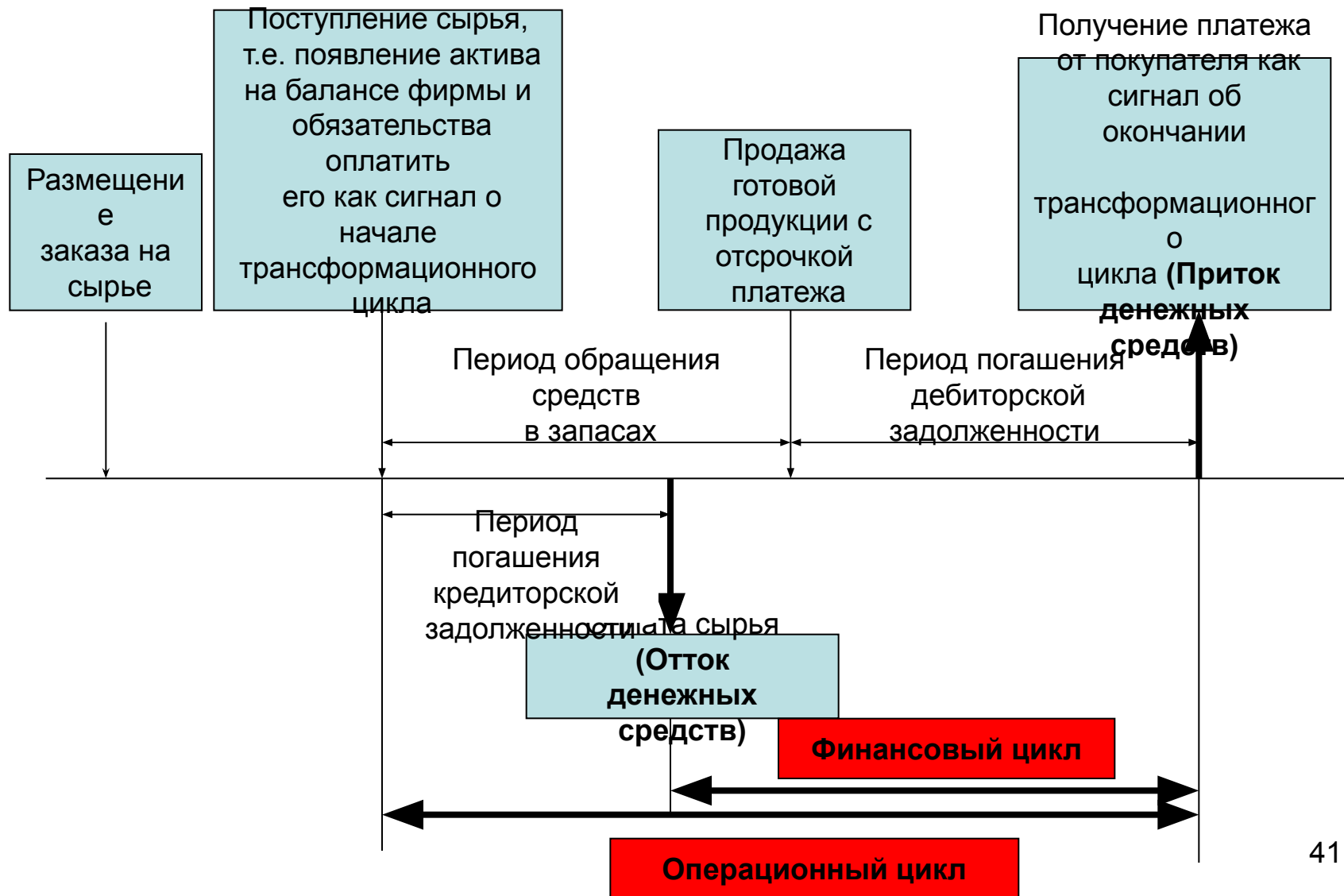
Направления использования чистой прибыли организации



Показатели оборачиваемости активов и обязательств

- Коэффициенты оборачиваемости активов и обязательств рассчитываются как **отношения выручки от продаж к показателям средних за отчетный период активов и обязательств** предприятия. Для обеспечения сопоставимости показателей оборачиваемости с показателями рентабельности продаж выручку от продаж надо брать для расчета без НДС, акцизов и аналогичных платежей.
- Коэффициенты оборачиваемости дополняют показатели средних сроков оборота активов или обязательств, определяемые как **отношение продолжительности отчетного периода в днях к показателям оборачиваемости**.
- Коэффициенты оборачиваемости и средних сроков оборота отражают **деловую активность**, проявляемую предприятием в процессе достижения целей хозяйственной деятельности.

Трансформация денежных средств в оборотных активах



Показатели рентабельности продаж

- Показатели рентабельности продаж определяются как **отношение показателей прибыли к выручке от продажи товаров** (без НДС, акцизов и аналогичных платежей). в качестве показателя прибыли могут использоваться валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.
- Показатели рентабельности продаж показывают **эффективность основной деятельности** предприятия в отчетном периоде с точки зрения получения прибыли.

В этом случае в качестве показателя прибыли используется прибыль от продаж как финансовый результат от основного вида деятельности предприятия.

Управление рентабельностью продаж



Показатели рентабельности активов

- Показатели рентабельности активов рассчитываются как **отношение показателей прибыли к показателям средних за отчетный период активов предприятия**. В качестве показателя прибыли могут использоваться валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль, но наиболее информативным является показатель прибыль до налогообложения. В качестве показателей активов могут использоваться величины всех активов предприятия, внеоборотных активов, оборотных активов, чистых активов, отдельных компонент внеоборотных и оборотных активов.
- Показатели рентабельности активов показывают **эффективность вложенных в предприятие средств или сумму прибыли, приходящейся на каждый рубль активов предприятия в отчетном периоде**.

Двухфакторная модель рентабельности активов

$$K_B^{рент} = K_N^{рент} \cdot K_B^{об} \quad (1), \text{ где}$$

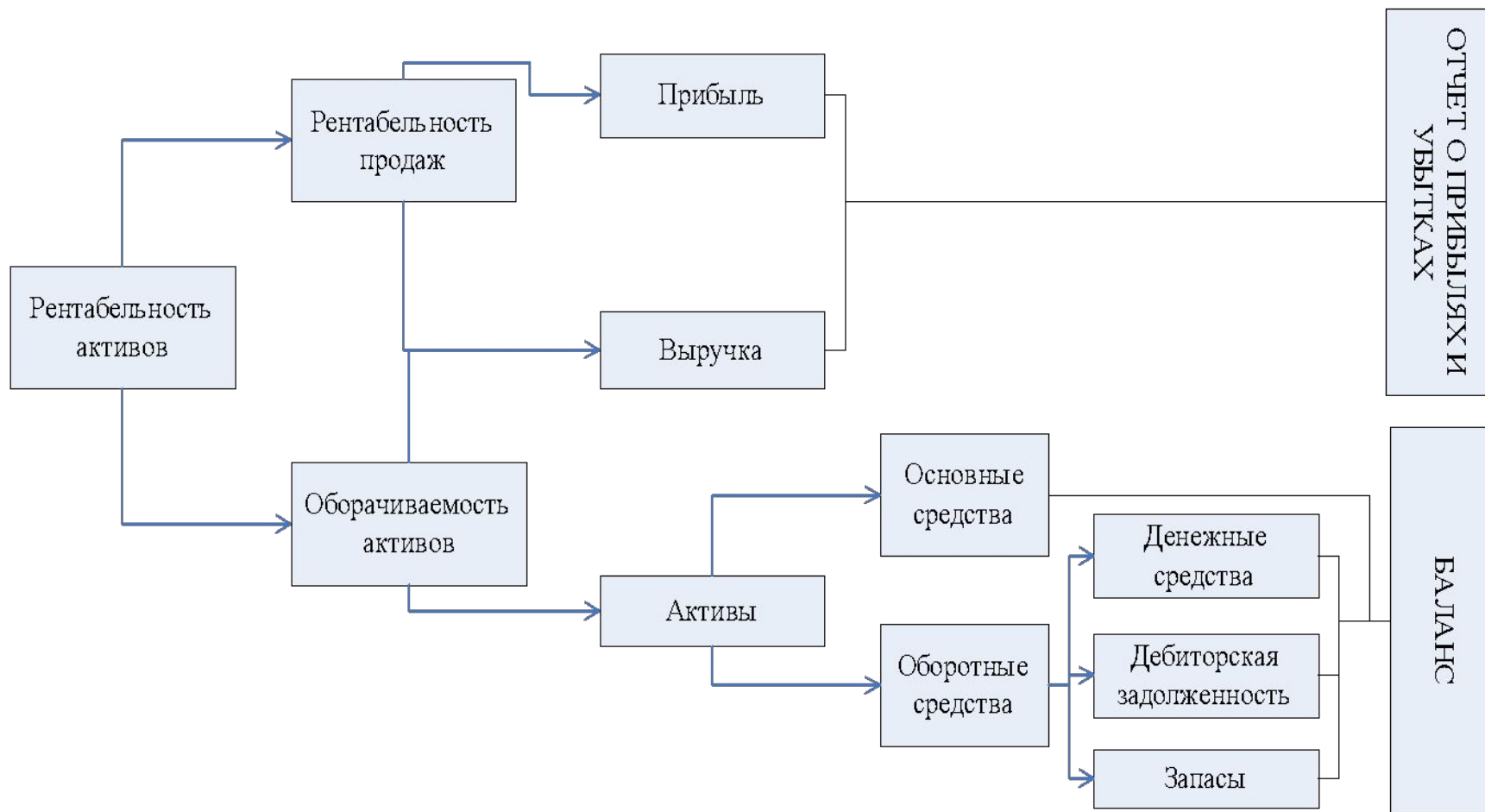
$K_B^{рент}$ – рентабельность всех активов, рассчитанная по чистой прибыли,

$K_N^{рент}$ – рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли,

$K_B^{об}$ – оборачиваемость всех активов предприятия.

Модель (1) означает, что рентабельность всех активов равняется произведению двух факторов: рентабельности продаж и оборачиваемости всех активов, первый фактор отражает эффективность деятельности, второй – деловую активность предприятия.

Управление рентабельностью активов



Модель рентабельности собственного капитала

$$K_{И^c}^{рент} = K_N^{рент} \cdot K_B^{об} / K_{ав} \quad (2), \text{ где}$$

$K_{И^c}^{рент}$ – рентабельность собственного капитала, рассчитанная по чистой прибыли,

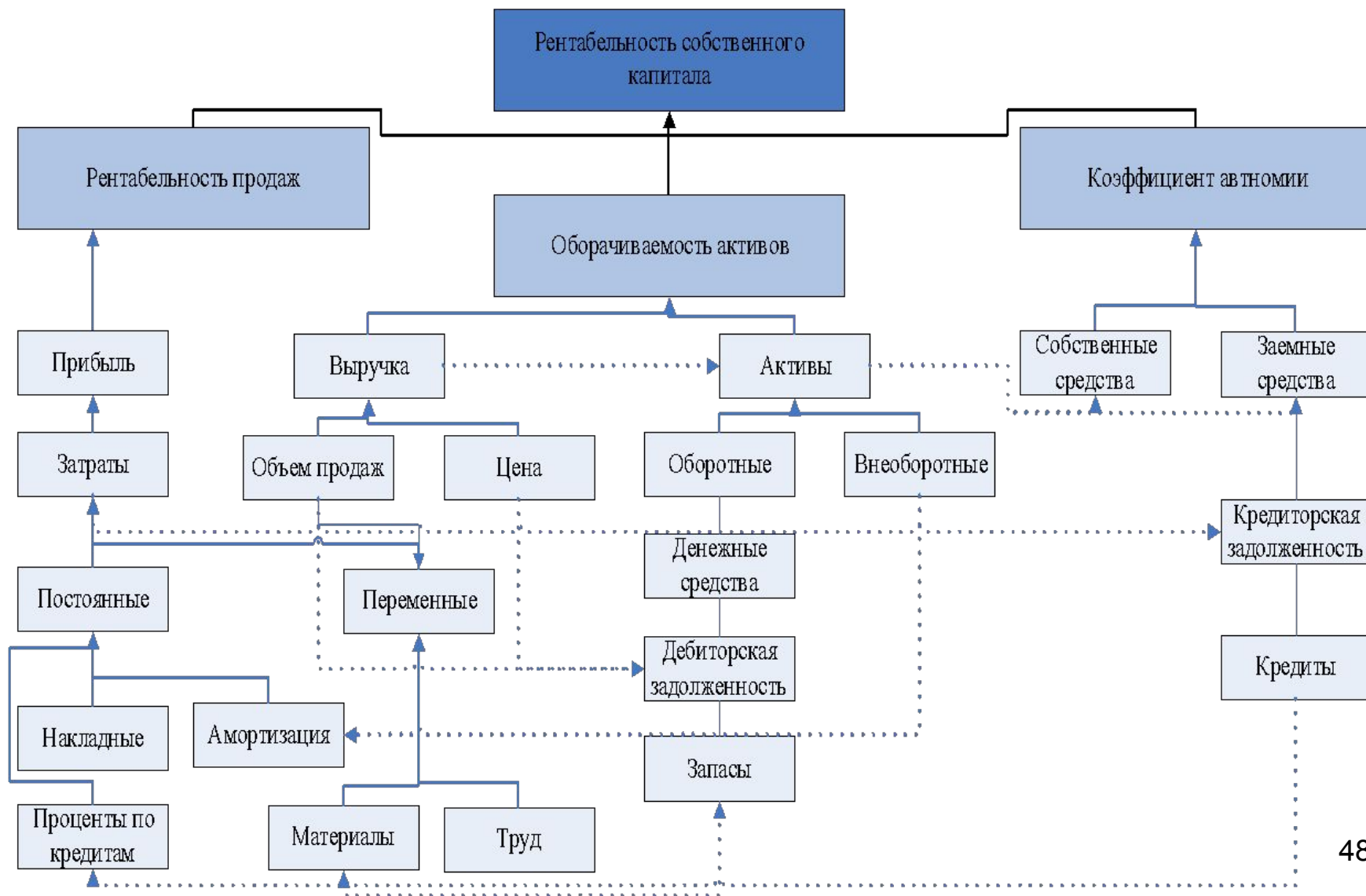
$K_N^{рент}$ – рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли,

$K_B^{об}$ – оборачиваемость всех активов предприятия,

$K_{ав}$ – коэффициент автономии.

Модель (2) означает, что рентабельность собственного капитала зависит от трех факторов: рентабельности продаж, оборачиваемости всех активов и коэффициента автономии, первый фактор отражает эффективность продаж, второй – деловую активность предприятия, третий – долю имущества, которую финансируют акционеры предприятия.

Управление рентабельностью собственного капитала



Поступления и выбытия денежных средств в разрезе видов деятельности

Вид деятельности	Поступления	Выбытия
Текущая (операционная)	•Выручка от реализации •Полученные авансы •Полученная дебиторская задолженность	•Приобретение запасов •Выплата заработной платы •Прочие текущие расходы •Выплата процентов по кредитам •Выплата налогов
Инвестиционная	•Реализация основных средств •Проценты по предоставленным займам	•Приобретение основных средств •Предоставление займов
Финансовая	•Выпуск ценных бумаг •Погашение ранее предоставленных займов •Получение кредитов	•Выкуп собственных акций •Погашение ценных бумаг •Выплата дивидендов •Возврат кредитов

Порядок проведения анализа денежных потоков и элементы управления ими



Финансовая диагностика предприятия

С учетом наличных неплатежей, а также нарушений внешней финансовой дисциплины и внутренних неплатежей **финансовое состояние организации** может быть охарактеризовано следующим ранжированием:

1. **абсолютная и нормальная устойчивость финансового состояния** характеризуется отсутствием неплатежей и причин их возникновения, т.е. работа высоко- или нормально рентабельна, отсутствуют нарушения внутренней и внешней финансовой дисциплины;
2. **неустойчивое финансовое состояние** характеризуется наличием нарушений финансовой дисциплины (задержки в оплате труда, использование временно свободных собственных средств резервного фонда и фондов экономического стимулирования и пр.), перебоями в поступлении денег на расчетные счета и в платежах, неустойчивой рентабельностью, невыполнением финансового плана, в том числе по прибыли;
3. **кризисное финансовое состояние** характеризуется, кроме указанных признаков неустойчивого финансового положения, еще и наличием регулярных неплатежей, по которым степень кризисного состояния может классифицироваться следующим образом: **первая степень** - наличие просроченных ссуд банкам и просроченной задолженности поставщикам за товары; **вторая степень** - наличие, кроме того, недоимок в бюджеты; **третья степень, которая граничит с банкротством**, - наличие, кроме того, задержек в оплате труда и других неплатежей по исполнительным документам.