**Содержание**

Задание № 1

Задание № 2

Задание № 3

Задание № 4

Задание № 5

Задание № 6

Задание № 7

Список литературы

**Задание № 1**

Данные об имущественном положении и источниках финансирования активов отражены в таблице 1.

Таблица 1.

Структурно – динамический анализ активов и пассивов организации

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Остатки по балансу, тыс. руб. | | | Темп роста (снижение), % | Структура активов и пассивов, % | | |
| на начало года | на конец года | изменение (+,-) | на начало года | на конец года | изменение (+,-) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| АКТИВЫ | | | | | | | |
| 1. Внеоборотные активы - всего, в том числе: | 70369 | 64745 | -5624 | 0.92 | 15.05 | 11.68 | -3.37 |
| 1.1. Нематериальные активы |  |  | 0 |  | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 1.2. Основные средства | 70274 | 64215 | -6059 | 0.91 | 15.03 | 11.59 | -3.44 |
| 1.3. Незавершенное строительство |  |  | 0 |  | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 1.4. Долгосрочные вложения в материальные ценности |  |  | 0 |  | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 1.5. Долгосрочные финансовые вложения |  |  | 0 |  | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 1.6. Отложенные налоговые активы | 95 | 530 | 435 | 5.58 | 0.02 | 0.10 | 0.08 |
| 1.7. Прочие внеоборотные активы |  |  | 0 |  | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 2. Оборотные активы - всего, в том числе: | 467600 | 554200 | 86600 | 1.19 | 100.00 | 100.00 | 0.00 |
| 2.1. Запасы | 190660 | 326370 | 135710 | 1.71 | 40.77 | 58.89 | 18.12 |
| 2.2. Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам | 58 | 89 | 31 | 1.53 | 0.01 | 0.02 | 0.00 |
| 2.3. Дебиторская задолженность (более чем через 12 месяцев) |  |  | 0 |  | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 2.4. Дебиторская задолженность (в течение 12 месяцев) | 90887 | 83694 | -7193 | 0.92 | 19.44 | 15.10 | -4.34 |
| 2.5. Краткосрочные финансовые вложения | 6540 | 8412 | 1872 | 1.29 | 1.40 | 1.52 | 0.12 |
| 2.6. Денежные средства | 109086 | 70890 | -38196 | 0.65 | 23.33 | 12.79 | -10.54 |
| 2.7. Прочие оборотные активы |  |  | 0 |  | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Итого активов | 467600 | 554200 | 86600 | 1.19 | 100.00 | 100.00 | 0.00 |
| ПАССИВЫ | | | | | | | |
| 1. Капитал и резервы - всего, в том числе: | 218257 | 341378 | 123121 | 1.56 | 46.68 | 61.60 | 14.92 |
| 1.1. Уставной капитал | 45000 | 145000 | 100000 | 3.22 | 9.62 | 26.16 | 16.54 |
| 1.2. Собственные акции, выкупленные у акционеров |  |  | 0 |  | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 1.3. Добавочный капитал | 150051 | 150064 | 13 | 1.00 | 32.09 | 27.08 | -5.01 |
| 1.4. Резервный капитал | 15 | 35 | 20 | 2.33 | 0.00 | 0.01 | 0.00 |
| 1.5. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 23191 | 46279 | 23088 | 2.00 | 4.96 | 8.35 | 3.39 |
| 2.Обязательства - всего, в том числе: | 249343 | 212822 | -36521 | 0.85 | 53.32 | 38.40 | -14.92 |
| 2.1. Долгосрочные обязательства | 13000 | 7000 | -6000 | 0.54 | 2.78 | 1.26 | -1.52 |
| 2.1.1. Займы и кредиты | 12890 | 6220 | -6670 | 0.48 | 2.76 | 1.12 | -1.63 |
| 2.1.2. Отложенные налоговые обязательства | 110 | 780 | 670 | 7.09 | 0.02 | 0.14 | 0.12 |
| 2.1.3. Прочие долгосрочные обязательства |  |  | 0 |  | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 2.2. Краткосрочные обязательства | 236343 | 205822 | -30521 | 0.87 | 50.54 | 37.14 | -13.41 |
| 2.2.1. Займы и кредиты | 96800 | 53272 | -43528 | 0.55 | 20.70 | 9.61 | -11.09 |
| 2.2.2. Кредиторская задолженность | 139543 | 152550 | 13007 | 1.09 | 29.84 | 27.53 | -2.32 |
| 2.2.3. Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов |  |  | 0 |  | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 2.2.4.Доходы будущих периодов |  |  | 0 |  | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 2.2.5. резервы предстоящих расходов |  |  | 0 |  | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 2.2.6. Прочие краткосрочные обязательства |  |  | 0 |  | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
|  |  |  | 0 |  | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Итого пассивов | 467600 | 554200 | 86600 | 1.19 | 100.00 | 100.00 | 0.00 |

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. В процессе функционирования предприятия и величина активов, и их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности.

Вертикальный анализ показывает структуру средств предприятия и их источников. Есть две причины, обуславливающие необходимость и целесообразность проведения такого анализа: с одной стороны - переход к относительным показателям позволяет проводить межхозяйственные сравнения экономического потенциала и результатов деятельности предприятий, различающихся по величине используемых ресурсов и другим объемным показателям; с другой стороны - относительные показатели в определенной степени сглаживают негативное влияние инфляционных процессов, которые могут существенно искажать абсолютные показатели финансовой отчетности и тем самым затруднить их сопоставление в динамике. Вертикальному анализу можно подвергнуть либо исходную отчетность, либо модифицированную отчетность (с укрупненной или трансформированной номенклатурой статей).

Горизонтальный анализ отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Как правило, берутся базисные темпы роста за смежные периоды (годы), что позволяет анализировать не только изменения отдельных показателей, но и прогнозировать их значения. Ценность результатов горизонтального анализа существенно снижается в условиях инфляции. Тем не менее эти данные можно использовать при межхозяйственных сравнениях. Горизонтальный и вертикальный анализы взаимодополняют друг друга, поэтому на практике нередко строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру, так и динамику отдельных показателей отчетной бухгалтерской формы. Эти виды анализа ценны при межхозяйственных сопоставлениях, т. к. позволяют сравнивать отчетность совершенно разных по роду деятельности и объемам производства предприятий.

Таблица показывает, что внеоборотные активы сократились на 8 %, а оборотные - увеличились на 19 %. Около 50 % оборотных активов занимает запасы. Собственный капитал увеличился на 56 %. Наибольшему изменению подвергнут уставной и резервный капитал. Практически в 7 раз возросли отложенные налоговые обязательства. Также возросла кредиторская задолженность. Таким образом, баланс увеличился на 19 %.

**Задание № 2**

Проведение структурно – динамического анализа пассивов баланса

Таблица 2.

Динамика состояния пассивов и их группировка по срочности оплаты

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Пассивы | Строки баланса | Остатки по балансу, тыс. руб. | | Темп роста (снижение), % | Удельный вес в составе пассивов, % | | Изменение (+,-) | |
| на начало года | на конец года | на начало года | на конец года | тыс. руб. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| П-1 Наиболее срочные обязательства | 620 | 139543 | 152550 | 109.32% | 29.84% | 27.53% | 13007 | -2.32% |
| П-2 Краткосрочные обязательства | 610+630+660 | 96800 | 53272 | 55.03% | 20.70% | 9.61% | -43528 | -11.09% |
| П-3 Долгосрочные обязательства | 590+640+650 | 13000 | 7000 | 53.85% | 2.78% | 1.26% | -6000 | -1.52% |
| П-4 Собственные средства | 490 | 218257 | 341378 | 156.41% | 46.68% | 61.60% | 123121 | 14.92% |
| Баланс |  | 467600 | 554200 | 118.52% | 100.00% | 100.00% | 86600 | 0.00% |

Структура пассивов представлена в колонке 2. К наиболее срочным обязательствам относятся кредиторская задолженность, ссуды, не погашенные в срок, расчеты по дивидендам и прочие краткосрочные обязательства. Как видно из таблицы, произошло увеличение данной категории на 9, 32 % на конец года. В составе пассивов наиболее краткосрочные обязательства занимают практически одну треть, но на конец года их вес уменьшился на 2, 31 %.

К краткосрочным обязательствам относятся краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течении двенадцать месяцев после отчетной даты. Они состоят из суммы трех строк баланса. За рассматриваемый период краткосрочные обязательства сократились на 45 % на конец года. Их удельный вес в составе пассивов на начало года составляет одну пятую, а на конец года – одну десятую. Таким образом, по данному периоду произошло погашение кредитов и прочих обязательств, что положительно сказывается на деятельности предприятия.

Долгосрочные обязательства включают в себя: долгосрочные заемные кредиты, прочие долгосрочные пассивы. Финансовый риск долгосрочных обязательств ниже, чем для всех других форм заемных средств. В особенности если они имеют очень большой срок погашения, то по своему значению приближаются к акционерному капиталу. Фактически некоторые формы долгосрочных обязательств имеют связь с акционерным капиталом. Таким образом, это долговые обязательства со сроком погашения, превышающим один год. Аналогично краткосрочным обязательствам долгосрочные снизились на конец года на 46,15 %. Их удельный вес в составе пассивов очень низкий и на конец года уменьшение составило 1,52 %.

Уменьшение краткосрочных и долгосрочных обязательств связано с повышением суммы собственных средств, которые отражены в сроке баланса 490. так на конец года данная статья увеличена на 56,41 %. Удельный вес в составе пассивов составляет около половины, именно на начало года – 46,68 %, а на конец года – увеличилось на 14,92 % и составило 61,60 %.

Темп роста (снижения) = остатки баланса на конец года/остатки баланса на начало года. Соответственно определяется для каждого показателя.

Удельный вес в составе пассивов = Пассив /Баланс. Так, например, удельный вес наиболее срочных обязательств в составе пассивов на начало года = остатки по балансу на начало года/ Баланс. Аналогично рассчитывается для оставшихся пассивов на начало и конец года.

Изменение пассивов (тыс. руб.) = остатки на начало года – остатки на конец года. Изменение пассивов (%) = удельный вес в составе пассивов на начало года – удельный вес пассивов на конец года.

Изменение уровня ликвидности определяется по изменению (динамике) абсолютного показателя чистого оборотного капитала. Он составляет величину, оставшуюся после погашения всех краткосрочных обязательств. Следовательно, рост этого показателя — повышение уровня ликвидности предприятия. На анализируемом предприятии краткосрочные пассивы не полностью покрываются оборотными средствами. Собственные средства увеличились на 56,41 %., а обязательства уменьшились практически наполовину.

**Задание № 3**

Определение затрат на 1 руб. продаж, в том числе по элементам затрат

Таблица 3.

Состав и динамика затрат на производство продукции

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | сумма, тыс. руб. | | | Затраты на 1 руб. продаж, руб. | | |
| Предыдущий год | Отчетный год | изменение (+,-) | Предыдущий год | Отчетный год | изменение (+,-) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 6 | 7 | 8 |
| 1. Материальные затраты | 142295 | 235790 | 93495 | 2.60 | 0.87 | -1.73 |
| 2. Расходы на оплату труда | 36652 | 60734 | 24082 | 10.09 | 3.39 | -6.71 |
| 3.Отчисления на социальные нужды | 15092 | 25008 | 9916 | 24.51 | 8.22 | -16.29 |
| 4. Амортизация | 2155 | 3572 | 1417 | 171.66 | 57.56 | -114.10 |
| 5. Прочие расходы | 19404 | 32153 | 12749 | 19.06 | 6.39 | -12.67 |
| 6. Итого по элементам расходов | 215598 | 357257 | 141659 | 1.72 | 0.58 | -1.14 |
| 7. Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг | 256240 | 432360 | 176120 | 1.44 | 0.48 | - 0.97 |

Изменение в сумме показателей рассчитывается как разница между отчетным и предыдущим годом.

Затраты на 1 рубль продаж для каждого показателя = себестоимость проданной продукции (за предыдущий и за отчетный период)/сумма по данному показателю (за предыдущий и за отчетный период). Так например, затраты на 1 рубль продукции по такому показателю как расходы на оплату труда за отчетный период = 205616/60734 = 3,39. Аналогично рассчитываются затраты на 1 рубль продаж все оставшиеся показатели.

Охарактеризуем динамику затрат проданной продукции (затрат на 1 руб. продаж). Выявим влияние на изменение структуры проданной продукции, затрат единицы отдельных ее видов и цен на нее. Важный обобщающий показатель себестоимости продукции - затраты на 1 рубль продукции, который характеризует издержкоемкость продукции. Он выгоден тем, что, во-первых, очень универсальный и, во-вторых, показывает прямую связь между себестоимостью и прибылью. На изменение уровня затрат на 1 рубль продаж могут оказывать влияние помимо перечисленных изменения структуры реализованной продукции, себестоимости отдельных ее видов и цен на нее. Для анализа затрат на 1 рубль продаж на основе исходных данных заполняется таблица.

Таблица показывает, что наибольшее место затрат на 1 рубль продаж занимает амортизация. Но на конец отчетного года происходит её резкое снижение на 114 %. В целом по элементам происходит увеличение на 141 659 тыс. руб. По оставшимся показателям имеют место довольно низкий уровень по затратам на 1 рубль продаж, и происходит колебания от 2 до 19 %. Как видно из таблицы по всем показателям произошло снижение затрат на 1 рубль продаж.

В элементе « Материальные затраты » отражается стоимость:

- приобретаемых со стороны сырья и материалов,

- покупных материалов,

- покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов,

- природного сырья (плата за воду);

- приобретаемого со стороны топлива всех видов,

- покупной энергии всех видов,

- потерь от недостачи поступивших материальных ресурсов в пределах естественной убыли.

Стоимость материальных ресурсов, отражаемая по элементу «Материальные затраты», формируется исходя из цен их приобретения, наценок (надбавок), комиссионных вознаграждений, таможенных пошлин, тары и упаковки (этот элемент составляет 60-90% от себестоимости).

Из затрат на материальные ресурсы, включаемых в себестоимость продукции, исключается стоимость возвратных отходов. Под возвратными отходами производства понимаются остатки сырья, материалов, теплоносителей и других видов материальных ресурсов, образовавшихся в процессе производства продукции, утратившие полностью или частично потребительские качества и в силу этого используемые с повышенными затратами.

В элементе «Расходы на оплату труда» отражаются затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, компенсации, оплата отпусков, пособия по увольнению, оплата больничных листов и другие виды выплат.

В элементе «Отчисления на социальные нужды» отражаются обязательные отчисления по установленным законодательством нормам органам государственного социального страхования, Пенсионного фонда, государственного фонда занятости и медицинского страхования от затрат на оплату труда работников, включаемых в себестоимость продукции.

В элементе «Амортизация» отражается сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов, исчисленная исходя из их балансовой стоимости и утвержденных в установленном порядке норм, включая и ускоренную амортизацию их активной части, производимую в соответствии с законодательством.

Предприятия, осуществляющие свою деятельность на условиях аренды, по элементу «Амортизация» отражают амортизационные отчисления на полное восстановление, как по собственным, так и по арендованным основным фондам.

В состав элемента «Прочие расходы» входят налоги, сборы, отчисления в специальные внебюджетные фонды, производимые в соответствии с установленным законодательством порядке, платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ, по обязательному страхованию имущества предприятия, учитываемого в составе производственных фондов, а также отдельных категорий работников, занятых в производстве соответствующих видов продукции, вознаграждения за рационализаторские предложения и изобретения, авторские вознаграждения за издания произведений науки, литературы и искусства, платежи по кредитам, затраты на командировки, плата сторонним организациям за пожарную и сторожевую охрану, за подготовку и переподготовку кадров, оплата услуг связи, банков, износ по нематериальным активам, а также другие затраты входящие в состав себестоимости продукции.

Группировка затрат по элементам необходима для того, чтобы изучить материалоемкость, энергоемкость, трудоемкость, фондоемкость и установить влияние технического прогресса на структуру затрат. Если доля заработной платы уменьшается, а доля амортизации увеличивается, то это свидетельствует о повышении технического уровня предприятия, о росте производительности труда. Удельный вес зарплаты сокращается и в том случае, если увеличивается доля покупных комплектующих изделий, полуфабрикатов, что свидетельствует о повышении уровня кооперации и специализации.

По этому методу себестоимость определяется путем сложения всех элементов сметы затрат. При анализе затрат на рубль продукции по экономическим элементам исключается влияние цены. То есть в расчете используются только базисные цены.

**Задание № 4**

Анализ влияния факторов на изменение прибыли от продаж

Таблица 4.

Исходная информация для определения факторного анализа прибыли

от продаж, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Предыдущий год | Фактически по ценам и затратам предыдущего года | Отчетный год |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Выручка от продаж | 256240 | 344840 | 432360 |
| 2. Себестоимость проданной продукции | 205616 | 288470 | 369933 |
| 3. Коммерческие расходы | 8200 | 4190 | 6600 |
| 4. Управленческие расходы | 6800 | 6250 | 5860 |
| 5. Прибыль от продаж | 35624 | 45930 | 49967 |

Влияние объема продаж на изменение прибыли = Прибыль от продаж за предыдущий год \* темп роста объема продаж = 35 624 \* (432 360 – 344 840)/344 840 = 9041,34

Влияние себестоимости продукции на изменение прибыли = Себестоимость в отчетном периоде – себестоимость фактически по ценам и затратам предыдущего года = 369 933 – 288 470 = 81 463

Влияние коммерческих расходов на изменение прибыли = Коммерческие расходы в отчетном периоде – Коммерческие расходы фактически по ценам и затратам предыдущего года = 6 600 – 4 190 = 2 410

Влияние управленческих расходов на изменение прибыли = Управленческие расходы за предыдущий год \* темп роста управленческих расходов = 6 800 \* (5 860 – 6 250)/6 250 = - 424,32

Влияние цен на проданную продукцию на изменение прибыли = Выручка от продаж за отчетный год – выручка от продаж фактически по ценам и затратам предыдущего года = 432 360 – 344 840 = 87 520

Влияние структурных сдвигов проданной продукции на изменение прибыли = Себестоимость за предыдущий период \* приращение себестоимости = 205 616 \* (369 933 – 288 470)/288 470 =58 065, 34

# Успешная реализация этой задачи предполагает необходимость управления процессом формирования прибыли, включающим в себя как выявления резервов ее роста, так и ее использования. Исходным положением в его осуществлении является проведение аналитических расчетов по определению желаемой величины прибыли. Эти расчеты следует вести в рамках принимаемого плана производства и реализации продукции и финансового плана.

# Прибыль исчисляется как разность между плановой суммой выручки от продаж (без налога на добавленную стоимость и акцизов) и плановой величиной себестоимости товарной продукции, управленческих и коммерческих расходов.

# Вместе с тем при планировании прибыли важно стремиться к ее максимизации. Это сложный процесс, поскольку ее величина зависит от объема продаж и ассортимента продукции, уровня издержек производства и цены за единицу продукции, устанавливаемой предприятием, и каждый из них в свою очередь в своем формировании зависит от многих факторов.

# Задание № 5

Влияние факторов на изменение рентабельности собственного капитала

Таблица 5.

Расчет влияния факторов на изменение рентабельности собственного капитала

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Алгоритм расчета | Предыдущий год | Отчетный год | Изменение (+,-) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Чистая прибыль, тыс. руб. | форма № 2 | 36737 | 51746 | 15009 |
| 2.Среднегодовые остатки собственного капитала, тыс. руб. | (Собственный капитал на начало года +Собственный капитал на конец года)/2 | 278725 | 279817.5 | 1092.5 |
| 3. Среднегодовые остатки заемного капитала, тыс. руб. | (Заемный капитал на начало года + заемный капитал на конец года)/2 | 245220 | 231082.5 | -14137.5 |
| 4. Среднегодовые остатки всех активов, тыс. руб. | (Активы на начало года +Активы на конец года)/2 | 505600 | 510900 | 5300 |
| 5. Выручка от продаж, тыс. руб. | форма № 2 | 256240 | 432360 | 176120 |
| 6. Доля активов на 1 рубль заемного капитала | Среднегодовые остатки всех активов/Среднегодовые остатки заемного капитала | 2.0618 | 2.2109 | 0.1491 |
| 7. Коэффициент оборачиваемости активов | Выручка/Среднегодовые остатки всех активов | 0.51 | 0.85 | 0.339467 |
| 8. Коэффициент финансового рычага | Заемный капитал/Собственный капитал | 0.88 | 0.83 | -0.05396 |
| 9. Рентабельность продаж, % | Прибыль/Выручка | 14.34% | 11.97% | -2.37% |
| 10. Рентабельность собственного капитала, % | Чистая прибыль/Средние остатки собственного капитала | 13.18% | 18.49% | 5.31% |
| 11. Влияние факторов на изменение рентабельности собственного капитала факторов - всего, % в том числе: |  |  |  |  |
| а) доли активов на 1 рубль заемного капитала | Доля активов на 1 рубль заемного капитала \* Коэффициент финансового рычага (левериджа) \* Коэффициент оборачиваемости активов | -0.7875 | -1.3602 | -0.57 |
| б) коэффициента оборачиваемости активов | Коэффициент финансового рычага (левериджа) \* Коэффициент оборачиваемости активов) \* Рентабельность продаж | 0.0679 | 0.1013 | 0.03 |
| в) коэффициента финансового рычага (левериджа) | Коэффициент финансового рычага (левериджа) \* (Заемный капитал/Выручка) \* Рентабельность продаж | 0.0586 | 0.1059 | 0.05 |
| в) рентабельности продаж | Коэффициент финансового рычага (левериджа) \* Коэффициент оборачиваемости активов \* Рентабельность продаж | 0.0679 | 0.0222 | -0.05 |
| Баланс отклонений, % |  | -0.5931 | -1.1309 | -0.54 |

Алгоритм расчета влияния факторов на изменение рентабельности собственного капитала представлен в колонке 2. Соответственно данные в 3 и 4 колонке рассчитываются по этим формулам.

Коэффициент оборачиваемости активов - финансовый показатель, рассчитываемый как отношение оборота компании к среднегодовой величине суммарных активов. Характеризует эффективность использования ресурсов, привлеченных для организации производства. Является показателем, косвенно отражающим потенциальную рентабельность работы компании.

**Коэффициент финансового левериджа (плечо финансового рычага)** определяется как отношение заемного капитала к собственному капиталу. Коэффициент финансового левериджа прямо пропорционален финансовому риску предприятия.

На практике анализа применяется множество показателей эффективности работы предприятия. Показатель рентабельности собственного капитала выбран потому, что он является наиболее важным для акционеров компании. Он характеризует прибыль, которую собственники получают с рубля вложенных в предприятие средств. Этот коэффициент учитывает такие важные параметры, как платежи по процентам за кредит и налог на прибыль.

Таблица показывает, что наибольшее влияние оказывает такой показатель как доля активов на 1 рубль заемного капитала и коэффициент оборачиваемости активов, что составляет 0.06 и 0.078. В отчетном году произошло увеличение чистой прибыли на 15 009 тыс. руб. Уменьшению подвергнуты среднегодовые остатки заемного капитала, что говорит о платежеспособности предприятия. Это связано с увеличением выручки более, чем наполовину.

В связи с низким увеличением прибыли рентабельность продаж уменьшилась на 2,37 %, а рентабельность собственного капитала возросла на 5,31 %.

**Задание № 6**

Анализ показателей интенсификации использования основных ресурсов

Таблица 6.

Расчет показателей оценки ресурсов организации

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Предыдущий год | Отчетный год | Темп роста (снижения), % |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Выручка от продажи, тыс. руб. | 256240 | 432360 | 1.69 |
| 2.Оплата труда с отчислениями на социальные нужды | 15092 | 25008 | 1.66 |
| 3. Материальные затраты | 142295 | 235790 | 1.66 |
| 4. Основные средства, тыс. руб. | 70274 | 64125 | 0.91 |
| 5. Оборотные средства, тыс. руб. | 505600 | 510900 | 1.01 |
| Расчетные данные | | | |
| 1. Зарплатоотдача, коп. | 496.07 | 504.26 | 1.02 |
| 2. Материалоотдача, коп. | 180.08 | 183.37 | 1.02 |
| 3. Фондоотдача, коп. | 364.63 | 674.25 | 1.85 |
| 4. Оборачиваемость оборотных активов, количество оборотов | 0.65 | 0.88 | 1.37 |

Темп роста (снижения) = сумма за отчетный период – сумма за предыдущий период.

Зарплатоотдача (за предыдущий период)= выручка от продажи/(оплата труда с отчислениями на социальные нужды + расходы на оплату труда)\*100. Аналогично рассчитывается показатель за отчетный год. Данный показатель показывает, сколько дохода или прибыли должны получить, вкладывая 1 рубль в оплату труда. В нашем примере произошло небольшое увеличение показателя на 1,02 % по сравнению с предыдущим годом.

Материалоотдача (за предыдущий и отчетный год) = (выручка от продажи/материальные затраты) \*100. Материалоотдача позволяет оценить сколько фактически материальных затрат приходится на единицу продукции. Аналогично предыдущему показателю сумма увеличилась на 1,02 % по отношению к предыдущему году.

Фондоотдача (за предыдущий и отчетный год) = выручка от продажи/основные средства. Данный показатель показывает, сколько дохода или прибыли должны получить, вкладывая 1 рубль в основные фонды. Также произошло увеличение на 1, 85 % в отчетном году.

Оборачиваемость оборотных активов, количество оборотов (за предыдущий и отчетный год) = выручка от продажи/среднегодовой остаток активов. Этот показатель учитывает, сколько оборотов в течение отчетного года совершает оборотный капитал в процессе производственно–сбытовой и заготовительной деятельности. Количество оборотов в отчетном году увеличилось на 1,37 % и составило 0.88.

Таблица 7.

Сводный анализ показателей ресурсов организации

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Коэффициент динамики качественных показателей | Прирост ресурса на 1 % прироста выручки, % | Доля влияния на 100 % прироста выручки | | Относительная экономия ресурсов (+,-) |
| экстенсивности | интенсивности |
| 1 | 2 | 3 | 4 |  |  |
| 1. Выручка от продажи, тыс. руб. | 1.69 | 1 | 1.00 | 1 | 297171.57 |
| 2.Оплата труда с отчислениями на социальные нужды | 1.02 | 0.9559 | 95.59 | 4.41 | 15707.12 |
| 3. Материальные затраты | 1.02 | 0.9560 | 95.60 | 4.40 | 148102.07 |
| 4. Основные средства, тыс. руб. | 1.85 | -0.1273 | 12.73 | 87.27 | 714.31 |
| 5. Оборотные средства, тыс. руб. | 1.37 | 0.0153 | 15.30 | 84.70 | 81.68 |
| Комплексная оценка всесторонней интенсификации | 5.26 | -1.4549 | 145.49 | -45.49 | 0.00 |

Прирост ресурса на 1 % прироста выручки = (темп роста (снижения) показателя \* 100 - 100)/(темп роста (снижения) выручки от продаж \* 100 – 100). Так например, прирост оборотных средств = (1.01\*100 – 100)/(1.69\*100 – 100) = 0.0153. Также рассчитываются и другие показатели.

Доля влияния на 100 % прироста выручки экстенсивности = Прирост ресурса на 1 % прироста выручки \* 100.

Доля влияния на 100 % прироста выручки интенсивности = 100 - доля влияния на 100 % прироста выручки экстенсивности.

Относительная экономия ресурсов = (сумма показателя за отчетный период – сумма показателя за предыдущий период) \* темп роста или снижения \* прирост ресурса на 1 % прироста выручки.

В данном случае расчет сделан по прямым показателям интенсификации производств. Его можно выполнить по обратным показателям: трудоемкости, материалоемкости, фондоемкости и уровню запасов оборотных средств на 1 рубль продукции. Приведенные данные показывают, что качественный уровень использования ресурсов повысился, кроме фондоотдачи основных средств.

Эти данные свидетельствуют, что для трудовых ресурсов и материальных оборотных средств на предприятии характерно преимущественно интенсивное использование, для материальных потребленных ресурсов - преимущественно экстенсивное использование, а для основных производственных фондов - полностью экстенсивное использование при отрицательной интенсификации, т. е. ухудшение качественного уровня использования - фондоотдачи. Этот вывод более наглядно иллюстрируется расчетом доли влияния интенсивности и экстенсивности на прирост продукции.

В статистике, планировании и анализе хозяйственной деятельности для количественной оценки роли отдельных факторов официально используется индексный метод. Влияние количественного фактора определяется делением темпа прироста ресурса на темп прироста результативного показателя и умножением на 100%. Для определения доли влияния качественного фактора полученный результат вычитается из 100%. Наибольшей динамике подвержены объемы выручки и основные средства, в связи с этим прирост основных средств на 1 % выручки является отрицательным.

**Задание №7**

Сравнительная комплексная оценка

Таблица 8.

Исходная информация Х

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Общества с ограниченной ответственностью | | | |  |
| "АГАТ" | № 1 | № 2 | № 3 | Значимость показателя, балл |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Коэффициент текущей ликвидности | 2.37 | 2.1478 | 2.4415 | 1.8421 | 4 |
| 2. Коэффициент оборачиваемости активов | 0.85 | 0.8514 | 0.7147 | 0.7578 | 5 |
| 3. Рентабельность продаж, % | 11.97 | 10.27 | 15.67 | 11.98 | 6 |
| 4. Рентабельность собственного капитала, % | 18.49 | 13.27 | 15.42 | 17.45 | 7 |
| 5. Коэффициент автономии (независимости) | 0.61 | 0.6027 | 0.5894 | 0.5749 | 2 |
| 6. Коэффициент маневренности | 0.81 | 0.7594 | 0.5678 | 0.4258 | 3 |
| 7. Коэффициент финансирования | 0.6286 | 1.1128 | 0.9478 | 0.8457 | 4 |
| 8. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, % | 57.94 | 25.59 | 38.14 | 20.18 | 3 |

Таблица 9.

Коэффициенты отношения показателей к эталону ХIХmax

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Общества с ограниченной ответственностью | | | |  |
| "АГАТ" | № 1 | № 2 | № 3 | Значимость показателя, балл |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Коэффициент текущей ликвидности | 0.97 | 0.88 | 1.00 | 0.75 | 4 |
| 2. Коэффициент оборачиваемости активов | 1.00 | 1.00 | 0.84 | 0.89 | 5 |
| 3. Рентабельность продаж, % | 0.76 | 0.66 | 1.00 | 0.76 | 6 |
| 4. Рентабельность собственного капитала, % | 1.00 | 0.72 | 0.83 | 0.94 | 7 |
| 5. Коэффициент автономии (независимости) | 1.00 | 0.99 | 0.97 | 0.94 | 2 |
| 6. Коэффициент маневренности | 1.00 | 0.94 | 0.70 | 0.53 | 3 |
| 7. Коэффициент финансирования | 0.57 | 1.00 | 0.85 | 0.76 | 4 |
| 8. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, % | 1.00 | 0.44 | 0.66 | 0.35 | 3 |

Таблица 10.

Результаты сравнительной рейтинговой оценки

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Общества с ограниченной ответственностью | | | |
| "АГАТ" | № 1 | № 2 | № 3 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Коэффициент текущей ликвидности | 3.89 | 3.52 | 4.00 | 3.02 |
| 2. Коэффициент оборачиваемости активов | 5.00 | 5.01 | 4.20 | 4.46 |
| 3. Рентабельность продаж, % | 4.58 | 3.93 | 6.00 | 4.59 |
| 4. Рентабельность собственного капитала, % | 7.00 | 5.02 | 5.84 | 6.61 |
| 5. Коэффициент автономии (независимости) | 2.00 | 1.98 | 1.93 | 1.88 |
| 6. Коэффициент маневренности | 3.00 | 2.81 | 2.10 | 1.58 |
| 7. Коэффициент финансирования | 2.27 | 4.01 | 3.42 | 3.05 |
| 8. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, % | 3.00 | 1.32 | 1.97 | 1.04 |
| Сумма квадратов показателей | 30.73 | 27.61 | 29.47 | 26.23 |
| Рейтинговая оценка | 5.5438 | 5.2544 | 5.4286 | 5.1211 |
| Место | 1 | 3 | 2 | 4 |

В общем виде алгоритм сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния может быть представлен в виде следующих операций.

1. Исходные данные представляются в виде матрицы (aij), т. е. таблицы, где по строкам записаны номера показателей (i=1, 2, 3, …n), а по столбцам – номера организации (j=1, 2, 3, …m).
2. По каждому показателю находится максимальное значение и заносится в столбец условной эталонной организации (m+1).
3. Исходные показатели матрицы стандартизируются в отношении соответствующего показателя эталонной организации по формуле

xij =( aij )/(max aij ),

где xij – стандартизированные показатели j-й организации.

1. Для каждой организации значение ее рейтинговой оценки определяется по формуле

Rj=√(1 – x1j)2 + (1 – x2j)2 + … + (1 – xnj)2

где Rj – рейтинговая оценка для j-ой организации;

x1j, x2j, …, xnj – стандартизированные показатели j-й организации.

1. Организации упорядочиваются (ранжируются) в порядке убывания рейтинговой оценки. Наивысший рейтинг имеет организация с минимальным значением R. Для применения данного алгоритма на практике никаких ограничений количества сравниваемых показателей и организаций не предусмотрено.

Обобщающую оценку результатов хозяйственной деятельности организации или ее подразделения можно получить, сформировав комплексную оценку на базе системы показателей, агрегирование которых тем или иным способом позволит ранжировать результаты. Одним из вариантов конструирования интегрального показателя для обобщающей комплексной оценки является метод расстояний.

При его использовании устанавливается близость объектов анализа – акционерных обществ, фирм, цехов, к объекту-эталону по каждому из сравниваемых показателей. Вначале определяются коэффициенты по каждому показателю как отношение его значения к показателю-эталону с максимальным уровнем. Наивысшее с экономической точки зрения значение каждого из сравниваемых показателей принимается за эталон. Затем рассчитывается сумма квадратов полученных коэффициентов. Чтобы учесть сравнительную значимость индикаторов каждый квадрат умножается на соответствующий весовой коэффициент значимости. Из суммы квадратов показателей, выбранных для комплексной оценки, извлекается квадратный корень для получения показателя обобщающей рейтинговой оценки. Наибольшее значение которогосоответствует первому месту в ранжировке по результатам их деятельности. В основе данного показателя лежит близость к эталону.

Можно выделить следующие достоинства предлагаемой методики рейтинговой оценки финансового состояния.

Во–первых, предлагаемая методика базируется на комплексном, многомерном подходе к оценке такого сложного явления, как финансовое состояние организации. Во–вторых, рейтинговая оценка финансового состояния осуществляется на основе данных публичной отчетности. Для ее получения используются важнейшие показатели финансовой деятельности, применяемые на практике в рыночной экономике. В–третьих, рейтинговая оценка является сравнительной. Она учитывает реальные достижения всех конкурентов.

В–четвертых, для получения рейтинговой оценки используется гибкий вычислительный алгоритм, реализующий возможности математической модели сравнительной комплексной оценки производственно – хозяйственной деятельности организации, прошедший широкую апробацию на практике.

Таким образом, комплексная оценка результатов деятельности показала, что первое место занимает предприятие «АГАТ»», второе - № 3, третье - № 2 и соответственно четвертое - № 4.

**Список литературы**

1. Анализ финансовой отчетности: учебник/ Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. 5 – изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2007. – 368 с.
2. Анализ финансовой отчетности: учебник/Б.Т. Жарылгасова, А.Е. Суглобов. – М.: КНОРУС, 2006. – 312 с.
3. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие для вузов/Ю.В. Радченко. – 2 – е изд., доп. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 192 с.
4. Экономический анализ финансово - хозяйственной деятельности. Учебник для ср. проф. образования/Под общ. ред. М.В. Мельник; Финансовая Академия при Правительстве РФ. – М.: Экономистъ, 2004. – 320 с.
5. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник Э.А, Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – Изд. 2-е, исправ. и доп. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 560 с.
6. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: Учебник/Под ред. Н.В. Войтоловского, проф. А.П. Калининой, проф. И.И. Мазуровой. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Высшее образование, 2006. – 513 с.
7. Экономический анализ: Методические указания по выполнению контрольной работы для самостоятельной работы студентов V курса специальности 080105 (060400) «Финансы и кредит» (первое и второе высшее образование). –М.: ВЗФЭИ, 2008.