КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

по предмету: «Финансовый менеджмент»

ВАРИАНТ №1

Выполнил:

представительство (город):

Проверила:

, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

1. Практическая часть 3

Задание №1 3

Задание №2 6

Задание №3 10

Задание 3.1. 11

Задание 3.2. 14

Задание 3.3 19

Задание 3.4. 24

Задание 3.5. 32

Задание 3.6. 38

2. Теоретическая часть 44

Вопрос №1. Сущность и цель финансового менеджмента 44

Вопрос №29. Производственный или операционный рычаг 46

Библиографический список использованных источников 49

1. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

ЗАДАНИЕ №1.

По данным таблицы 1 рассчитать силу воздействия финансового левериджа и эффект финансового левериджа. Сделать выводы об уровне финансового риска предприятия и целесообразности привлечения заемного капитала на данных условиях.

Принять допущение, что расходы в виде процентов по заемному капиталу включаются полностью в расходы организации до налогообложения прибыли.

Таблица 1. Исходные данные для расчета финансового рычага, в млн р.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Значение |
| 1 | Совокупные активы | 100+(10х1)=110 |
| 2 | В т.ч.  Собственный капитал | 60+(10х1)=70 |
| 3 | Прибыль до выплаты процентов и налогов | 20 |
| 4 | Ставка за пользование заемным капиталом, в процентах | 15 |

Результаты расчетов сведите в таблицу 2.

РЕШЕНИЕ

Таблица 2. Результаты расчетов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Порядок расчета | Значение |
| 1 | Совокупные активы, млн. р. | Стр.1 табл.1 | 110 |
| 2 | Собственный капитал, млн.р. | Стр.2 табл.1 | 70 |
| 3 | Заемный капитал, млн.р | Стр.1.табл.1-Стр.2.табл.1 = 110-70=40 | 40 |
| 4 | Прибыль до выплаты процентов и налогов, млн.р. | Стр.3. табл.1 | 20 |
| 5 | Экономическая рентабельность активов, % | Формула 1: = (20/110) х 100% = 18,18 | 18,18 |
| 6 | Средний уровень процентов за кредит, % | Стр.4 табл.1 | 15 |
| 7 | Сумма процентов за кредит, млн.р. | Стр.3. х Стр.6 /100% = 40 х 15%/100% = 6 | 6 |
| 8 | Прибыль до налогообложения, млн.р. | Стр.4-Стр.7 = 20 – 6=14 | 14 |
| 9 | Ставка налога на прибыль, % | Ст.284 НК РФ | 20 |

Таблица 2 (продолжение)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Порядок расчета | Значение |
| 10 | Сумма налога на прибыль, млн.р. | Стр.8 х Стр.9 /100% = 14 х 20%/100% = 2,8 | 2,8 |
| 11 | Чистая прибыль, млн.р. | Стр.8 – Стр.10 = 14 – 2,8 = 11,2 | 11,2 |
| 12 | Рентабельность собственного капитала, % | Стр.11/Стр.2 х 100% = 11,2/70 х 100% = 16 | 16 |
| 13 | Прирост рентабельности собственного капитала, % | Стр.12 – 14,55 = 16 – 14,55 = 1,45  (прим. расчет рентабельности капитала в случае, когда предприятие не использует заемные средства, приведен ниже) | 1,45 |
| 14 | Эффект «налогового щита» | 1-(Стр.9/100%) = 1 – (20%/100%) – 1-0,2 = 0,8 | 0,8 |
| 15 | Дифференциал финансового левериджа, % | Стр.5 – Стр.6 = 18,18 – 15 = 3,18 | 3,18 |
| 16 | Плечо финансового левериджа | Стр.3/Стр.2 = 40/70 = 0,57 | 0,57 |
| 17 | Эффект финансового левериджа | Формула 3: Стр.14 х Стр.15 х Стр.16 = 0,8 х 3,18 х 0,57 = 1,45 | 1,45 |
| 18 | Сила воздействия финансового левериджа | Стр.4/Стр.8 = 20/14 = 1,43 | 1,43 |

Экономическую рентабельность активов рассчитаем по формуле:

RONA = EBIT/A x 100%, (1)

где RONA – экономическая рентабельность активов, %;

EBIT – прибыль до выплаты процентов и налогов, р.;

A – средняя величина активов, р.

Исходя из балансового уравнения:

A = E + D, (2)

где D – сумма заемного капитала, р.;

E – сумма собственного капитала, р.,

получаем A = 70 + 40 = 110 млн.р.

Эффект финансового рычага рассчитывается по формуле:

EFL = (1-Т) х (RONA х Rt) х D/E, (3)

где T – ставка налога на прибыль, доля;

(1-Т) – эффект «налогового щита»;

(RONA – Rt) – дифференциал финансового левериджа, %;

RONA – экономическая рентабельность активов, %;

Rt – средняя расчетная ставка процента по ссудам и займам, проценты по которым относятся на затраты организации, %;

D/E – плечо финансового левериджа, коэффициент.

Чтобы определить прирост рентабельности собственных средств за счет использования заемного капитала, найдем рентабельность собственных средств при условии, что предприятие не пользуется заемным капиталом и получает прибыль те же самые 20 млн.руб, обладая собственным капиталом в 110 млн. руб., но предприятие не платит проценты за пользование заемными средствами.

В этом случае предприятие заплатит налог в размере 4 млн. рублей (20 млн.р. х 20%/100%). Его чистая прибыль будет равна 16 млн. р. (20 млн.р. – 4 млн.р.), а экономическая рентабельность собственного капитала будет равна 16млн.р./110млн.р х 100% = 14,55%.

Силу воздействия финансового левериджа найдем по формуле:

DFL = EBIT/EBT, (4)

где DFL – сила воздействия финансового левериджа, коэффициент;

EBIT – прибыль до выплаты процентов и налогов, р.;

EBT – при быль до налогообложения по основной деятельности, р.

ОТВЕТ:

За счет привлечения заемных средств, в результате воздействия финансового рычага при изменении прибыли до выплаты процентов и налогов на 1% происходит изменение чистой прибыли на 1,43%. Это свидетельствует о повышении риска инвестирования в предприятие при изменении структуры капитала в сторону увеличения доли заемных средств. Привлечение заемного капитала целесообразно, поскольку чистая прибыль изменяется быстрее прибыли до налогообложения и уплаты процентов и дифференциал финансового левериджа положителен (рентабельность активов больше величины процентов за кредит).

ЗАДАНИЕ №2

В таблице 3 представлен отчет о прибылях и убытках предприятия за 1 квартал отчетного периода. Цена продукции и доля условно-переменной части в расходах представлены в таблице 4.

Необходимо определить следующие показатели:

1) объем реализации в натуральных единицах (Q);

2) величину условно-постоянных (FC) и условно-переменных расходов (VC);

3) условно-переменные расходы на единицу продукции (v);

4) маржинальную прибыль предприятия на весь объем (MS) и на единицу

продукции (ms);

5) точку безубыточности в натуральном (Qкр) и стоимостном выражении (порог рентабельности) (Sкр);

6) запас финансовой прочности предприятия в натуральном, стоимостном и относительном выражении;

7) силу воздействия операционного рычага (DOL).

Таблица 3. Исходные данные «Отчет о прибылях и убытках», в тыс. р.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Сумма |
| 1 | Выручка от продаж | 900 000 |
| 2 | Себестоимость проданной продукции | 600 000 |
| 3 | Валовая прибыль | 300 000 |
| 4 | Коммерческие расходы | 100 000 |
| 5 | Управленческие расходы | 50 000 |
| 6 | Операционная прибыль (прибыль до выплаты процентов и налогов) | 150 000 |

Таблица 4. Исходные данные для расчета

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Значение |
| 1 | Цена изделия, тыс.р. | 2 х 1 = 2 |
| 2 | Удельный вес условно-переменной части в расходах,% |  |
| 2.1 | -себестоимость проданной продукции | 100 |
| 2.2. | -коммерческие расходы | 50+1 = 51 |
| 2.3 | -управленческие расходы | 40+1 = 41 |

Результаты расчетов сведите в таблицу 5.

РЕШЕНИЕ

Таблица 5. Результаты расчетов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Порядок расчета | Значение |
| Выручка от реализации продукции, тыс.р. | Стр.1 табл.3 | 900 000 |
| Себестоимость реализованной продукции, тыс.р. | Стр.2 табл.3+стр.3 табл.3+стр.4табл.3 | 750 000 |
| Переменные затраты в себестоимости реализованной продукции, тыс.р.(VC) | Табл.6 строка ИТОГО | 671 500 |
| Цена единицы продукции, тыс.р. (p) | Стр.1 табл.4 | 2 |
| Объем реализации, штук (Q) | 900 000/2 | 450 000 |
| Постоянные затраты, тыс.р. (FC) | Табл.6 строка ИТОГО | 78 500 |
| Переменные затраты на единицу продукции, р./шт. (v) | 671 500 000/450 000 = 1492,22 | 1492,22 |
| Маржинальная прибыль, тыс.р. (MS) | 900 000 – 671 500 = 228 500 | 228 500 |
| Маржинальная прибыль на единицу продукции, р. (ms) | 2 000 – 1492,22 = 507,78 | 507,78 |
| Прибыль до выплаты процентов и налогов, тыс.р. | 228 500 – 78 500 = 150 000 | 150 000 |
| Критический объем, штук (Qкр) | 78 500 000/(2 000 – 1492,22) ≈ 154 595 | 154 595 |
| Коэффициент валовой маржи, коэффициент | 228 500/900 000 = 0,254 | 0,254 |
| Порог рентабельности (Sкр) | 78 500/0,254 = 309 055 | 309 055 |
| Запас финансовой прочности: |  |  |
| -штук | 450 000 – 154 595 | 295 405 |
| -млн.р. | 900 – 309,055 = 590,945 | 590,945 |
| -в процентах | (450 000 – 154 595)\*100%/450 000 = 65,64% | 65,64% |
| Операционный леверидж (DOL) | 228 500/150 000 = 1,52 | 1,52 |

Распределить расходы по обычным видам деятельности на условно-переменную и условно постоянную части удобно в форме таблицы 6.

Таблица 6. Распределение текущих расходов

на условно-постоянную и условно-переменную части

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид расходов | Условно-переменная часть | | Условно-постоянная часть | | ИТОГО по видам расходов, млн.р. |
| Доля,% | Сумма, млн.р. | Доля,% | Сумма, млн.р. |
| 1. Себестоимость проданной продукции | 100 | 600 | 0 | 0 | 600 |
| 2. Коммерческие расходы | 51 | 51 | 49 | 49 | 100 |
| 3. Управленческие расходы | 41 | 20,5 | 59 | 29,5 | 50 |
| ИТОГО текущие расходы | х | 671,5 | х | 78,5 | 750 |

Расчет показателей следует проводить на основе взаимосвязи выручки, расходов и прибыли, которая описывается следующей зависимостью:

EBIT = S −VC − FC = p ×Q − v ×Q − FC = (p − v)⋅Q − FC , (5)

где EBIT – прибыль до выплаты процентов и налогов (операционная прибыль), р.;

S — объем реализации продукции в стоимостном выражении (выручка от

продаж), р.;

VC — общие переменные затраты, р.;

FC — общие постоянные затраты, р.;

р — цена реализации единицы продукции, р.;

v — переменные затраты на единицу продукции, р.;

Q — объем реализации продукции в натуральных единицах;

(p–v)=ms — маржинальная прибыль (маржинальный доход) на единицу

продукции, р.;

S–VC=MS — маржинальная прибыль на весь объем реализованной

продукции, р.

Силу воздействия операционного рычага (DOL) можно определить по следующей зависимости:

DOL = MS/ EBIT, (6)

где MS — маржинальная прибыль, р.;

EBIT — прибыль до выплаты процентов и налогов, р.

ВЫВОД:

Показатель операционного левериджа указывает на то, что если компания решит увеличивать объем производства на 1%, то это будет сопровождаться увеличением прибыли до вычета процентов и налогов на 1,52%.

ЗАДАНИЕ №3

Провести анализ финансового состояния на основе бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, предварительно просчитав недостающие данные в отчете о прибылях и убытках.

Таблица 7. Исходные данные «Бухгалтерский баланс», в тыс. р.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | На начало периода | На конец периода |
| **Актив** | | |
| Нематериальные активы | 20 | 20 |
| Основные средства | 180 | 250 |
| Итого внеоборотные активы | 200 | 270 |
| Запасы | 200+10\*1=210 | 210+10\*1=220 |
| Дебиторская задолженность | 70 | 90 |
| Денежные средства | 30 | 20 |
| Итого оборотные активы | 300+10\*1=310 | 320+10\*1=330 |
| **Итого баланс** | **500+10\*1=510** | **590+10\*1=600** |
| **Пассив** | | |
| Уставный капитал | 70 | 70 |
| Нераспределенная прибыль | 150 | 180 |
| Итого собственный капитал | 220 | 250 |
| Долгосрочные обязательства | 30 | 30 |
| Краткосрочные кредиты и займы | 170+10\*1=180 | 210+10\*1=220 |
| Кредиторская задолженность | 80 | 100 |
| Итого краткосрочные обязательства | 250+10\*1=260 | 310+10\*1=320 |
| **Итого баланс** | **500+10\*1=510** | **590+10\*1=600** |

Таблица 8. Исходные данные «Отчет о прибылях и убытках», в тыс. р.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Порядок расчета | Сумма |
| 1 | Выручка от продаж | - | 900+10\*1=910 |
| 2 | Себестоимость проданной продукции | - | 600+10\*1=610 |
| 3 | Валовая прибыль | Стр.1-стр.2 | 910-610=300 |
| 4 | Коммерческие расходы | - | 100 |
| 5 | Управленческие расходы | - | 50 |
| 6 | Прибыль от продаж | Стр.3-стр.4-стр.5 | 300-100-50=150 |
| 7 | Прочие доходы | - | 70+10\*1=80 |
| 8 | Прочие расходы | - | 30 |
| 9 | Прибыль до налогообложения | Стр.6+стр.7-стр.8 | =150+80-30=200 |
| 10 | Налог на прибыль (20% от стр.9) | 200820%/100%=40 | 40 |
| 11 | Чистая прибыль | Стр.9-стр.10 | 200-40=160 |

ЗАДАНИЕ 3.1.На основании данных бухгалтерского баланса:

1. Определить структуру имущества предприятия и источников его формирования на начало и конец отчетного года (расчеты осуществить в табл. 9).

2. Определить темпы роста (снижения) показателей бухгалтерской отчетности за рассматриваемый период.

3. Выявить основные причины, вызвавшие изменение в структуре баланса, а также изменение темпов роста (снижения) показателей бухгалтерской отчетности за рассматриваемый период.

4. Сделать вывод об имущественном положении предприятия.

Таблица 9. Аналитическая таблица оценки динамики изменения статей бухгалтерского баланса

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | На начало периода | | На конец периода | | Отклонение | |
| Абсолютное значение | Доля в структуре баланса | Абсолютное значение | Доля в структуре баланса | Значений статей | Долей |
| **1** | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| **Имущество предприятия (валюта баланса)** | 510 | 510/510=1 | 600 | 600/600= 1 | 600-510=90 | 0 |

Таблица 9 (продолжение)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Иммобилизационные активы (внеоборотные активы) | 200 | 200/510= 0,39 | 270 | 270/600= 0,45 | 270-200=70 | 0,45-0,39= 0,06 |
| Мобильные активы | 310 | 310/510= 0,61 | 330 | 330/600= 0,55 | 330-310=20 | 0,55-0,61= -0,06 |
| В то числе:  запасы | 210 | 210/510= 0,41 | 220 | 220/600= 0,37 | 220-210=10 | 0,37-0,41= -0,04 |
| дебиторская задолженность | 70 | 70/510= 0,14 | 90 | 90/600= 0,15 | 90-70=20 | 0,15-0,14= 0,01 |
| денежные средства и краткосрочные финансовые вложения | 30 | 30/510= 0,06 | 20 | 20/600= 0,03 | 20-30=-10 | 0,03-0,06= -0,03 |
| прочие оборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Собственный капитал | 220 | 220/510= 0,43 | 250 | 250/600= 0,42 | 250-220=30 | 0,42-0,43= -0,01 |
| Заемный капитал | 290 | 290/510= 0,57 | 350 | 350/600= 0,58 | 350-290=60 | 0,58-0,57= 0,01 |
| В том числе:  долгосрочные обязательства | 30 | 30/510= 0,06 | 30 | 30/600= 0,05 | 30-30=0 | 0,05-0,06= -0,01 |
| краткосрочные кредиты и займы | 180 | 180/510= 0,35 | 220 | 220/600= 0,37 | 220-180=40 | 0,37-0,35= 0,02 |
| кредиторская задолженность | 80 | 80/510= 0,16 | 100 | 100/600= 0,17 | 100-80=20 | 0,17-0,16= 0,01 |
| задолженность участникам по выплате доходов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| прочие краткосрочные обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

РЕШЕНИЕ

Для решения задания внесем в таблицу 9 преобразования, позволяющие произвести вычисления как в абсолютном так и в относительном выражении, что предоставит возможность наглядно увидеть структуру баланса на начало и на конец периода и отклонения по статьям баланса.

Отклонение (столбец 6) значений статей баланса рассчитывается как разница абсолютных значений статей баланса на конец периода и на начало периода (столбец 4 – столбец 2). Отклонение долей (столбец 7) рассчитывается как разница долей в структуре баланса на конец периода и на начало периода (столбец 4 - столбец 2).

Структура имущества предприятия на начало и на конец периода представлена в столбцах 3 и 5 таблицы 9 соответственно.

Темпы роста (снижения) показателей бухгалтерской отчетности за рассматриваемый период отражены в столбце 7 таблицы 9.

Сравнивая значения статей баланса на начало и на конец периода, наблюдается увеличение абсолютных значений по всем статьям, исключая статьи «Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения». Увеличился общий итог баланса (+90 тыс.р). Изменение структуры баланса показывает увеличение доли внеоборотных (иммобилизационных активов) на 6% и снижение доли оборотных активов (-6%). Сократился уровень запасов (-4%), денежных средств и краткосрочных финансовых вложений (-3%), но увеличилась доля дебиторской задолженности (+1%), краткосрочных кредитов и займов (+2%) и кредиторской задолженности (+1%). Подобное изменение структуры баланса может быть вызвано следующими факторами:

- приобретение новых внеоборотных активов (помещений, оборудования (станков));

- переход долгосрочных займов в категорию краткосрочных из-за сокращения срока до окончания погашения;

- изменение маркетинговой/сбытовой политики (работа с отсрочкой платежа – способствует сокращению запасов, но увеличению дебиторской задолженности).

Анализ структуры баланса не дает полной и объективной оценки финансового состояния организации. Чтобы дать точную оценку, нужно проанализировать другие формы отчетности (например, «Отчет о прибылях и убытках») и рассчитать показатели рентабельности и финансового состояния.

ЗАДАНИЕ 3.2. Дать определение ликвидности баланса. На основании данных бухгалтерского баланса:

1. Произвести в табл. 10 группировку статей баланса: активов – по степени их ликвидности, пассивов — по степени срочности погашения обязательств.

2. Рассчитать текущую и перспективную ликвидность.

3. Рассчитать коэффициент общей ликвидности баланса и сопоставить его значения на начало и конец рассматриваемого периода.

4. Оценить степень ликвидности баланса предприятия. Выявить положительные или отрицательные тенденции изменения текущей и перспективной ликвидности баланса.

Таблица10. Группировка активов и пассивов в целях оценки ликвидности баланса,

тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Обозначение | На начало периода | На конец периода | Отклонение |
| 1. Наиболее ликвидные активы | А1 | 30 | 20 | 20-30=-10 |
| 2. Быстро реализуемые активы | А2 | 70 | 90 | 90-70=20 |
| 3. Медленно реализуемые активы | А3 | 210 | 220 | 220-210=10 |
| 4. Труднореализуемые активы | А4 | 200 | 270 | 270-200=70 |
| 5. Наиболее срочные пассивы | П1 | 80 | 100 | 100-80=20 |
| 6. Краткосрочные пассивы | П2 | 180 | 220 | 220-180=40 |
| 7. Долгосрочные пассивы | П3 | 30 | 30 | 30-30=0 |
| 8. Постоянные пассивы | П4 | 220 | 250 | 250-220=30 |
| 9. (Соотношение (А1-П1) | - | 30-80=-50 | 20-100=-80 | -80-(-50)=-30 |
| 10. Соотношение (А2-П2) | - | 70-180=-110 | 90-220=-110 | 0 |
| 11. Соотношение (А3-П3) | - | 210-30=180 | 220-30=180 | 0 |
| 12. Соотношение (А4-П4) | - | 200-220=-20 | 270-250=20 | 20-(-20)=40 |

РЕШЕНИЕ:

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. От степени ликвидности баланса зависит [платежеспособность](http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/fin_koefitcienti/koehfficienty_platezhesposobnosti/3-1-0-162) предприятия. Основной признак ликвидности – формальное превышение стоимости оборотных активов над краткосрочными пассивами. И чем больше это превышение, тем более благоприятное финансовое состояние имеет предприятие с позиции ликвидности. [7]

Наиболее ликвидные активы (А1) – это денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

Быстро реализуемые активы (А2) включают дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) и прочие оборотные активы.

Медленно реализуемые активы (А3) – это запасы, НДС по приобретенным ценностям за вычетом расходов будущих периодов.

Труднореализуемые активы (А4) – это внеоборотные активы и дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты).

Наиболее срочные пассивы (П1) включают кредиторскую задолженность и задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов.

Краткосрочные пассивы (П2) – это займы и кредиты, резервы предстоящих расходов и прочие краткосрочные обязательства.

Долгосрочные пассивы (П3) – это долгосрочные обязательства.

Постоянные пассивы (П4) представляют собой итог по разделу баланса «Капитал и Резервы», а также доходы будущих периодов, за исключение расходов будущих периодов. [13]

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

1) Если выполнимо неравенство А1 > П1, то это свидетельствует о платежеспособности организации на момент составления баланса. У организации достаточно для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов.

2) Если выполнимо неравенство А2 > П2, то быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

3) Если выполнимо неравенство А3 > П3 , то в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

Выполнение первых трех условий приводит автоматически к выполнению условия: A4<=П4

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

На основе сопоставления групп активов с соответствующими группами пассивов выносится суждение о [ликвидности баланса предприятия](http://afdanalyse.ru/load/1/ocenka_likvidnosti_bukhgalterskogo_balansa/3-1-0-82)

По данным таблицы видно, что анализируемая организация имеет отрицательные соотношения показателей (А1-П1), (А2-П2) на начало и на конец периода, а также положительное соотношение показателя (А4-П4) на конец периода, что говорит о том, что и на начало и на конец периода предприятие не обладает достаточной платежеспособностью, его баланс не ликвиден в краткосрочном периоде, при необходимости организация не сможет быстро расплатиться по своим краткосрочным кредитам и займам. Положительные показатели (А3-П3) на начало и на конец периода и отрицательный показатель (А4-П4) на начало периода означают, что предприятие может быть платежеспособным только при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей и на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса. На начало периода соблюдается минимальный уровень финансовой устойчивости организации – показатель А4-П4 отрицателен, а на конец периода – организация не устойчива финансово.

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить следующие показатели:

- текущая ликвидность, которая свидетельствует о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (-) организации на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени: А1+А2=>П1+П2; А4<=П4.

Текущая ликвидность на начало периода для анализируемой организации равна:

30+70<=80+180; 200<=220;

100<260; 200<220 – следовательно, показатель текущей ликвидности говорит о том, что предприятие не платежеспособно в краткосрочном периоде, не обладает достаточной ликвидностью, но обладает минимальным уровнем финансовой устойчивости.

Текущая ликвидность на конец периода для анализируемой организации:

20+90<=100+220; 270>=250;

110<=320; 270.250 – данные значения показателей текущей ликвидности говорят, что баланс предприятия не ликвиден, и организация не обладает даже минимально достаточным уровнем финансовой устойчивости.

- перспективная ликвидность – это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей: А3>=П3; А4<=П4.

На начало периода перспективная ликвидность оценивается, как :

210>30; 200<=220 – показатель говорит, что баланс ликвиден и организация финансово устойчива.

На конец периода показатель перспективной ликвидности:

220>30; 270=>250 – баланс не ликвиден, организация финансово не устойчива, хотя и платежеспособна при условии своевременного поступления платежей.

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

Общий показатель ликвидности баланса определяется по формуле:

К = (А1 + 0,5\*А2 + 0,3\*А3) / (П1 + 0,5\*П2 + 0,3\*П3). (7)

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

На начало периода коэффициент общей ликвидности баланса был равен:

К0 = (30 +0,5\*70 + 0,3\*210) / (80 + 0,5\*180 + 0,3\*30) = 128/179 ≈ 0,715< 1.

На конец периода коэффициент общей ликвидности баланса стал равен:

К1 = (20 +0,5\*90 + 0,3\*220) / (100 + 0,5\*220 + 0,3\*30) = 131/229 ≈ 0,572< 1.

Значения коэффициента общей ликвидности не превышают 1, значит, баланс предприятия не ликвиден. Кроме того, К0>К1, что говорит, о том, что структура баланса на конец периода ухудшилась по сравнению с первоначальной структурой, активы предприятия потеряли ликвидность.

ВЫВОД: баланс анализируемой организации не ликвиден и на начало и на конец периода. Но на начало периода предприятие обладало достаточным уровнем ликвидности при условии своевременно поступления платежей и финансовой устойчивостью, а на конец периода – организация потеряла финансовую устойчивость. Анализ ликвидности и платежеспособности организации на основе группировки активов и пассивов указывает на неэффективность структуры баланса предприятия и ее ухудшению к концу периода. [7]

ЗАДАНИЕ 3.3. Раскрыть экономическую сущность платежеспособности, ликвидности активов, ликвидности предприятия. Раскрыть методику расчета показателей ликвидности, указать их рекомендуемые значения. По данным бухгалтерского баланса:

1. По табл. 11 осуществить расчет показателей ликвидности и сравнить их с рекомендованными значениями.

2. Сделать выводы о достаточности величины собственных оборотных средств.

3. На основании полученных показателей определить положительные или отрицательные тенденции изменения ликвидности и платежеспособности. Указать возможные пути их повышения.

РЕШЕНИЕ

Платежеспособность предприятия (организации) – это способность субъекта экономической деятельности полностью и в срок погашать свою кредиторскую задолженность. Платежеспособность является одним из ключевых признаков нормального (устойчивого) финансового положений предприятия.

Платежеспособность предприятия складывается из двух факторов:

1. Наличие активов (имущества и денежных средств), достаточных для погашения всех имеющихся у организации обязательств.

2. Степень ликвидности имеющихся активов, достаточная для того, чтобы при необходимости реализовать их, перевести в деньги в сумме достаточной для погашения обязательств.

Платежеспособность предприятия с позиции ликвидности активов анализируется посредством специальных финансовых коэффициентов – коэффициентов ликвидности:

* коэффициент текущей ликвидности
* коэффициент быстрой ликвидности
* коэффициент абсолютной ликвидности [14]

Под **ликвидностью** какого-либо актива понимают его способность трансформироваться в денежные средства в ходе предусмотренного производственно-технологического процесса, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов.

Ликвидность предприятия - это возможность предприятия покрыть свои платежные обязательства за счет собственных средств (перевод активов в денежную наличность) и за счет привлечения заемных средств со стороны.

Ликвидность предприятия выступает в качестве внешнего проявления финансовой устойчивости, сущностью которой является обеспеченность оборотных активов долгосрочными источниками формирования. Большая или меньшая текущая ликвидность (неликвидность) обусловлена большей или меньшей степенью обеспеченности (необеспеченности) оборотных активов долгосрочными источниками.

Основным признаком ликвидности, служит формальное превышение (в стоимостной оценке) оборотных активов над краткосрочными пассивами. Чем больше это превышение, тем благоприятнее финансовое состояние предприятия с позиции ликвидности. Если величина оборотных активов недостаточно велика по сравнению с краткосрочными пассивами, текущее положение предприятия неустойчиво и вполне вероятно, что может возникнуть ситуация, когда на предприятии не будет в нужном количестве средств для расчетов по своим финансовым обязательствам. [19]

Осуществим расчет показателей ликвидности и результат представим в таблице 11.

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

Ктл = (А1 + А2 + А3) / (П1 + П2). (8)

На начало периода:

Ктл0 = (30+70+210)/(80+180)=210/260 ≈ 0,808.

На конец периода:

Ктл1= (20+90+220)/(100+220)=330/320 ≈ 1,031.

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

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

Ккл = (А1 + А2) / (П1 + П2). (9)

На начало периода:

Ккл0 = (30+70)/(80+180) = 100/260 ≈ 0,385.

На конец периода:

Ккл1 = (20+90)/(100+220) = 110/320 ≈ 0,345.

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

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

К = А1 / (П1 + П2). (10)

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

На начало периода:

Кабсл0 = 30/(80+180) = 30/260 ≈ 0,115.

На конец периода:

Кабсл1 = 20/(100+220) = 20/320 ≈ 0,0625.

Таблица 11. Динамика показателей ликвидности предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | На начало периода | На конец периода | Отклонение |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,115 | 0,0625 | -0,0525 |
| Коэффициент критической ликвидности | 0,385 | 0,345 | -0,04 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 0,808 | 1,031 | 0,223 |

ВЫВОД:

Анализ значений коэффициентов абсолютной и критической ликвидности показывает, что на начало и на конец периода у предприятия не достаточно собственных оборотных средств, чтобы погасить имеющиеся краткосрочные обязательства. Значения коэффициентов ниже нормы, и динамика их изменения к концу периода отрицательна, т.е. доля активов, способных в короткий срок быть преобразованными в деньги, снизилась, увеличился риск, что организация не сможет в срок расплатиться по своим краткосрочным займам. Значение коэффициента текущей ликвидности ниже нормы на начало периода и чуть превышает нижнюю границу диапазона нормальных значений для данного коэффициента. Следует отметить, что важную роль при оценке ликвидности активов и предприятия на основе коэффициентов ликвидности играет экономическая отрасль, к которой относится предприятие. К примеру, для предприятий машиностроения (предприятий с большой долей внеоборотных активов, дорогостоящего оборудования, станков, предприятий тяжелой промышленности) указанные значения коэффициентов текущей ликвидности (при некоторых допущениях и коэффициента критической ликвидности) вполне можно считать нормальными. Но для предприятий легкой, текстильной промышленности – такие значения будут заниженными, не допустимыми.

Можно назвать следующие возможные способы улучшения показателей ликвидности и платежеспособности:

1. снизить количество запасов на складах (например, путем предоставления отсрочки платежа на срок не превышающий 12 месяцев. В этом случае количество запасов уменьшится, увеличится краткосрочная дебиторская задолженность и увеличится коэффициент критической ликвидности);
2. сократить дебиторскую задолженность (сокращение сроков предоставления отсрочки, продажа дебиторской задолженности – будут способствовать увеличению значений коэффициентов критической и абсолютной ликвидности);
3. рационализировать использование основных средств (возможно, какое-то оборудование и или здания (помещения) не используются организацией в своей основной деятельности. В этом случае можно рассмотреть варианты сдачи внеоборотных активов в аренду, что будет способствовать росту значений коэффициентов ликвидности).

ЗАДАНИЕ 3.4. Дать определение финансовой устойчивости предприятия. Назвать основные типы текущей финансовой устойчивости, выделить факторы, оказывающие влияние на изменение ее уровня.

Раскрыть методику расчета показателей финансовой устойчивости, указать их рекомендуемые значения. По данным бухгалтерского баланса за отчетный год:

1.Рассчитать показатели, характеризующие финансовую устойчивость, оценить их динамику (табл. 13).

2.Сделать выводы о степени финансовой устойчивости предприятия, определить возможные пути ее повышения.

РЕШЕНИЕ

Финансовая устойчивость – характеристика, свидетельствующая о стабильном положении предприятия: о превышении доходов над расходами, свободном распоряжении денежными средствами и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Считается, что финансовое положение устойчиво, если обеспечивается рост прибыли и капитала предприятия, сохраняется его платеже- и кредитоспособность. [17]

Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска. Устойчивое финансовое состояние достигается при достаточности собственного капитала, хорошем качестве активов, достаточно уровне рентабельности с учетом операционного и финансового риска, достаточности ликвидности, стабильных доходах и широких возможностях привлечения заемных средств.

На устойчивость предприятия оказывают влияние различные факторы: положение предприятия на товарном рынке; производство и выпуск дешевой, качественной и пользующейся спросом на рынке продукции; его потенциал в деловом сотрудничестве; степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов; наличие неплатежеспособных дебиторов; эффективность хозяйственных и финансовых операций и т.п. [9]

Основные типы финансовой устойчивости представлены в таблице 12. [18]

Таблица 12 Типы финансовой устойчивости предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Тип финансовой устойчивости** | **Используемые источники покрытия затрат** | **Краткая характеристика** |
| **Абсолютная финансовая устойчивость.**  Имеет место, если величина материально-производственных запасов меньше суммы собственных оборотных средств и банковских кредитов под эти товарно-материальные ценности (с учетом кредитов под товары отгруженные и части кредиторской задолженности, зачтенной банком при кредитовании); | Собственные оборотные средства | Высокая платежеспособность; предприятие не зависит от кредиторов |
| **Нормальная финансовая устойчивость.**  Выражается равенством между величиной материально-производственных запасов и суммой собственных оборотных средств и вышеназванных кредитов (включая кредиторскую задолженность, зачтенную банком при кредитовании); | Собственный оборотный капитал плюс долгосрочные кредиты | Нормальная платежеспособность; эффективная производственная деятельность |
| **Неустойчивое финансовое положение.**  Может привести к нарушению платежеспособности организации. Однако в этом случае **сохраняется возможность восстановления равновесия** между платежными средствами и платежными обязательствами за счет использования в хозяйственном обороте организации источников средств, ослабляющих финансовую напряженность. | Собственный оборотный капитал плюс долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы | Нарушение платежеспособности; привлечение заемных средств; возможность улучшения ситуации |
| **Кризисное финансовое состояние.**  При данном состоянии организация находится на грани банкротства. В этом случае величина материально-производственных запасов больше суммы собственных оборотных средств и вышеназванных кредитов банка (включая кредиторскую задолженность, зачтенную банком при кредитовании). | Все возможные источники покрытия затрат | Предприятие неплатежеспособно и находится на грани банкротства |

Рассмотрим различные показатели финансовой устойчивости предприятия и методику их расчета.

Коэффициент капитализации (Ккап) , или коэффициент соотношения привлеченных (заемных) и собственных средств (источников). Он представляет собой отношение всего привлеченного капитала к собственному и определяется по следующей формуле:

Ккап = ЗК/СК, (11)

где ЗК - Привлеченный капитал (сумма итогов второго и третьего разделов пассива баланса «Долгосрочные обязательства» и «Краткосрочные обязательства»);

СК - cобственный капитал (итог первого раздела пассива «Капитал и резервы»).

Этот коэффициент дает представление о том, каких источников средств у организации больше — привлеченных (заемных) или собственных. Чем больше данный коэффициент превышает единицу, тем больше зависимость организации от заемных источников средств. Критическое значение данного показателя составляет 0,7, Если коэффициент превышает эту величину, то финансовая устойчивость организации представляется сомнительной. [18]

Коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости) характеризует отношение собственного капитала к общей сумме капитала (активов) организации. Коэффициент показывает, насколько организация независима от кредиторов. Чем меньше значение коэффициента, тем в большей степени организация зависима от заемных источников финансирование, тем менее устойчивое у нее финансовое положение.

Коэффициент автономии = Собственный капитал / Активы (12)

Общепринятое нормальное значение коэффициента автономии в российской практике: 0,5 и более (оптимальное 0,6-0,7). В мировой практике считается минимально допустимым до 30-40% собственного капитала. Но в любом случае данный показатель сильно зависит от отрасли, а точнее от соотношения в структуре организации внеоборотных и оборотных активов. Чем больше у организации доля внеоборотных активов (фондоемкое производство), тем больше долгосрочных источников требуется для их финансирования, а значит больше должна быть доля собственного капитала (выше коэффициент автономии).

Рост коэффициента автономии свидетельствует о том, что организация все больше полагается на собственные источники финансирования. [15]

**Коэффициент концентрации заемного капитала о**пределяет долю средств, инвестированных в деятельность предприятия его кредиторами. Чем выше значение этого коэффициента, тем менее финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов предприятие.

Коэффициент концентрации заемного капитала рассчитывается по следующей формуле:

Ккзк = Заемный капитал/Валюта баланса. (13)

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (Кдпзс) определяется так:

Кдпзс = ДО/(ДО+СК), (14)

где ДО - долгосрочные обязательства (итог второго раздела пассива баланса).

Этот коэффициент характеризует удельный вес долгосрочных источников средств в общей сумме постоянных пассивов организации. [18]

**Собственные оборотные средства** (СОС)— это часть оборотных средств сформированная за счет собственных источников. Оборотные средства предназначены для финансирования текущей деятельности предприятия. При отсутствии или недостатке собственных оборотных средств предприятие обращается к заемным источникам.

**СОС = СК – ВНА, (15)**

**где ВНА – внеоборотные активы (**I раздел актива баланса).

Увеличение этого показателя по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности предприятия.

**Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат** (СД) определяется по формуле:

СД = СОС + ДП, (16)

где ДП - долгосрочные пассивы (V раздел пассива баланса).

**Общая величина основных источников формирования запасов и затрат** (ОИ):

ОИ = СД + КЗС, (17)

где КЗС- краткосрочные заемные средства (стр. 610 VI раздела пассива баланса). [10]

Коэффициент маневренности (мобильности) собственного капитала (собственных средств) (Км) исчисляют по следующей формуле:

Км = СОС/СК. (18)

Этот коэффициент показывает, какая часть собственных средств организации находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Нормативное значение коэффициента маневренности составляет 0,2 — 0,5. [18]

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (СОС) (Коб) показывает достаточность у организации собственных средств для финансирования текущей деятельности.

Коб = СОС/ОА, (19)

где ОА - оборотные активы.

Смысл данного коэффициента заключается в следующем. Сначала, в числителе формулы вычитают из собственного капитала внеоборотные активы. Считается, что самые низколиквидные (внеоборотные) активы должны финансировать за счет самых устойчивых источников – собственного капитала. Более того, должна остаться еще некоторая часть собственного капитала для финансирования текущей деятельности.

Нормальное значение коэффициента обеспеченности собственными средствами должно составлять не менее 0,1. Следует отметить, что это достаточно жесткий критерий, свойственный только российской практике финансового анализа; большинству предприятий сложно достичь указного значения коэффициента. [15]

Излишек (недостаток) собственных оборотных средств для формирования запасов определяется как разница между собственными оборотными средствами и величиной запасов. Значение этого показателя должно быть положительным, в противном случае, организация не способна обеспечивать наличие достаточного количества запасов (товаров) за собственный счет, она зависима от кредиторов.

В таблице 13 представлен расчет выше указанных показателей финансовой устойчивости для анализируемой организации.

Таблица 13. Динамика показателей финансовой устойчивости предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Нормативное значение | На начало периода | На конец периода | Отклонение |
| 1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств | <1 | 1,32 | 1,40 | 0,08 |
| 2. Коэффициент автономии | >0,5 | 0,43 | 0,42 | -0,01 |
| 3. Коэффициент концентрации заемного капитала | <0,5 | 0,57 | 0,58 | 0,01 |
| 4. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств |  | 0,12 | 0,11 | -0,01 |
| 5. Наличие собственных оборотных средств |  | 20 | -20 | -40,00 |
| 6. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования оборотных средств |  | 50 | 10 | -40,00 |
| 7. Общая величина основных источников формирования запасов |  | 230 | 230 | 0,00 |
| 8. Коэффициент маневренности | ≈0,5 | 0,09 | -0,08 | -0,17 |
| 9. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | ≥0,60,8 | 0,0645 | -0,0606 | -0,13 |
| 10. Излишек собственных оборотных средств для формирования запасов | + | -190 | -240 | -50,00 |

ВЫВОД:

Результаты расчетов показывают, что предприятие зависимо от внешних источников финансирования – коэффициент соотношения заемных и собственных средств и на начало и на конец периода превышает единицу, к тому же динамика этого коэффициента положительна, что свидетельствует об увеличении зависимости деятельности предприятия от заемных средств.

Большую зависимость от привлеченного капитала также подтверждает коэффициент автономии, который ниже норматива. Значение коэффициента концентрации заемного капитала также свидетельствует то, что у организации больше займов, чем собственных средств.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств показывает, что величина долгосрочных займов меньше величины собственных средств, и долгосрочные займы могут быть покрыты собственными источниками.

Величина собственных оборотных средств на начало периода положительна, а на конец периода – отрицательна. Это говорит о том, что на конец периода предприятие не в состоянии заниматься основной деятельностью без привлечения заемных средств, следовательно, оно финансово не устойчиво.

Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования оборотных средств и на начало и на конец периода положительна, следовательно, предприятие может сформировать оборотные активы за счет собственных источников и долгосрочных займов. Привлечение долгосрочных займов особенно актуально на конец периода – именно благодаря привлечению долгосрочных займов предприятие получает возможность сформировать оборотные активы.

Общая величина основных источников формирования запасов одинакова на начало и на конец периода, ее величина положительна. Предприятие может вести свою деятельность. Можно предположить, что большая доля вновь привлеченного заемного капитала была использована предприятием на формирование (приобретение/обновление/модернизацию) основных фондов, что способствовало ухудшению показателей финансовой устойчивости, ликвидности и увеличению зависимости от кредиторов.

Коэффициент маневренности на начало года был низок, а на конец периода стал отрицателен из-за недостаточности собственных средств для покрытия величины внеоборотных активов. Данный факт свидетельствует об увеличении зависимости предприятия от кредиторов и его финансовой неустойчивости. Предприятие не сможет расплатиться в срок по своим займам и долгам, потому что его собственный капитал сосредоточен в самых неликвидных активах.

Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами ниже нормы на начало периода и на конец. На конец периода оно отрицательно, что в очередной раз подтверждает финансовую неустойчивость анализируемого предприятия, низкую ликвидность его активов, зависимость от заменых источников формирования оборотных средств.

Финансовую неустойчивость предприятия также подтверждает общий недостаток собственных средств для формирования запасов, и отрицательная динамика этого показателя, т.е на конец периода предприятие стало еще больше зависимо от сторонних инвесторов.

Комплексная оценка показателей финансового состояния предприятия характеризует состояние анализируемой организации, как финансово не устойчивое и на начало и на конец периода. Предприятие вынуждено для формирования запасов использовать и собственные средства и долгосрочные и краткосрочные займы. При этом следует отметить отрицательную динамику финансовой устойчивости предприятия, т.е. на конец периода ситуация ухудшилась.

Задание 3.5. Дать определение деловой активности предприятия. Раскрыть методику расчета показателей деловой активности. По данным бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках:

1. Рассчитать показатели деловой активности предприятия (табл. 14).

2. Оценить динамику оборачиваемости активов предприятия, выявить причины ее

изменения.

3. Назвать возможные пути ускорения оборачиваемости капитала предприятия.

РЕШЕНИЕ

Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов. Уровни деловой активности конкретной организации отражают этапы ее жизнедеятельности (зарождение, развитие, подъем, спад, кризис, депрессия) и показывают степень адаптации к быстроменяющимся рыночным условиям, качество управления. Деловую активность можно охарактеризовать также как мотивированный макро- и микроуровнем управления процесс устойчивой хозяйственной деятельности организаций, направленный на обеспечение ее положительной динамики, увеличение трудовой занятости и эффективное использование ресурсов в целях достижения рыночной конкурентоспособности.

Деловая активность организации в финансовом аспекте проявляется в оборачиваемости ее средств и их источников. Поэтому финансовый анализ деловой активности заключается в исследовании динамики показателей оборачиваемости. Эффективность работы организаций характеризуется оборачиваемостью и рентабельностью продаж, средств и источников их образования. Следовательно, показатели деловой активности, измеряющие оборачиваемость капитала, относятся к показателям эффективности бизнеса. [16]

Рассмотрим основные показатели деловой активности предприятия.

Коэффициент оборачиваемости основных средств (фондоотдача) рассчитывается как отношение чистой выручки от реализации продукции (работ, услуг) к среднегодовой стоимости основных средств. Он показывает эффективность использования основных средств предприятия.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств характеризует отношение выручки (валового дохода) от реализации продукции, без учета налога на добавленную стоимость и акцизного сбора к сумме оборотных средств предприятия. Уменьшение этого коэффициента свидетельствует о замедлении оборота оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости материальных запасов - отражает число оборотов товарно-материальных запасов предприятия за анализируемый период. Снижение данного показателя свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов и незавершенного производства или о снижении спроса на готовую продукцию. В целом, чем выше показатель оборачиваемости материальных запасов, тем меньше средств завязано в этой наименее ликвидной статье оборотных активов, тем более ликвидную структуру имеют оборотные активы и тем устойчивее финансовое положение предприятия. Коэффициент оборачиваемости материальных запасов определяется по формуле:

Комз1 = Чистая выручка от реализации продукции /

/Среднегодовая стоимость запасов; (20)

Более точно коэффициент оборачиваемости запасов можно оценить:

Комз2 = Себестоимость реализованной продукции /

/Средняя величина запасов. (21)

В процессе хозяйственной деятельности предприятие дает товарный кредит для потребителей своей продукции, то есть существует разрыв во времени между продажей товара и поступлением оплаты за него, в результате чего возникает дебиторская задолженность. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, сколько раз за год обернулись средства, вложенные в расчеты. Он определяется по формуле:

Кодз = Чистая выручка от реализации продукции /

/Среднегодовая сумма дебиторской задолженности. (22)

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности - показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставленного предприятию. Рост коэффициента означает увеличение скорости оплаты задолженности предприятия, снижение - рост покупок в кредит. Формула расчета коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности имеет вид:

Кокз = Чистая выручка от реализации продукции /

Среднегодовая сумма кредиторской задолженности. (23)

Коэффициент оборачиваемости активов - отражает скорость оборота совокупного капитала предприятия, т.е. показывает, сколько раз за рассматриваемый период происходит полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли, или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая единица активов:

Коа = Чистая выручка от реализации продукции /

/Среднегодовая стоимость активов. (24)

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала рассчитывается как отношение чистой выручки от реализации продукции (работ, услуг) к среднегодовой величине собственного капитала предприятия и характеризует эффективность использования собственного капитала предприятия. [12]

Длительность одного оборота в днях (Д) находится делением количества дней в периоде (Т) на соответствующий коэффициент оборачиваемости Ко:

Д = Т / Коб. (25)

Для расчетов будем принимать Т=360 дней.

Продолжительность операционного цикла находится по формуле:

ПОЦ = ДМОА + ДГП + ДНЗП + ДДЗ

где, ДМОА– длительность оборота материальных оборотных активов (сырья и материалов);

ДГП – длительность оборота готовой продукции;

ДНЗП – длительность оборота незавершённого производства;

ДДЗ– длительность оборота дебиторской задолженности.

Этот показатель рассчитывается за ряд периодов. Если он растет, то деловая активность ухудшается, т.к. замедляется оборачиваемость оборотного капитала, у предприятия возникают повышенные потребности в денежных средствах, и, как следствие, финансовые затруднения.

Продолжительность финансового цикла:

ПФЦ = ПОЦ - ДКЗ

где, ДКЗ – длительность оборота кредиторской задолженности.

Чем меньше ПФЦ, тем лучше, и тем выше деловая активность предприятия.

Расчет показателей деловой активности для анализируемой организации представлен в таблице 14.

Таблица 14. Динамика показателей деловой активности

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Значение |
| **Вспомогательные показатели для расчета деловой активности** |  |
| 1. Прибыль до налогообложения, тыс.р. | 200 |
| 2. Чистая прибыль, тыс.р. | 160 |
| 3. Прибыль до выплаты процентов и налогов, тыс.р. | 200 |
| 4. Средняя величина активов, тыс.р. | (510+600)/2=555 |
| 5. Средняя величина собственного капитала, тыс.р. | (220+250)/2=235 |
| 6. Прибыль от продаж, тыс.р. | 150 |
| 7. Выручка от продаж, тыс.р. | 910 |
| 8. Полная себестоимость проданной продукции (с учетом коммерческих и управленческих расходов), тыс.р. | 610+100+50=760 |
| 9. Валовая прибыль, тыс.р. | 300 |
| 10. Себестоимость проданной продукции, тыс.р. | 610 |
| 11. Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, чел. | Нет данных |
| 12. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.р. | (180+250)/2=215 |
| 13. Средняя величина оборотных активов, тыс.р. | (310+330)/2=320 |
| 14. Средняя величина запасов, тыс.р. | (210+220)/2=215 |
| 15. Средняя величина дебиторской задолженности, тыс.р. | (70+90)/2=80 |
| 16. Средняя величина кредиторской задолженности, тыс.р. | (80+100)/2=90 |
| **Расчетные показатели** |  |
| 1. Фондоотдача, р./р. | 910/215=4,23 |
| 2. Оборачиваемость оборотных средств | 910/320=28,44 |
| 3. Длительность оборота оборотных средств, дн. | 360/28,44=12,66 |
| 4. Оборачиваемость запасов | 610/215=2,84 |
| 5. Длительность оборота запасов, дн. | 360/2,84=126,76 |

Таблица 14 (продолжение)

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Значение |
| 6. Оборачиваемость дебиторской задолженности | 910/80=11,375 |
| 7. Длительность оборота дебиторской задолженности, дн. | 360/11,375=31,65 |
| 8. Оборачиваемость кредиторской задолженности | 910/90=10,11 |
| 9. Длительность оборота кредиторской задолженности, дн. | 360/10,11=35,61 |
| 10. Оборачиваемость активов | 910/555=1,64 |
| 11. Оборачиваемость собственного капитала | 910/235=3,87 |
| 12. Продолжительность операционного цикла, дн. | 126,76+31,65=158,41 |
| 13. Продолжительность финансового цикла, дн. | 158,41-35,61=122,8 |

По сравнению с началом периода все показатели деловой активности ухудшились (об этом можно судить по среднегодовым значениям активов, основных и оборотных средств, превысивших на конец периода значения на начало периода, что привело к сокращению оборачиваемости и увеличению длительности оборота активов, оборотных и основных средств, дебиторской и кредиторской задолженности).

Превышение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности над коэффициентами оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотных средств, запасов, собственного капитала, активов говорит о том, что предприятие обязано погашать свои долги быстрее (раньше), чем оно успеет получить деньги от реализации запасов и поступления погашений дебиторской задолженности. У предприятия очень низкая скорость оборачиваемости запасов (2,84 раза за год, или один оборот запасы предприятия совершают за 126,76 дня), и в целом активов.

Продолжительность операционного и финансового цикла тоже намного отстают от продолжительности оборота кредиторской задолженности, т.е. предприятие очень медленно перерабатывает свои запасы, реализует продукцию и получает деньги, что отрицательно сказывается на ее деловой активности.

Предприятию можно порекомендовать:

1. внедрить экономически обоснованные нормы запаса;
2. постараться приблизить поставщиков сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий и др. к потребителям;
3. расширить складские системы материально-технического обеспечения, а также оптовой торговли материалами и оборудованием;
4. усовершенствовать формы организации промышленного производства, применение более дешевых конструктивных материалов;
5. усовершенствовать системы экономического стимулирования экономного использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов;
6. увеличить удельный вес продукции, пользующейся повышенным спросом.
7. приближение потребителей продукции к ее изготовителям;
8. увеличить объем реализованной продукции вследствие выполнения заказов по прямым связям, досрочного выпуска продукции, изготовления продукции и сэкономленных материалов;
9. усовершенствовать товародвижение и нормализовать размещение оборотных средств;
10. усовершенствовать расчеты с поставщиками и покупателями;
11. ускорить оборот денежных средств за счет улучшения инкассации торговой выручки, строгого лимитирования остатков денежных средств в кассах торговых предприятий, в пути, на расчетном счете в банке;
12. свести к минимуму запасы хозяйственных материалов, мало-ценных и быстроизнашивающихся предметов, инвентаря, спецодежды на складе, сократить подотчетные суммы, расходы будущих периодов;
13. не допускать образования дебиторской задолженности.

ЗАДАНИЕ 3.6. Дать определение экономического эффекта и экономической эффективности. Охарактеризовать основные показатели рентабельности производственно-финансовой деятельности предприятия, раскрыть методику их расчета по данным бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках:

1. Рассчитать в табл. 15 показатели рентабельности деятельности предприятия в предыдущем и отчетном годах.

2. Оценить динамику показателей рентабельности, назвать причины их изменения.

РЕШЕНИЕ

Экономический эффект - это конечный экономический результат, полученный от проведения какого-либо мероприятия, вызывающего улучшение каких-либо показателей работы организации. Результат является абсолютным показателем и измеряется в денежных единицах. В целом получение эффекта предполагает первоначальное осуществление каких-либо затрат, а затем получение дополнительного дохода от внедрения мероприятия. Сам экономический эффект представляет собой этот дополнительный доход, получаемый через дополнительные прибыли, снижение материальных, трудовых затрат, рост объемов производства или качества продукции, выражаемых в цене.

Но как бы ни был важен результат, необходимо еще знать, какой ценой, какими затратами он достигнут. Один и тот же эффект может быть получен разными способами, с разными затратами. Соизмеримость эффекта и затрат на его достижение - основа экономической эффективности. Поэтому, помимо абсолютной величины эффекта, необходимо знать и его относительную величину.

Экономическая эффективность - это показатель, определяемый соотношением экономического эффекта и затрат , породивших этот эффект.

Е= Экономический эффект/Затраты. (26)

Рассмотрим основные показатели рентабельности производственно-финансовой деятельности предприятия и раскроем методику их расчета.

Рентабельность активов – финансовый коэффициент, характеризующий отдачу от использования всех активов организации. Коэффициент показывает способность организации генерировать прибыль без учета структуры его капитала (финансового левериджа), качество управления активами. В отличие от показателя "рентабельность собственного капитала", данный показатель учитывает все активы организации, а не только собственные средства. Поэтому он менее интересен для инвесторов.

Рентабельность активов рассчитывается делением чистой прибыли (как правило, за год) на величину всех активов (т.е сальдо баланса организации):

Рентабельность активов = Чистая прибыль / Активы. (27)

В результате расчета получается величина чистой прибыли с каждого рубля вложенного в активы организации. Часто, чтобы получить более наглядное, процентное соотношение в формуле используют умножение на 100. В этом случае показатель также можно интерпретировать как "сколько копеек приносит каждый рубль, вложенный в активы организации".

Для более точных расчетов в качестве показателя "Активы" берется не значение на конкретную дату, а среднее арифметическое значение – активы на начало года плюс активы на конец года делят на 2.

Чистая прибыль организации берется по данным "Отчета о прибылях и убытках", активы – по данным Баланса.

Рентабельность собственного капитала – показатель чистой прибыли в сравнении с собственным капиталом организации. Это важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал. В отличие от схожего показателя "рентабельность активов", данный показатель характеризует эффективность использования не всего капитала (или активов) организации, а только той его части, которая принадлежит собственникам предприятия.

Рентабельность собственного капитала рассчитывается делением чистой прибыли (обычно, за год) на собственный капитал организации:

Рентабельность собственного капитала = Чистая прибыль /

/ Собственный капитал (28)

Для получения результата в виде процента, указанное отношение часто умножают на 100.

Более точный расчет подразумевает использование средней арифметической величины собственного капитала за тот период, за который берется чистая прибыль (как правило, за год) – к собственному капиталу на начало периода прибавляют собственный капитал на конец периода и делят на 2.

Чистая прибыль организации берется по данным "Отчета о прибылях и убытках", собственный капитал – по данным пассива Баланса.

По усредненным статистическим данным рентабельность собственного капитала составляет примерно 10-12% (в США и Великобритании). Для инфляционных экономик, таких как российская, показатель должен быть выше. Главным сравнительным критерием при анализе рентабельности собственного капитала выступает процент альтернативной доходности, которую мог бы получить собственник, вложив свои деньги в другой бизнес. Например, если банковский депозит может принести 10% годовых, а бизнес приносит лишь 5%, то может встать вопрос о целесообразности дальнейшего ведения такого бизнеса. [15]

Рентабельность чистых активов (RONA) = Прибыль до налогообложения /

/ Чистые активы. (29)

Расчет величины чистых активов сводится к определению разницы между активами и пассивами (обязательствами), которые определяются следующим образом.

В состав активов, принимаемых к расчету, включаются все активы организации, за исключением дебиторской задолженности учредителей (участников, акционеров, собственников, членов) по взносам (вкладам) в уставный капитал (уставный фонд, паевой фонд, складочный капитал), по оплате акций.

В состав обязательств, принимаемых к расчету, включаются все обязательства, кроме доходов будущих периодов. Но не всех доходов будущих периодов, а тех, которые признаны организацией в связи с получением государственной помощи, а также в связи с безвозмездным получением имущества. Эти доходы фактически являются собственным капиталом организации, поэтому для целей расчета стоимости чистых активов исключаются из раздела краткосрочных обязательств баланса.

В рассматриваемом примере не указаны дебиторская задолженность учредителей по взносам в уставный капитал по оплате акций, а также доходы будущих периодов, признанные организацией в связи с получением государственной помощи или с безвозмездным получением имущества. Поэтому примем не указанные величины равными нулю, и, следовательно, чистые активы исследуемой организации будут равны разнице между активами и обязательствами перед сторонними кредиторами, т.е. капиталу и резервам организации (раздел III баланса).

Рентабельность продукции (рентабельность производственной деятельности) может быть выражена формулой:

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия умноженная на 100% деленная на полную себестоимость реализованной продукции.

В числителе этой формулы может быть также использован показатель прибыли от реализации продукции. Данная формула показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Данный показатель рентабельности может быть определен как в целом по данной организации, так и по отдельным ее подразделениям, а также по отдельным видам продукции. [15]

В ряде случаев рентабельность продукции может быть исчислена как отношение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (прибыли от реализации продукции) к сумме выручки от реализации продукции.

Одним из наиболее распространенных показателей рентабельности является рентабельность продаж. Этот показатель определяется по такой формуле:

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) умножить на 100% делить на выручку от реализации продукции (работ, услуг).

Рентабельность продаж характеризует удельный вес прибыли в составе выручки от реализации продукции. Этот показатель называют также нормой прибыльности.

Рентабельность валовая должна служить оценкой экономической эффективности предприятия, которая отражает рациональное использование трудовых, материальных, денежных и прочих ресурсов. Анализ рентабельности проводится регулярно в каждой нормально функционирующей фирме. Его основной целью является выявление как наименее, так и наиболее доходных аспектов деятельности. По результатам такого анализа выстраивается линия стратегии компании в долгосрочной и краткосрочной перспективе. Рентабельность валовая отражает долю валовой прибыли, которая относится на единицу выручки. [11]

Рассчитаем рассмотренные показатели рентабельности и результаты расчетов занесем в таблицу 15.

Таблица 15. Оценка рентабельности производственно-финансовой

деятельности предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Значение |
| 1. Рентабельность активов, % | 160/555 х 100% = 28,83 |
| 2. Рентабельность собственного капитала, % | 160/235 х 100% = 68,065 |
| 3. Чистая рентабельность активов, % | 200/555 х 100% = 36,036 |
| 4. Чистая рентабельность собственного капитала, % | 200/235 х 100% = 85,106 |
| 5. Рентабельность продукции, % | 160/760 х 100% = 21,053 |
| 6. Рентабельность продаж, % | 160/910 х 100% = 17,582 |
| 7. Чистая рентабельность продаж, % | 200/910 х 100% = 21,978 |
| 8. Валовая рентабельность продаж, % | 300/910 х 100% = 32,967 |

ВЫВОД:

Показатели рентабельности у анализируемого предприятия находятся на достаточно высоком уровне - рентабельность превышает ставку рефинансирования, т.е. владельцу капитала выгоднее инвестировать средства в организацию, чем хранить их на банковском депозите. Высока доля рентабельности собственного капитала, это объясняется высокой долей заемного капитала в пассиве организации. В то же время показатель рентабельности продаж указывает на то, что у предприятия слишком высока доля себестоимости в составе выручки от продаж, т е. предприятие не эффективно использует свои основные и оборотные производственные фонды. Данное утверждение подтверждает и показатель рентабельности продукции, который тоже сравнительно низок, глядя на показатели рентабельности собственного капитала. Сравнительно отстает и показатель рентабельности активов от показателя рентабельности собственного капитала, значит, средства предприятия используются не эффективно, не рационально.

Подобное изменение показателей рентабельности в худшую сторону могло быть обусловлено неразумным увеличение основных фондов предприятия, затовариванием складов, потерей конкурентоспособности предприятия (утрату интереса потребителей к продукции предприятия) и множеством других причин.

2. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

ВОПРОС №1. СУЩНОСТЬ И ЦЕЛЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

ОТВЕТ:

Под финансовым менеджментом понимают:

* систему управления формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта и эффективным кругооборотом его денежных средств;
* систему взаимоотношений между различными субъектами по поводу привлечения и использования финансовых ресурсов;
* науку и практику управления финансами предприятий, направленную на достижение его тактических и стратегических целей;
* управление финансовыми ресурсами и имуществом предприятия;
* управление системой денежных отношений (финансами), выражающихся в образовании доходов (денежных фондов и ресурсов), осуществлении расходов (распределении и перераспределении фондов, ресурсов), контроле эффективности названных выше процессов;
* управление активами и пассивами предприятия в целях поддержания платежного баланса и обеспечения необходимой ликвидности предприятия;
* управление финансовыми потоками предприятия.

В отношении финансового менеджмента употребляют следующие понятия: финансовое управление, управление финансами и управление финансовым состоянием. С некоторыми допущениями эти понятия можно считать тождественными. Однако управление финансовым состояние предприятия (ФСП) представляется более широким и емким, поскольку подразумевает интегрированность различных компонент менеджмента и указание на обратную связь в управлении.

Целесообразно различать финансовый менеджмент в узком смысле слова — управление финансовыми ресурсами или финансовыми потоками (традиционное понимание), и финансовый менеджмент в широком понимании — финансовое управление или управление ФСП, т.е. управление предприятием в целом, взаимоувязка всех компонент (областей) менеджмента с позиции достижения желаемого финансового результата.

Финансовый менеджмент можно определить как целенаправленную деятельность субъекта управления (высшего руководства предприятия и его финансовых служб), направленную на достижение желаемого финансового состояния управляемого объекта (предприятия), т.е. управление предприятием для достижения им намеченных финансовых результатов и эффективности его деятельности. Следовательно, финансовый менеджмент — это финансовое управление предприятием с точки зрения достижения желаемого финансового результата или управление ФСП.

С точки зрения практики применения, цель финансового менеджмента — максимизация благосостояния собственников с помощью рациональной финансовой политики на основе:

* долгосрочной максимизации прибыли;
* максимизации рыночной стоимости предприятия.

ВОПРОС №29. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ИЛИ ОПЕРАЦИОННЫЙ РЫЧАГ

ОТВЕТ:

На предприятии существуют два вида затрат: переменные и постоянные. Их структура в целом, а в частности уровень постоянных затрат, в общей выручке предприятия или в выручке от единицы продукции могут значительно влиять на тенденцию изменения прибыли или издержек. Это происходит из-за того, что каждая дополнительная единица продукции приносит некоторую дополнительную доходность, которая идет на покрытие постоянных затрат, и в зависимости от соотношения постоянных и переменных затрат в структуре издержек компании, общий прирост доходов от дополнительной единицы товара может выразиться в значительном резком изменении прибыли. Как только достигается уровень безубыточности, появляется прибыль, которая начинает расти быстрее, чем объем продаж.

Операционный рычаг является инструментом для определения и анализа данной зависимости. Другими словами он предназначен для установления влияния прибыли на изменение объема реализации. Суть его действия заключается в том, что при росте объема выручки наблюдается больший темп роста объема прибыли, однако этот больший темп роста ограничен соотношением постоянных и переменных затрат. Чем ниже удельный вес постоянных затрат, тем меньше будет это ограничение.

Производственный (операционный) леверидж количественно характеризуется соотношением между постоянными и переменными расходами в общей их сумме и величиной показателя «Прибыль до вычета процентов и налогов». Зная производственный рычаг можно прогнозировать изменение прибыли при изменении выручки. Различают ценовой и натуральный ценовой рычаг.

Ценовой операционный (производственный) рычаг (Рц) вычисляется по формуле:

Рц = В/П, (30)

где, В – выручка от продаж; П – прибыль от продаж.

Учитывая, что В = П + Зпер + Зпост, формулу расчета ценового операционного рычага можно записать как:

Рц = (П + Зпер + Зпост)/П = 1 + Зпер/П + Зпост/П, (31)

где, Зпер – переменные затраты; Зпост – постоянные затраты.

Натуральный операционный (производственный) леверидж (Рн) вычисляется по формуле:

Рн = (В-Зпер)/П = (П + Зпост)/П = 1 + Зпост/П, (32)

где, В – выручка от продаж; П – прибыль от продаж; Зпер – переменные затраты; Зпост – постоянные затраты.

Операционный рычаг не измеряется в процентах, поскольку представляет собой отношение маржинального дохода к прибыли от продаж. А так как маржинальный доход, кроме прибыли от продаж, содержит еще и сумму постоянных затрат, то операционный рычаг всегда больше единицы.

Величину операционного левериджа можно считать показателем рискованности не только самого предприятия, но и вида бизнеса, которым это предприятие занимается, поскольку соотношение постоянных и переменных расходов в общей структуре затрат является отражением не только особенностей данного предприятия и его учетной политики, но и отраслевых особенностей деятельности.

Однако считать, что высокая доля постоянных расходов в структуре затрат предприятия является отрицательным фактором, так же как и абсолютизировать значение маржинального дохода, нельзя. Увеличение производственного левериджа может свидетельствовать о наращивании производственной мощи предприятия, о техническом перевооружении, повышении производительности труда. Прибыль предприятия, у которого уровень производственного левериджа выше, более чувствительна к изменениям выручки. При резком падении продаж такое предприятие может очень быстро «упасть» ниже уровня безубыточности. Иными словами, предприятие с более высоким уровнем производственного левериджа является более рискованным.

Задачи, которые решаются с помощью операционного рычага (производственного левериджа):

1) расчет финансового результата в целом по организации, а также по видам продукции, работ или услуг на основании схемы «затраты – объем – прибыль»;

2) определение критической точки производства и использование ее при принятии управленческих решений и установлении цен на работы;

3) принятие решений по дополнительным заказам (ответ на вопрос: не приведет ли дополнительный заказ к росту постоянных издержек?);

4) принятие решения по прекращению выпуска товаров или оказания услуг (если цена падает ниже уровня переменных затрат);

5) решение задачи максимизации прибыли за счет относительного сокращения постоянных затрат;

6) использование порога рентабельности при разработке производственных программ, установлении цен на товары, работы или услуги.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – Москва: Проспект, КноРус, 2015. – 832 с.
2. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк – 2-е изд., перераб. и доп. — Киев: Эльга: Ника-Центр, 2004 — 653 с.
3. Бобылева А.З. Финансовые управленческие технологии: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2007. – 492 с.
4. Гаврилова, А. Н. Финансы организаций (предприятий). Примеры и задания: Учеб. Пособие / А.Н. Гаврилова, А. А. Попов — Воронеж: АОНО «ИММиФ», 2005. –288 с.
5. Донцова, Л. В. Анализ бухгалтерской отчетности / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова — М.: Изд-во «Дело и сервис», 2008. — 535 с.
6. Пиндайк Р., Рабинфельд Д. Микроэкономика./ Пер. с англ. – СПб: Питер, 2002. – 608 с.: ил.
7. http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj\_analiz/analiz\_balansa/
8. http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj\_analiz/fin\_koefitcienti/1/3-1-0-11
9. http://becmology.ru/blog/economy/fin\_an01.htm
10. http://bibl.tikva.ru/base/B791/B791Part8-32.php
11. http://fb.ru/article/14380/rentabelnost-valovaya-znachenie-pokazatelya-rentabelnosti-dlya-hozyaystvennoy-edinitsyi
12. http://fin-admin.com/faqv.php?id=5
13. http://sprbuh.systecs.ru/uchet/buhgalterskaya\_otchetnost/forma1\_balans.html
14. http://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/analysis/solvency\_analysis.html
15. http://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/solvency/coefficient\_of\_autonomy.html
16. http://www.bp.ds31.ru/articles/
17. http://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php/
18. http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/finansovyy-analiz-predpriyatiya.html
19. http://www.rubazis.ru/index.php?catid=55:2012-09-24-08-47-29&id=97:2012-09-24-10-14-38&Itemid=61&option=com\_content&view=article