МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ

РЕСПУБЛИКИ

АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

«МAГИСТРСКИЙ ЦЕНТР»

*на правах рукописи*

МОЛУЛОВА АЛИЯ РАСИМ ГЫЗЫ

 **МАГИСТРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ**

**на тему: «Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности».**

Наименование и шифр специальности:060402 «Бухгалтерский учет и аудит»

Специализация: «Бухгалтерский учет и аудит в сфере услуг»

Начный руководитель: доц. Юзбашев Ч. Р.

Руководитель магистрской программы: проф. Дашдамиров А. И.

Заведующий кафедры: проф. Сабзалиев С. М.

**БАКУ – 2016**

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Введение…………………………...……………………………****Глава 1. Методика и методы эффективности и рисков**  **предпринимательской деятельности.**§1.1. Понятие методики эффективности и рисков предпринимательской деятельности ……………§1.2. Методы факторного анализа эффективности  и рисков предпринимательской деятельности …§1.3. Классификация факторов и резервов  предпринимательской деятельности ……………**Глава 2. Анализ источников финансирования имущест-** **венного потенциала, финансового состояния,** **ликвидности и платежеспособности.**§2.1. Анализ состава, структуры динамики капитала и активов организации …………………………… §2.2. Анализ ликвидности и платежеспособности  организации ………………………………………. §2.3. Критерии оценки неплатежеспособности,  вероятности банкротства и рисков пред- принимательской деятельности …………………**Глава 3. Анализ формирования и использования ресурс-** **ного потенциала и эффективности предприни-** **мательской деятельности.** §3.1. Формирование и использование производст- венного потенциала организации ………………. §3.2. Анализ эффективности использования произ- водственного потенциала организации ………… §3.3. Анализ рисков в прогнозировании деятель- ности организации ……………………………….**Заключение ……………………………………………………..****Список использованной литературы ……………………….** | **3**81319233142535970**84****88** |

**Введение**

**Актуальность темы.** В условиях рыночных отношений большое значение придается анализу эффективности и рисков предпринимательской деятельности. Проблема эффективности и рисков относятся к числу наиболее сложных и фундаментальных вопросов в управлении экономикой организации, отрасли и государства. Для управления предприятием требуется огромное количество экономической, политической, правовой и социальной информации. С этой точки зрения управление хозяйственной деятельностью все больше превращается в сферу применения достижений научного прогресса. Поэтому принятие управленческих решений является важным аспектом повышения эффективности и недопущения принятия рискованных решений.

Формирование подходов к решению возникающих проблем в области анализа и принятия оптимальных управленческих решений требует применения новых методик исследований. В условиях конкурентной борьбы возникает необходимость принятия более выверенных управленческих решений, основанных на анализе сложившейся экономической ситуации. Без анализа невозможно добиться поставленной цели повышения эффективности, что требует необходимость обладания и оценки любой информации. Обеспечение управления предприятием оперативной, комплексной и достоверной информацией – основа не только повышения текущей эффективности и устранения негативности возникающих рисков, но и повышения эффективности и избежания пагубных последствий рисков на перспективу.

 Усложняющиеся подходы к анализу расчетов требуют применения различных методов прогнозирования перспективного состояния организации. Применение ныне существующих сложных информационных аналитических программ позволяет осуществлять расчеты по лучшим методам экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Без экономического обоснования дальнейших действий и их применения в управлении коллективом, квалифицированного использования количественных методов экономического анализа и на этой основе проведения различных видов анализа невозможно принятие обоснованных управленческих решений.

Как правило, на современном этапе развития не уделяется должное внимание исследованию таких проблем, как обоснование и принятие управленческих решений в комплексе управления финансово-хозяйственной деятельности.

Возникающие проблемы в рассматриваемой области повышения эффективности и рисков носят чаще всего обобщающий и эпизодический характер, не учитывая ряд важнейших факторов, играющих решающую роль в принятии управленческих решений. В этой связи отметим, что сложность проблемы, недостаточная изученность многих вопросов делают необходимым и целесообразным дальнейшее исследование в этой области. Поэтому работа на указанную тему является актуальной.

**Цель и задачи исследования.** Возникающие проблемы по повышению эффективности и устранению негативности рисков определяют направление исследования, которое состоит в разработке подхода для принятия оптимальных управленческих решений, что позволит эффективно применять новейшие методики и аналитические разработки, и таким образом, добиться высококвалифицированной системы управления.

Целью исследования является выработка рекомендаций, предложений и направлений по активному повсеместному внедрению и адаптации на наших предприятиях количественных методов экономического анализа и их применения в финансово-хозяйственной деятельности на основе изучения условий, при которых осуществляется обоснование и принятие управленческих решений. Такой подход способствует принятию и обоснованию на основе количественных методов экономического анализа необходимых мер по повышению эффективности и недопущению появления негативности рисков.

Достижение поставленной цели предполагает решение следующих задач:

1. Обоснование теоретических основ методики эффективности и рисков в предпринимательской деятельности; изучение методов факторного анализа эффективности и рисков в современном понимании; раскрытие классификации факторов и резервов предпринимательской деятельности.

2. Раскрытие роли, цели и задач анализа имущественного потенциала, состава, структуры, динамики капитала и активов организации, ликвидности и платежеспособности; изучение критериев и оценки неплатежеспособности, вероятности банкротства и рисков в предпринимательской деятельности.

3. Формирование и использование производственного потенциала, комплексная оценка эффективности и финансовых рисков в прогнозировании деятельности организации.

**Научная новизна работы.** Научная новизна работы заключается в том, что в ней на основе метода и методики, а также действующей практики освещены важнейшие проблемы обоснования управленческих решений в бизнесе на основании анализа состава, структуры, динамики капитала и активов организации, рисков в направлении эффективности функционирования организации.

В этой связи мною была комплексно рассмотрена эффективность и риски предпринимательской деятельности с учетом современных условий рыночных отношений.

**Предметом** диссертационного исследования является комплекс вопросов, связанных с использованием количественных методов экономического анализа для обоснования и принятия управленческих решений.

**Методология и методика исследования.** Методологической и теоретической основой диссертации явились законы и нормативные акты Азербайджанской Республики, Международные стандарты финансовой отчетности, а также классические научные разработки и специальная литература по проблема управления, аналитическим процедурам финансово-хозяйственной деятельности. Теоретико-методологической основой диссертационной работы является также системный подход к анализу и обобщению теоретических положений экономической науки, а также практики систематизации при принятии управленческих решений.

**Практическая значимость** диссертации заключается в разработке комплекса предложений и рекомендаций по улучшению эффективности функционирования организации и предотвращении негативного воздействия рисков. Основные научно-практические рекомендации, изложенные в диссертации, базируются на результатах изучения нормативно-правовых документов органов управления применительно к исследуемым проблемам в области развития экономики, предпринимательства и избежании банкротства.

**Информационную базу** исследования составили отчетные финансовые и статистические документы компании «Брикс Американ Тобако» и компании «Агралия» за последние годы.

**Объем и структура работы.** Структура диссертации предопределяется логикой исследования.

В первой главе диссертации «Методика и методы эффективности и рисков предпринимательской деятельности» раскрыты понятие управления и теоретические основы управления бизнесом в его современном понимании; определены роль, цели и задачи повышения эффективности предпринимательства; показаны принятия управленческих решений и их оптимизация на основе аналитических процедур; представлена классификация используемых в анализе хозяйственной деятельности количественных методов.

Во второй главе «Анализ источников финансирования имущественного потенциала, финансового состояния, ликвидности и платежеспособности» представлены основные положения анализа по составу, структуре, динамике капитала и активов, финансового состояния, ликвидности и платежеспособности, а также обоснование управленческих решений; исследованы основные проблемы комплексной оценки эффективности и прогнозирования деятельности организации.

В третьей главе «Анализ формирования ресурсного потенциала и эффективности предпринимательской деятельности» раскрыты основные направления анализа формирования и использования производственного потенциала, комплексной оценки и финансовых рисков, прогнозирование эффективности хозяйственной деятельности организации.

В конце работы по результатам проведенного анализа сделаны соответствующие выводы и предложения.

**ГЛАВА 1. МЕТОДИКА И МЕТОДЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬ-НОСТИ.**

**§1.1. Понятие методики эффективности и рисков пред-принимательской деятельности.**

Получение максимальных размеров прибыли от деятельности организации в результате наиболее полного удовлетворения спроса на продукцию (услуги) является характерной чертой предпринимательской деятельности.

Достигается это путем активного исследования рынков, спроса на продукцию организации, определения внутренних возможностей, а также повышения конкурентоспособности продукции (услуг), в первую очередь той, которая даст возможность получить максимальный доход. Стратегия и тактика организации, как правило, базируется на данных о состоянии рынка. Однако, иногда возникает необходимость оценки текущего положения организации и определения эффективности предпринимательской деятельности в конкретный отрезок времени.

Большинство предприятий (организаций) осуществляют деятельность с одной стороны в области производства продукции или оказания услуг, а также распоряжения имеющимся у него имуществом; с другой стороны – эффективного управления финансовыми ресурсами, ценными бумагами, осуществления эффективной финансовой политики.

Рассматривая методику изучения эффективности деятельности организации важно определить само понятие «эффективность». Эффективность является сигнализатором (индикатором) развития организации (в положительную или отрицательную сторону). Я считаю, чтобы повысить уровень эффективности предпринимательской деятельности необходимо определить из совокупности мер те, которые способствуют процессу развития, и отсечь те из них, что ведут к регрессу.

Рассмотрим взаимоотношения между понятиями эффект и эффективность. Оба понятия характеризуют динамику развития организации как в количественном, так и в качественном отношении. При этом взаимосвязь этих категорий наиболее сильна в отношении качественных изменений, когда как экономический рост вызывается, например, за счет увеличения ресурсов, и поэтому может и не отражать необходимость применения интенсивных факторов.

Категории “эффект” и “эффективность” существенно различаются Эффект отражает результат деятельности организации, т. е он может быть как положительным, так и отрицательным. Эффективность, как правило, отражает положительный итог деятельности.

Эффективность рассматривает условия, способствующие достижению результата. Эффективность определяется соотношением результата (эффекта) и затрат, которые обуславливают конечный результат. Таким образом, Эффективность является сравнительной оценкой результата деятельности. Эффективность любой деятельности, как правило выражают отношением результата к затратам с целью максимизации результата, приходящегося на единицу затрат.

В условиях рынка предприниматели, стремящиеся увеличить свое преимущество перед конкурентами и тем самым обеспечить устойчивость своих рыночных позиций, используют в качестве целевых ориентиров количественные и качественные показатели.

Задачи экономического анализа решаются при использовании различных методик исследования, каковыми могут быть методики комплексного анализа, методики анализа отдельных показателей деятельности организации.

В общем понимании множество приемов, законов максимально целесообразного выполнения какой-либо задачи определяет понятие методика. Методика экономического анализа определяется как система приемов и правил проведения умозаключительного изучения, результатом которого является достижение поставленной цели анализа.

Методика экономического анализа зависит от цели, задач, объектов изучения, от содержания программы изучения, вида экономического анализа, последовательности и сроков выполнения. Совокупность методических приемов выявляет содержание конкретных, характерных для деятельности организации направлений и способов исследования: определение уровня выполнения количественных и качественных показателей бизнес плана, определение и измерение роли отдельных факторов в экономической деятельности организации, изучение динамики развития, оценки итогов деятельности и существующих резервов.

Любая методика экономического анализа должна ориентироваться на точной реализации последовательных действий, результатом которых является определение: целей, задач, объектов анализа; системы показателей, способов исследования объектов анализа, источников и технических средств обработки информации, субъектов анализа, характеристики документов для обрисовки конечных результатов анализа.

Есть *общие методики* анализа, используемые для различных объектов, а также *частные методики*, которые конкретизируют общую методику относительно той или иной организации с учетом специфики, масштабов деятельности, поставленных задач анализа.

Важное место в методике экономического анализа имеет выбор приемов, способов изучения, используемые как инструменты аналитического процесса на различных этапах: первичной обработки данных и их систематизации, исследования динамики показателей, а также их взаимосвязи и взаимозависимости, оценки влияния факторов на итоговые показатели, выявления резервов и определения путей повышения эффективности хозяйственной деятельности организации.

К *стандартным приемам* анализа финансовой (бухгалтерской) отчетности относятся следующие:

1. Чтение отчетности и анализ абсолютных показателей. Бухгалтерс-кий баланс является самым полным источником информации о состоянии денежных средств и имущества организации, потому что в нем отражены результаты деятельности организации к моменту его формирования. Баланс раскрывает финансово-экономическое положение организации. Чтение баланса – это понимание содержания каждой его статьи, приема ее оценки, роли в деятельности организации, связи с другими статьями. Чтение баланса позволяет выявить и оценить состав капитала, обязательств и их элементов; внеоборотных и оборотных активов и их элементов; установить наличие «болевых точек» убытков, уменьшения валюты баланса. составные элементы баланса (показатели) характеризуют положение организации на данный момент. Помимо этого, информация отчета о прибылях и убытках, а также примечания к данной финансовой отчетности позволяют определить причины, из-за которых сложилось такое положение.

2. *Горизонтальный анализ* бухгалтерской отчетности дает возможность сравнить показатели во времени. Для чего рассчитываются как их абсолютные так и относительные изменения. Абсолютные изменения (абсолютный прирост или уменьшение) определяют путем вычитания значения показателя за период, предшествующий отчетному периоду из значения показателя за отчетный период (на отчетную дату). Относительные изменения рассчитывают путем деления значения показателя за отчетный период (на отчетную дату) на значение показателя за предыдущий период (на предыдущую отчетную дату). Относительное изменение называется темпом роста (коэффициентом, процентом).

3. Вертикальный анализ позволяет провести сравнение абсолютных величин отдельных показателей, которые формируют комплексный результативный показатель (например, суммы внеоборотных и оборотных активов, остатков незавершенного производства и готовой продукции и т.п.), а также сопоставление относительных характеристик отдельных показателей путем установления удельного веса каждого в их общей результативной величине.

4. *Структурно-динамический анализ* определяет динамику (изменение) удельного веса отдельного показателя па конец периода (или за отчетный период) по сравнению с его удельным весом на начало периода (или за предыдущий период).

5. *Трендовый анализ* – это анализ динамических рядов показателей хозяйственной деятельности, разделение уровня ряда на его составляющие, определение главной линии развития – тренда, отражающего долгосрочное развитие показателя.

Использование трендового анализа предполагает процессы так называемого сглаживания колебаний экстремальных минимальных и максимальных значений изучаемой группы данных. При этом используются такие методы, как: скользящие средние, центрированные скользящие средние, экспонен-циальное сглаживание.

Метод *скользящих средних* базируется на определении (расчете) средних величин фиксированного числа значений показателей. Скользящие средние – тренд изучаемого временного ряда. Разновидность скользящих средних – *центрированные скользящие средние*, которые определяются как средняя величина каждой пары значений скользящих средних то есть являющиеся двухточечными скользящими средними.

Чтобы устранить колебания временных рядов значений анализируемых показателей можно использовать *метод экспоненциального сглаживания*. Каждое сглаженное значение определяется путем сочетания предыдущего сглаженного значения и текущего значения временного ряда. Текущее значение взвешивается с учетом сглаживающей константы α, величина которой колеблется от 0 до 1 (чаще всего значение α выбирается от 0,1 до 0,3). Таким образом, расчет проводится по следующей формуле

Mt = αNt + (1- α) Mt-1,

где Mt – текущее сглаженное значение;

α – сглаживающая константа;

Nt – текущее значение временного ряда;

Mt-1 – предыдущее сглаженное значение.

6. *Коэффициентный анализ*, как правило, используется для изучения бухгалтерской отчетности. Коэффициенты, которые являются относительными показателями, подразделяются на следующие группы: группа коэффициентов распределения и группа коэффициентов координации.

*Коэффициенты распределения* дают возможность установить, какую часть (долю, удельный вес) тот или иной абсолютный показатель составляет от итога группы показателей.

Коэффициенты координации являются качественными характеристиками, отражающие соотношения различных по сути абсолютных показателей или их линейных комбинаций, которые имеют разное экономическое понимание. Анализ финансовых коэффициентов выражается в проведении сравнения отчетных величин с базисными, а также в изучении динамики за отчетный период и ряд лет. В зависимости от информационных возможностей финансовой (бухгалтерской) отчетности можно выделить следующие основные группы финансовых коэффициентов координации: группа коэффициентов рентабельности; группа коэффициентов оборачиваемости; группа коэффициентов финансовой устойчивости; группа коэффициентов ликвидности и платежеспособности.

**§1.2. Методы факторного анализа эффективности и рисков предпринимательской деятельности.**

На различных фазах анализа деятельности организации применяют разнообразные методы изучения хозяйственных процессов и их итогов, которые дают вероятность определить возможность присутствия взаимосвязи между отбираемыми исходными показателями на начальной фазе любой методики анализа, приобретающей благодаря качественным методам структурно-логический вид. Качественные методы используются также и на последней стадии анализа – стадии обобщения и оценки полученных результатов. Количественные методы позволяют обрабатывать экономическую информацию, преобразовать, систематизировать, определить влияние факторов, подсчитать неиспользованные резервы.

Количественные методы многообразны, что объясняется разнообразием и сложностью анализируемых хозяйственных процессов.

Количественные методы экономического анализа подразделяются на традиционные статистические и экономико-математические.

Традиционные статистические методы экономического анализа приме-няют с целью первичной обработки данных, систематизации, сравнения экономических показателей, изучения показателей в динамике, выполнения факторного анализа функциональных зависимостей.

Планомерное научно организованное фиксирование данных, которые отражают те или иные стороны деятельности организации, запись данных по определенным правилам и в определенных аналитических целях представ-ляет собой *статистическое наблюдение*.

Как обычно, изучение любого показателя начинается с изучения его абсолютной величины, сравниваемой с абсолютной величиной этого показателя в предшествующем периоде, нормативной, плановой величинами. Сравнение осуществляется также со средней величиной, рассчитываемой по комплексу аналогичных показателей, и с лучшим показателем. Сравнение на первый взгляд является наиболее простым приемом анализа. Также необходимо учитывать то, что соответственные выводы могут быть получены только при проведении сравнения сопоставимых показателей.

Относительные величины применяются в изучении динамики различных показателей, а также в процессе изучения структурных показателей и их изменения. Рассчитав темпы роста путем отношения величины соответствующего показателя к его базисной величине или к его величине за предшествующий период, можно судить об изменениях показателей в динамике.

Большое значение в экономическом анализе имеют средние величины, позволяющие обобщить группу типичных, однородных показателей деятельности организации, определить закономерности и тенденции: средняя арифметическая, средняя взвешенная, средняя геометрическая, средняя хронологическая моментного ряда динамики и т.д.

Метод группировки дает возможность изучить показатели исходя из определения между ними причинно-следственных связей. С помощью способа группировки, можно осуществить определенную классификацию показателей, а также факторов, влияющих на изменение этих показателей. Группировку полезно использовать в тех случаях, когда предполагается, что существует связь между изменением данного экономического показателя и фактором.

Разделение экономических показателей деятельности организации на результативные и факторные достаточно условно, поскольку практически каждый итоговый показатель может быть использован как факторный, оказывающий свое влияние на другой показатель, и наоборот.

В экономическом анализе исследуются факторные модели, которые отражают стохастические (вероятностные), а также функциональные зависимости (детерминированные, жесткие связи). В детерминированных факторных моделях выделяются три основных типа: мультипликативная модель, аддитивная модель, кратная модель.

Факторный анализ показателей финансовой отчетности базируется на принципе элиминирования, т.е. ликвидации влияния других факторов на динамику итогового показателя. Для выполнения задач факторного анализа применяют такие методы, как метод цепных подстановок, метод абсолютных разниц, метод относительных разниц, интегральный метод, метод долевого участия, логарифмический метод, метод дифференцирования.

Для определения влияния факторов и измерения их влияния существуют определенные методики факторного анализа, в ходе осуществления которых применяют методы факторного анализа: балансовый и индексный методы, метод цепных подстановок, метод абсолютных разниц, метод относительных разниц, интегральный метод, метод дифференцирования.

Рассмотрим некоторые из этих методов.

*Балансовый метод* используется, например, для определения воздействия остатков готовой продукции на начало и конец отчетного периода, объема произведенной продукции на изменение объема реализованной готовой продукции.

*Индексный метод* также используется, когда решаются задачи факторного анализа. Индексный метод дает возможность разложить по факторам как абсолютное, так относительное отклонение результативного показателя. Например, определение влияния на выручку от продаж двух факторов: физического объема реализованной продукции (в количественном выражении) и цен на продукцию.

Это отклонение образуется под воздействием изменений физического объема реализованной продукции и цен. Для оценки воздействия каждого фактора используют прием элиминирования, который предполагает при определении влияния одного фактора устранить влияние другого. Разница между числителем и знаменателем расчета индекса физического объема покажет влияние изменения количества реализованной продукции на сумму выручки от продаж, так как в этом случае будет элиминировано влияние цен. Разница между числителем и знаменателем расчета индекса цен покажет влияние изменения цен на сумму выручки от продаж, так как в этом случае будет элиминировано влияние количества реализованной продукции.

Использование индексного метода имеет некоторые ограничения: число факторов в аналитической формуле, – не более двух, а результативный показатель представляется только в виде произведения факторов. При исследовании других видов факторных зависимостей с большим числом факторов применяют следующие методы факторного анализа: метод цепных подстановок, интегральный метод, логарифмический метод.

С помощью *метода ценных подстановок* определяется величина воз-действия факторов на итоговый показатель с использованием факторных моделей, выраженных в виде функции двух и более переменных. При этом, сначала выбирают вид формулы, в которую включают необходимое количество факторов, воздействующих на итоговый показатель. Затем формируются исходные данные о показателях и факторах в данной модели. Для этого берутся данные отчетности за два временных периода отчетного и предшествующего. Далее вычисляются значения итогового показателя. Количество таких расчетов всегда на одно больше, чем количество факторов в данной формуле. Значения факторов в расчетах последовательно заменяют с предшествующих на отчетные.

В первом расчете все значения факторов, а следовательно, и значение итогового показателя будет за предшествующий период. Во втором и в каждом последующем расчете предшествующее значение одного из факторов заменяют на его отчетное значение. Все остальные факторы остаются неизменными. В результате такого расчета величина итогового показателя становится скорректированным, При этом в каждом последующем расчете количество отчетных значений факторов становится на одно больше, чем в предыдущем расчете.

Для определения последовательности замены значений факторов с пред-шествующих на отчетные исходим из того, что в первую очередь замены проводят по количественным факторам, далее – по качественным. Замены предшествующих значений факторов на отчетные осуществляют до получения отчетного значения результативного показателя. Далее из каждого последующего результативного показателя вычитываем предыдущее его значение, и, тем самым определяем воздействие на итоговый показатель фактора, значение которого в последующем расчете было заменено с предшествующего на отчетное. Таким образом, определяют влияние каждого фактора данной модели. Алгебраическая сумма влияния всех факторов должна соответствовать абсолютному отклонению отчетного значения результативного показателя от его значения за предшествующий период. Затем делаем вывод о характере и степени воздействия каждого фактора на итоговый показатель.

Для измерения воздействия факторов на итоговый показатель в факторных моделях, которые отражают функциональные зависимости, применяется интегральный метод, как и метод цепных подстановок. Этот метод позволяет получить более точные результаты расчетов, которые не зависят от последовательности замены базисных значений факторов на отчетные. Дополнительный прирост итогового показателя, который образовался вследствие взаимодействия факторов, распределяется между ними.

Проблема разложения по факторам прироста результативного показателя, обусловленного их совместным влиянием, не может быть решена простым его делением на количество факторов, поскольку воздействие каждого отдельно взятого фактора по величине, масштабности, направлению воздействия неконкретно. В интегральном методе действует логарифмический закон перераспределения факторных нагрузок при соблюдении положения независимости факторов.

Принцип общего подхода к решению разнообразных задач вне зависимости от количества факторов, включенных в модель, а также формы связи между ними является одной из отличительных черт интегрального метода факторного анализа. Для выполнения задач факторного анализа интегральным методом нужно использовать разные формулы для измерения влияния факторов. При этом формула выбирается исходя из вида факторной системы (мультипликативная, кратная, смешанная). Сложность построения формул выражается в построении подынтегральных выражений элементов структуры факторной системы, потому что этот процесс индивидуален для каждой факторной модели.

*Метод количественной оценки* влияния отдельных факторов на изменение результативного показателя называется дифференцированием. Используя этот метод предполагают, что приращение результативного показателя (функции) распределяется на слагаемые, каждое из которых определяется путем умножения соответствующей частной производной на приращение переменной, по которой вычислена данная производная.

Среди методов экономической кибернетики наиболее распространены методы моделирования и системного анализа.

Эвристические методы представляют собой неформализованные методы анализа экономических явлений и процессов, принятия решений, основанных на опыте, интуиции, аналогиях, изобретательности, экспертных оценках.

Для обработки больших объемов цифровых данных успешно функционируют компьютерные программные продукты, которые выполняют в том числе расчетно-аналитические операции. При помощи этих программ осуществляются методики финансового и управленческого анализа, финансового планирования, бюджетирования и т.д. Компьютерные аналитические программы работают как самостоятельно, так и в составе системного компьютерного обеспечения. Одновременное использование правовых консультационных программ расширяет аналитические возможности программных продуктов, позволяет применять их в разных отраслях, на предприятиях различных организационно-правовых форм и масштабов деятельности.

**§1.3. Классификация факторов и резервов предпринимательской деятельности.**

Эффективность деятельности организации относительно маленьким количеством, относительных показателей, на каждый из которых оказывает влияние совокупность как внешних, так и внутренних факторов.

Одна из важных особенностей экономического анализа - выявление причин, влияющих на изменение экономических показателей предпринимательской деятельности. Для выявления и измерения их влияния применяются методики факторного анализа, для реализации которых необходимо построение адекватной системы результативных показателей. Преобразуя такую систему можно определить и измерить воздействие максимально существенных факторов. Кроме факторной системы рекомендуется создать информационную базу анализа, которая содержит количественные характеристики как внутренних, так и внешних факторов. Разнообразие факторов, оказывающих влияние на итоги предпринимательской деятельности, систематизируем по ряду классификационных признаков.

Поскольку при проведении экономического анализа деятельности организации используется большое количество всевозможных показателей, то нужно их группировать, систематизировать, классифицировать.

Общепринятая классификация факторов делит их на внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся внешнеэкономические условия хозяй-ствования (система рыночных, финансовых отношений, налоговая среда, уровень платежеспособного спроса), социальные условия, природные условия.

Внутренние факторы можно подразделить на производственные (производственные ресурсы, организационно-технический уровень производства) и непроизводственные (снабжение, сбыт, природоохранные мероприятия, социальные аспекты). Помимо этого, внутренние факторы делятся на основные и неосновные. Внутренними основными являются факторы, определяющиерезультаты деятельности организации (средства труда, предметы труда, труд). Внутренние неосновные факторы определяют работу производственного коллектива, но не связаны непосредственно с сущностью рассматриваемого показателя: это структурные сдвиги в составе продукции, нарушения хозяйственной и технологической дисциплины.

Факторы в экономическом анализе могут быть общими, т.е. воздействующими на ряд показателей, или частными, специфическими для данного показателя.

Классификация факторов является базой систематизации, создания ме-тодики анализа их влияния на результативные показатели. В процессе фак-торного анализа количественно измеряется это влияние, и определяются резервы увеличения эффективности деятельности организации. В связи с этим классификация факторов аналогична классификации резервов.

Резервы – неиспользованные возможности уменьшения относительного уровня затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов при достигнутом уровне развития производительных сил и производственных отношений. Одним из путей применения резервов является устранение потерь и нерациональных затрат. Другой путь связан с ускорением научно-технического прогресса как основного рычага повышения интенсификации и эффективности производства. Итак, резервы представляют собой разрыв между достигнутым уровнем использования ресурсов и возможным уровнем в соответствии с накопленным производственным потенциалом организации.

Базовый принцип классификации резервов – по источникам повышения эффективности производства, которые составляют три основные группы: сам труд, предмет труда и средства труда (таблица 1.2.).

Таблица 1.1.

**Классификация факторов и резервов роста эффективности деятельности организации**

|  |  |
| --- | --- |
| **Класификационный признак** | **Вид резервов** |
| 1. По стадиям воспроизводственого цикла | Конструкторская и технологическая стадии Стадия освоения новых технологий, видов продукции Стадия снабжения производства сырьем, комплектующи­ми изделиями, энергией Стадия серийного производства продукции Непроизводственная стадия (сбыт) |
| **Класификационный признак** | **Вид резервов** |
| 2. По результатам их воздействия на изменение | Объемов производства и продажСтруктуры и ассортимента продукцииКачестваЗатратДоходностиФинансового состояния Рентабельности |
| 3. По срокам | Текущие (их устранение возможно в настоящее время) Ретроспективные (их воздействие является фактом, свер­шившимся в предшествующий период)Перспективные (воздействие которых может повлиять на результаты в будущем) |
| 4. По способам выявления | Явные (потери, перерасход)Скрытые (выявление которых требует глубокого анализа) |
| 5. По источникам | ВнешниеВнутренние |
| 6. По характеру воздействия на результативные показатели | ИнтенсивныеЭкстенсивные |

Резервы классифицируют также по конечным результатам, на которые эти резервы воздействуют: резервы повышения объема продукции, резервы совершенствования структуры и ассортимента изделий, резервы улучшения качества, резервы снижения себестоимости продукции, а также резервы повышения прибыльности продукции, укрепления финансового положения и повышения уровня рентабельности.

Большое значение имеет классификация резервов по фазам воспроизводства продукции (закупка ресурсов, изготовление и реализация продукции), по этапам создания и использования изделий (предпроизводственная фаза; производственная фаза; эксплуатационная фаза).

В зависимости от срока использования резервы бываюттекущими реализуемыми на протяжении данного года, и перспективными, которые можно реализовать в более далекой перспективе. Исходя из способовопределения резервы бывают явными (ликвидации очевидных потерь и перерасходов) и скрытыми, которые могут быть определены при помощи особых методов экономического анализа, например сравнительного межхозяйственного анализа, функционально-стоимостного анализа. Отметим, что возможны и другие способы классификации резервов в соответствии с конкретными критериями и проблемами каждой организации.

В зависимости от источников образования резервы бывают внешними и внутренними. Реализация внешних резервов зависит от состояния экономической, политической, социальной внешней среды, в которой работает организация.

Главным источником экономии и повышения ресурсоотдачи служат внутренние резервы.

Использование ресурсов организации может быть экстенсивным (ориентированным на привлечение дополнительных материальных, финансовых ресурсов) и интенсивным (ориентированным на ускорение отдачи от уже произведенных затрат путем интенсификации производства, внедрения новых технологий, повышения производительности). Одной из главных задач экономического анализа является выявление и количественное измерение неиспользованных резервов, a также разработка оптимальных вариантов их применения.

**ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА, ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ, ЛИКВИДНОСТИ И ПЛА-ТЕЖЕСПОСОБНОСТИ.**

**§2.1. Анализ состава, структуры, динамики капитала и активов организации.**

Финансовое благополучие организации, а следовательно, и благополучие лиц, преследующих цель – получение максимальной прибыли зависит от капитала имеющегося у организации, оптимальности его структуры и от того насколько целесообразно он переводится в основные и оборотные фонды.

Одним из важных направлений обеспечения эффективности использования капитала является осуществление политики управления рисками, сопутствующими любому виду предпринимательской деятельности. При этом особую роль принадлежит экономический анализу, способствующему созданию такой политики, моделируя варианты развития той или иной ситуации, обосновывая это необходимыми расчетами, оценками, выводами.

В связи с этим анализу источников формирования капитала, рациональности его размещения и эффективного использования придается исключительное значение.

Вопросы формирования, функционирования и воспроизводства капитала организации экономисты рассматривают па протяжении многих лет, существует множество современных взглядов, теорий и методик, с помощью которых пытаются разрешить эти проблемы. Однако очевидно, что на данный момент отсутствуют системные, комплексные методические разработки вопросов анализа капитала, которые позволяют объективно оценить процессы его формирования, использования и воспроизводства.

Современные концепции капитала свидетельствуют о том, что не существует универсального решения по формированию оптимальной структуры капитала, удовлетворяющего противоположным экономическим запросам заинтересованных лиц и даже одной группы лиц, но на разных стадиях развития организации.

Для измерения, анализа и оценки капитала применяется множество показателей. Следует отметить, что капитал представляет собой категорию со сложной экономической природой. Данные обстоятельство, в свою очередь, и предопределяют необходимость в разработке и применении в анализе капитала системы показателей, которые наиболее полно характеризуют его состояние, движение и эффективность использования.

В процессе использования данных бухгалтерского баланса, отчета об изменениях капитала, приложения к бухгалтерскому балансу, а также дополнительной информации, содержащейся в регистрах бухгалтерского учета и других источниках данных открываются аналитические возможности изучения источников капитала и его размещения.

В процессе деятельности организации величина активов и пассивов, а также их структура меняются. Наиболее общее представление о качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить путем вертикального и горизонтального (структурно-динамического) анализа бухгалтерского баланса организации. Вертикальный анализ дает возможность сделать вывод о составе и структуре актива и пассива на отчетную дату. Необходимые для этого предварительные расчетные процедуры состоят в том, что общую величину валюты баланса (активов, пассивов) принимают за 100%, а каждую статью представляют в виде процентной доли от итога валюты баланса.

Горизонтальный анализ предполагает сопоставление активов и пассивов в динамике (во времени). Чтобы оценить динамику необходимо рас-считать показатели абсолютного и относительного роста (прироста) на от-четную дату по сравнению с их значениями на предыдущую (базисную) отчетную дату. Анализ баланса, как правило, начинается с построения аналитической таблицы. Таблица 2.1 содержит показатели итогов бухгалтерского баланса «Брикс Американ Тобако» на две отчетные даты.

Таблица 2.1

**Состав, структура и динамика активов и пассивов по данным баланса Брикс.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Сумма, тыс. манат** | **Относительное изменение (темп роста), %** | **Удельный вес, %** |
| **на начало****2015 года** | **на****конец****2015 года** | **абсолют-ное изменение****(+, -)** | **на начало****2015 года** | **на****конец****2015 года** | **абсолют-ное изменение****(+, -)** |
| Внеоборотные активы | 2 935 | 3 791 | 857 | 129,19 | 50,49 | 55,10 | 4,62 |
| Оборотные активы | 2 879 | 3 091 | 213 | 107,38 | 49,53 | 44,92 | -4,62 |
| ***Итого активов*** | ***5 813*** | ***6 881*** | ***1 069*** | ***118,39*** | ***100,00*** | ***100,00*** | ***-*** |
| Капитал и резервы | 2 351 | 4 415 | 2 065 | 187,84 | 40,44 | 64,17 | 23,74 |
| Долгосрочные обязательства | - | - | - | - | - | - | - |
| Краткосрочные обязательства | 3 463 | 2 467 | -997 | 71,24 | 59,58 | 35,85 | -23,74 |
| ***Итого пассивов*** | ***5 813*** | ***6 881*** | ***1 069*** | ***118,39*** | ***100,00*** | ***100,00*** | ***-*** |

В 2015г. компания значительно увеличила инвестиции в свою деятель-ность, о чем свидетельствуют как увеличение величины валюты баланса с 5813 тыс. манат на начало года до 6881 тыс. манат на конец года, так и темп роста, который составил 118,39%.

Активы также возросли за счет как вложений в оборотные (на 213 тыс. манат или на 7,38%), так и во внеоборотные (на 857 тыс. манат или на 29,19%) активы. Относительные показатели структуры актива баланса отражают повышение доли внеоборотных активов на 4,62% на отчетную дату и аналогичное снижение доли оборотных активов (-4,62%).

За анализируемой период наблюдается положительная динамика пассива баланса (2065 тыс. манат или 187,84%) и отрицательная динамика итоговой величины краткосрочных обязательств (-997 тыс. манат или 71,24%). Долгосрочных обязательств у компании нет. Увеличение удельного веса в валюте баланса итоговой величины 40,44% в начале года до 64,17% в конце года – положительный факт, свидетельствующий об укреплении финансовой независимости компании от заемного финансирования, что в результате снижает уровень финансовых рисков.

Таблица 2.2

**Состав, структура и динамика собственного и заемного капитала по данным баланса Брикс.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Сумма, тыс. манат** | **Относительное изменение (темп роста), %** | **Удельный вес, %** |
| **на начало****2015 года** | **на****конец****2015 года** | **абсолют-ное изменение****(+, -)** | **на начало****2015 года** | **на****конец****2015 года** | **абсолют-ное изменение****(+, -)** |
| **Капитал и резервы (собственный капитал) – *всего*** | **2 359** | **4 415** | **2 057** | **187,20** | **40,58** | **64,17** | **23,60** |
| Уставной капитал | 501 | 501 | - | 101,00 | 8,61 | 7,27 | -1,35 |
| Добавочныйкапитал | 481 | 481 | - | 101,00 | 8,27 | 6,99 | -1,29 |
| Резервный капитал | 167 | 181 | 15 | 108,44 | 2,87 | 2,63 | -0,25 |
| Нераспределенная прибыль | 1 205 | 3 255 | 2 050 | 270,28 | 20,73 | 47,31 | 26,59 |
| Доходы будущих периодов | 9 | - | -9 | - | 0,14 | - | - |
| **Обязательства (заемный капитал) – *всего*** | **3 455** | **2 467** | **-989** | **71,41** | **59,44** | **35,85** | **-23,60** |
| Краткосрочные обязательства | 3 455 | 2 467 | -989 | 71,41 | 59,44 | 35,85 | -23,60 |
| Кредиты и займы | 1 129 | 936 | -194 | 82,90 | 19,42 | 13,60 | -5,83 |
| Кредиторская задолженность | 2 307 | 1 517 | -791 | 65,75 | 39,69 | 22,04 | -17,66 |
| Резервы предстоящих расходов | 21 | 16 | -6 | 75,56 | 0,35 | 0,23 | -0,13 |
| Прочие краткосрочныеобязательства | - | - | - | - | - | - | - |
| ***Итого собственного и заемного капитала*** | ***5 813*** | ***6 881*** | ***1 069*** | ***118,39*** | ***101,00*** | ***101,00*** | ***-*** |

Для более детального структурно-динамического анализа собственного и заемного капитала следует воспользоваться показателями таблицы 2.2, из которой видно, что увеличение финансирования бизнеса осуществлялось за счет собственного капитала, а именно за счет прироста нераспределенной прибыли (на 2051 тыс. манат или на 170,28%). Это свидетельствует об укреплении финансовой стабильности организации.

Таблица 2.3

**Состав, структура и динамика обязательств по данным баланса Брикс.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  **Показатель** | **Сумма, тыс. манат** | **Относительное изменение (темп роста), %** | **Удельный вес, %** |
| **на начало****2015 года** | **на****конец****2015 года** | **абсолют-ное изменение****(+, -)** | **на начало****2015 года** | **на****конец****2015 года** | **абсолют-ное изменение****(+, -)** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** |
| **Долгосрочные обязательства – *всего*** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| Займы и кредиты | - | - | - | - | - | - | - |
| Отложенные налоговые обязательства | - | - | - | - | - | - | - |
| Прочие долгосрочные обязательства | - | - | - | - | - | - | - |
| **Краткосрочные обязательства – *всего*** | **3 455** | **2 467** | **-989** | **71,41** | **101,00** | **101,00** | **-** |
| Кредиты и займы | 1 129 | 936 | -194 | 82,90 | 32,67 | 37,92 | 5,26 |
| **Кредиторская задолженность**из нее: | **2 307** | **1 517** | **-791** | **65,75** | **66,77** | **61,49** | **-5,29** |
| Поставщики и подрядчики | 1 507 | 617 | -891 | 40,91 | 43,61 | 24,99 | -18,63 |
| Задолженность перед персоналом | 291 | 351 | 61 | 12,70 | 8,41 | 14,20 | 5,8 |
| Задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 119 | 182 | 64 | 153,40 | 3,43 | 7,35 | 3,93 |
| Задолженность по налогам и сборам | 241 | 246 | 6 | 102,09 | 6,95 | 9,95 | 3,01 |
| Прочие кредиторы | 153 | 125 | -29 | 81,59 | 4,41 | 5,04 | 0,65 |
| Задолженность учредителям по выплате доходов | - | - | - | - | - | - | - |
| Резервы предстоящих расходов | 21 | 16 | -6 | 75,56 | 0,59 | 0,62 | 0,04 |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** |
| Прочие краткосрочные обязательства | - | - | - | - | - | - | - |
| ***Итого*** ***обязательства*** | ***3 455*** | ***2 467*** | ***-989*** | ***71,41*** | ***101,00*** | ***101,00*** | ***-*** |

В таблице 2.3 детализированы показатели обязательств, свидетельствую-щих о изменениях в их составе и структуре. Мы видим, что на начало и на конец отчетного года компания не имела задолженности по долгосрочным обязательствам. Величина же краткосрочных обязательств уменьшилась за отчетный период на 989 тыс. манат или на 28,61%, и составила на отчетную дату 2467 тыс. манат. Кроме того, по величине самую большую сумму обязательств составляет кредиторская задолженность 1517 тыс. манат, которая за отчетный год также уменьшилась на 791 тыс. манат или на 34,27%, что связано с существенным снижением задолженности поставщикам и подрядчикам – на 891 тыс. манат или на 59,11%, а также со снижением задолженности прочим кредиторам – на 29 тыс. манат или на 18,43%. В анализируемом периоде компания сократила задолженность по краткосрочным кредитам и займам в абсолютном выражении на 194 тыс. манат в относительном – на 17,12%. Также наблюдался незначительный рост задолженности по заработной плате (61 тыс. манат) и перед внебюджетными фондами (64 тыс. манат). Существенные структурные сдвиги в составе краткосрочных обязательств не наблюдались. Как в предыдущем, так и в отчетном году доля кредитных ресурсов находилась на уровне 1/3 и кредиторской задолженности – на уровне 2/3 общей величины обязательств компании. Для того чтобы установить наличие просроченной задолженности, необходимо воспользоваться данными аналитического учета. Анализ кредиторской задолженности проводится по ее видам, отдельным поставщикам и подрядчикам, срокам погашения на отчетную дату (до 1 месяца, до 3 месяцев, до 6 месяцев, до 12 месяцев).

Помимо балансовых показателей и их производных нужно рассчитать и проанализировать в динамике показатели эффективности капитала и его элементов. Для оценки эффективности используются коэффициенты отдачи (оборачиваемости) совокупных источников средств организации, а также их отдельных видов: собственного капитала, краткосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности. При этом каждый коэффициент отражает отношение выручки от продаж к средней балансовой величине показателей источников средств. Экономическое содержание коэффициентов отдачи капитала выражается в том, что их значение показывает, какая сумма выручки была получена компанией на кждый манат. Чем выше эти показатели, тем больше отдача капитала.

Таблица 2.4

**Показатели оборачиваемости собственного капитала и обязательств за год.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Коэффициент** **оборачиваемости** | **Средняяя продолжительность одного оборота в дях** |
| Собственный капитал | $$\frac{Выручка от продаж}{\begin{array}{c}Средняя балансовая величина\\собственного капитала\end{array}}$$ | $$\frac{\begin{array}{c}Средняя балансовая величина\\собственного капитала\*360\end{array}}{Выручка от продаж}$$ |
| Заемный капитал | $$\frac{Выручка от продаж}{\begin{array}{c}Средняя балансовая величина\\заемного капитала\end{array}}$$ | $$\frac{\begin{array}{c}Средняя балансовая величина\\заемного капитала\*360\end{array}}{Выручка от продаж}$$ |
| Кредиты и займы | $$\frac{Выручка от продаж}{\begin{array}{c}Средняя балансовая величина\\задолженности по кредитам\\и займам\end{array}}$$ | $$\frac{\begin{array}{c}Средняя балансовая величина\\задолженности по кредитам\\и займам\*360\end{array}}{Выручка от продаж}$$ |
| Кредиторская задолженность | $$\frac{Выручка от продаж}{\begin{array}{c}Средняя балансовая величина\\кредиторской задолженности\end{array}}$$ | $$\frac{\begin{array}{c}Средняя балансовая величина\\кредиторской задолженности\*360\end{array}}{Выручка от продаж}$$ |
| Задолженность поставщикам и подрядчикам | $$\frac{Выручка от продаж}{\begin{array}{c}Средняя балансовая величина\\задолженности поставщикам\\ и подрядчикам\end{array}}$$ | $$\frac{\begin{array}{c}Средняя балансовая величина\\задолженности поставщикам \\и подрядчикам\*360\end{array}}{Выручка от продаж}$$ |

Период оборота показывает, какой период времени нужен для окончания полного оборота того или иного источника средств организации, т. е. за какой срок манат капитала генерирует манат выручки. На продолжительность среднего периода оборота капитала каждой организации воздействует большое количество факторов, характерных для ее отраслевой принадлежности, масштабов деятельности и сложившихся особенностей делового оборота. Оценка этого показателя проводится прежде всего в динамике. Отметим, что чем короче этот период, тем быстрее окупаются денежные средства. Таким образом, можно сделать вывод о том, что временная задержка оборота указывает на снижение эффективности использования капитала, финансовых ресурсов. Формулы расчетов показателей оборачиваемости (коэффициента и периодов оборота) представлены в таблице 2.4.

Показатели средних балансовых величин собственного капитала и обязательств за анализируемый период желательно рассчитывать по формуле средней хронологической при условии, что количество дат (1-е число квартала, месяца), на которые имеются отчетные данные, превышает две. Поскольку по нашей компании имеются балансовые данные только на начало и конец года, то чтобы рассчитать среднегодовые балансовые показатели нужно использовать формулу средней арифметической.

В таблице 2.5 показаны результаты расчетов показателей оборачиваемости капитала и его составляющих за 2014 - 2015гг. Здесь мы видим, что в 2015 г. наблюдалось ускорение оборачиваемости всех видов заемных средств в результате увеличения выручки от продаж и снижения среднегодовых показателей задолженности. Кроме того, увеличение собственного капитала компании в 2015 г. большими темпами по сравнению с выручкой от продаж привело к замедлению его оборачиваемости. Отметим данный факт не является негативным, поскольку причиной этого стало значительный увеличение нераспределенной прибыли в составе собственного капитала, что демонстрирует более весомую положительную тенденцию.

Чтобы рассчитать показатели оборачиваемости кредиторской задолженности поставщикам взамен данных о выручке от продаж можно взять данные о себестоимости реализованной продукции, потому что величина этих обязательств отражается по себестоимости купленных компанией товаров, сырья и т.п. Этот способ расчета показателей оборачиваемости в особенности подходит для сопоставления средней продолжительности периода погашения обязательств поставщикам со средней продолжительностью периода нахождения средств в составе материально-производственных запасов.

Таблица 2.5

**Показатели оборачиваемости собственного капитала и обязательств Брикс.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Коэффициент оборачиваемости (количество оборотов за год)** | **Средняя продолжительность одного оборота, дней** |
| **2014 г.** | **2015 г.** | **абсолютное****изменение** | **2014 г.** | **2015 г.** | **абсолютное****изменение** |
| Собственный капитал | 19,18 | 9,85 | -9,34 | 18,79 | 36,60 | 17,82 |
| Заемный капитал | 9,20 | 11,26 | 2,07 | 39,18 | 32,01 | -7,18 |
| Кредиты **и** займы | 24,86 | 32,30 | 7,45 | 14,88 | 11,16 | -3,73 |
| Кредиторская задолженность | 14,76 | 17,44 | 2,69 | 24,42 | 20,66 | -3,77 |
| Задолженность поставщи­кам и подрядчикам. | 21,54 | 31,90 | 9,87 | 16,73 | 11,30 | -5,44 |

**§2.2. Анализ ликвидности и платежеспособности организации.**

Одним из важных аспектов изучения финансового состояния организации является оценка ее платежеспособности и краткосрочной, и в долгосрочной перспективе. Система показателей ликвидности, отражающих способность организации своевременно и полностью осуществить расчеты по краткосрочным кредитам, займам, кредиторской задолженности поставщикам, обязательствам государству, персоналу определяет краткосрочную платежеспособность организации.

Умение организации в как можно меньшие сроки превращать в деньги свои активы, не поступаясь их ценой, характеризует высокий уровень ликвидности.

Поскольку для организации деньги являются, как правило, средством платежа, поддержание достаточного уровня ликвидности заключается в создании такой структуры вложений капитала в активы, которая обеспечит приток финансов благодаря реализации товаров в целях погашения обязательств когда наступят установленных сроки.

Уровень ликвидности баланса определяют сравнением активов, которые сгруппированы по степени ликвидности, и пассивов, сгруппированных в зависимости от сроков их оплаты (погашения задолженности). В таблице 2.6 представлена такая группировка статей бухгалтерского баланса организации.

Таблица 2.6

**Группировка активов по степени ликвидности и пассивов по срокам оплаты.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Группа активов** | **Группа пассивов** |
| *Наиболее ликвидные активы*(НЛА):* денежные средства;
* краткосрочные финансовые вложения
 | *Наиболее срочные обязательства*(НСО):* кредиторская задолженность;
* задолженность перед собственниками по выплате дивидендов;
* просроченная задолженность по креди­там и займам
 |
| *Быстро реализуемые активы*(БРА):краткосрочная дебиторская задолженность (кроме просроченной и сомнительной); прочие оборотные активы | *Краткосрочные обязательства*(КСО):* краткосрочные кредиты и займы (кро­ме просроченных);
* резервы предстоящих расходов;
* прочие краткосрочные обязательства
 |
| *Медленно реализуемые активы*(МРА):запасы (кроме неликвидных запасов сы­рья, материалов, готовой продукции) | *Долгосрочные обязательства*(ДСО):• долгосрочные кредиты, займы и другие долгосрочные обязательства |
| **Группа активов** | **Группа пассивов** |
| *Труднореализуемые активы*(ТРА):внеоборотные активы; долгосрочная дебиторская задолженность; НДС по приобретенным ценностям; неликвидные запасы сырья, материалов, готовой продукции;просроченная и сомнительная дебитор­ская задолженность | *Постоянные пассивы*(ПП):• собственный капитал (уставный, доба­вочный, резервный капитал, нераспре­деленная прибыль, доходы будущих пе­риодов) |

Баланс является абсолютно ликвидным когда выполняются неравенства: НЛА ≥ НСО; БРА ≥ КСО; МРА ≥ ДСО; ТРА ≤ ПП. Отметим, что если одно или несколько неравенств не выполняются, то в этом случае ликвидность баланca отличается от абсолютной.

 Недостаток средств в той или иной более ликвидной группе активов при сложении их итогов (НЛА + БРА + МРА) может быть компенсирован избытком по другой группе. В реальности же менее ликвидные активы не могут компенсировать в полном объеме недостаток более ликвидных.

Соблюдение неравенства ТРА ≤ ПП является по сути необходимым условием того, чтобы структура баланса была признана удовлетворительной . В противном случае, несоблюдение неравенства будет свидетельствовать о том, что компания проводит более рискованную финансовую политику, используя при формировании долгосрочных вложений часть обязательств. При этом за счет привлечения долгосрочных заемных средств в виде инвестиционных кредитов и займов может быть обеспечено сокращение финансовых рисков. Если же такого вида обязательств (ДСО) у организации нет, то это означает, что часть внеоборотных активов финансируется за счет привлечения краткосрочного заемного капитала, срок возврата которого наступит раньше, чем окупятся внеоборотные активы. В результате может наступить стойкая неплатежеспособность, и, как следствие потеря всего бизнеса при объявлении организации банкротом.

Сопоставление активов и обязательств дает возможность установить, уровень ликвидности по состоянию на отчетную дату, а также спрогнозировать ее на перспективу. Текущая ликвидность свидетельствует о наличии у организации избыточной величины ликвидных активов (НЛА + БРА) для погашения краткосрочных обязательств (НСО + КСО) в ближайшее время, т.е. соблюдается неравенство: НЛА + БРА > НСО + КСО. Перспективная ликвидность прогнозирует платежеспособность компании на более длительный срок, которая будет обеспечена при условии, что поступления финансов с учетом имеющихся материально-производственных запасов и долгосрочной дебиторской задолженности превысят все внешние обязательства: НЛА + БРА + МРА > НСО + КСО + ДСО.

Однако, прогноз ликвидности, который устанавливается по описанному алгоритму с использованием статичных данных бухгалтерского баланса, будет приближенным. Поэтому чтобы сделать более точные выводы, необходимо более детально изучить внутренние данные бухгалтерского учета.

Исходя из группировки, представленной в таблице 2.6 ранжированы статьи активов и пассивов по данным бухгалтерского баланса на начало и конец отчетного периода (таблица 2.7).

На отчетную дату в бухгалтерском балансе организации наметилась положительная тенденция, направленная на повышение его ликвидности. Баланс можно признать условно ликвидным, поскольку выполняется только последнее из четырех неравенств, т.е. внеоборотные активы (ТРА = 3791 тыс. манат) меньше, чем постоянные пассивы (ПП = 4415 тыс. манат). Для изучения ликвидности применяют и другие относительные показатели – коэффициенты, характеризующие также качество структуры бухгалтерского баланса.

Алгоритмы расчетов наиболее распространенных коэффициентов ликвидности представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.7

**Группировка активов и пассивов бухгалтерского баланса для оценки ликвидности.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Группы активов** **и пассивов** | **Строка****баланса** | **Сумма, тыс**. **манат** | **Темп роста, %** |
| **на****начало** **года** | **на конец****года** | **абсолютное из­менение (+, -)** |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Наиболее ликвидные активы (НЛА) | 251+261 | 101+175==276 | 121+271== 392 | 117 | 142,35 |
| Быстро реализуемые активы (БРА) | 241+271 | 517 | 581 | 65 | 112,41 |
| Медленно реализуемые активы (МРА) | 211 | 1 849 | 2 001 | 153 | 108,24 |
| Труднореализуемые активы (ТРА) | 191+221++231 | 2 935+191+51=3 177 | 3 791+121=3 912 | 738 | 123,20 |
| Валюта актива баланса | 301 | 5 813 | 6 881 | 1 069 | 118,39 |
| Наиболее срочные обя-зательства (НСО) | 621+631 | 2 301 | 1 517 | -791 | 65,71 |
| Краткосрочные обязательства (КСО) | 611+651+661 | 1 129+21= 1 150 | 936+16= =952 | -199 | 82,76 |
| Долгосрочные обязательства (ДСО) | 591 | - | - | - | - |
| Собственный капитал (СК) | 491+641 | 2 351+9= = 2 360 | 4 415 | 2 057 | 187,20 |
| Валюта пассива баланса | 701 | 5 813 | 6 881 | 1 069 | 118,39 |

Таблица 2.8

**Относительные показатели, характеризующие ликвидность и структуру баланса организации.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Формула расчета** | **Содержание** | **Оптимальное****значение** |
| Общий пока­затель ликвидности | $$\frac{НЛА+0,5\*БРА+0,3\*МРА}{НСО+0,5\*КСО+0,3\*ДСО}$$ | Применяется: для комплексной оценки ликвидности баланса в целом; оценки изменения финансовой си­туации в организации с точки зрения ликвидности; при выборе наиболее надежного из потенциальных партнеров | >1 |
| Коэффи-циент теку-щей лик­видности | $$\frac{\begin{array}{c}Оборотные активы-\\- Задолженность учре-\\дителей по взносам\\в уставной капитал\end{array}}{\begin{array}{c}Краткосрочные\\обязательства\end{array}}$$ | Дает общую оценку ликвидности оборотных активов. Показывает, сколько манат оборотных активов при­ходится на манат краткосрочных обязательств. Так как краткосрочные обязательства погашаются в ос­новном за счет оборотных активов, то, если оборот­ные активы больше краткосрочных обязательств, тео­ретически организация может погасить свои обяза­тельства. Необходимая величина коэффициента варьируется по отраслям, видам деятельности и ее масштабам | > 2 |
| Коэффициент критической (промежуточ­ного покры­тия) ликвид­ности | $$\frac{НЛА+БРА}{НСО+КСО}$$или$$\frac{\begin{array}{c}Денежные средства+\\Краткосрочные\\финансовые вложения+\\Краткосрочная \\дебиторская\\задолженность+\\Прочие оборотные активы\end{array}}{\begin{array}{c}Краткосрочные \\обязательства\end{array}}$$ | Показывает прогнозируемую платежеспособность ор­ганизации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами | > 0,8 |
| Коэффициентабсолютнойликвидности | $$\frac{НЛА}{НСО+КСО}$$или$$\frac{\begin{array}{c}Денежные средства+\\+Краткосрочные\\финансовые вложения\end{array}}{\begin{array}{c}Краткосрочные \\обязательства\end{array}}$$ | Наиболее жесткий критерий ликвидности органи­зации. Показывает, какая часть краткосрочных за­емных обязательств может быть при необходимо­сти погашена немедленно за счет денежных средств.  | > 0,2 |
| **Показатель** | **Формула расчета** | **Содержание** | **Оптимальное****значение** |
| Коэффи-циент срочной ликвид­ности (рассчиты­вается на конкретную дату) | $$\frac{\begin{array}{c}Величина денежных средств\\в распоряжении организации\\на конкретную дату\end{array}}{\begin{array}{c}Величина обязательств,\\которые необходимо \\оплатить на эту дату\end{array}}$$ | Отражает реальную платежеспособность компании погасить денежные обязательства, приходящиеся на эту дату | > 1 |
| Коэффициент обеспеченности оборотных акти­вов собственны­ми средствами | $$\frac{СК+ДСО-НЛА}{НЛА+БРА+МРА}$$или$$\frac{\begin{array}{c}Собственный капитал+\\+Долгосрочные \\обязательства-\\-внеоборотные\\активы\end{array}}{Оборотные активы}$$ | Показывает, какая часть оборотных активов сфор­мирована за счет собственного капитала (после не­обходимого объема отвлечения собственных средств во внеоборотные активы) | > 0,1 |

В финансовом анализе принято считать, что оптимальными значениями коэффициентов ликвидности являются: абсолютная ликвидность – от 0,2 до 0,4; промежуточная (критическая) ликвидность – от 0,5 до 1; текущая ликвидность – от 1 до 2. Значение коэффициента текущей ликвидности на уровне 2 показывает то, что балансовая стоимость оборотных активов в 2 раза превышает балансовую стоимость краткосрочных обязательств.

Таким образом, это свидетельствует о том что организация в любой момент может погасить долги и о том что у организации есть все необходимые резурсы для осуществления своей деятельности. У компании имеются чистые оборотные активы, которые сформированы за счет собственных средств.

Проведение анализа и оценки уровня платежеспособности любого хо-зяйствующего субъекта обусловлено рядом обстоятельств и необходимостью в который можно включить:

♦ регулярность прогнозирования финансового состояния этого субъекта;

♦ своевременность погашения обязательств перед государством, внебюджетными фондами, поставщиками, работниками, акционерами;

♦ повышение доверия партнеров и инвесторов с целью осуществления совместной деятельности;

♦ полное погашение кредитов и оценка эффективности их использования.

Платежеспособность компании может быть оценена или как краткосрочная, или как долгосрочная. Краткосрочная платежеспособность определяется наличием наиболее ликвидных активов, таких как денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, которые полностью обеспечивают погашение срочных обязательств. Используя данные бухгалтерского баланса эту платежеспособность рассчитывают не менее чем за квартал.

Однако, организации проводят расчеты по обязательствам каждый день и поэтому для оптимального управления бухгалтерским учетом рекомендуется составлять оперативный платежный календарь, в котором ежедневно сопоставляются данные о наличных и ожидаемых платежных обязательствах. При этом Идеальным вариантом является тот, когда они полностью совпадают по величине.

При составлении оперативного платежного календаря используют следующие основные данные:

– отгрузка продукции и выручка от продаж продукции;

– оказанные услугах и оплата за них;

– закупки средств производства, пополнение материально-произ-водственных запасов;

– документы о расчетах по оплате труда, на выдачу авансов работникам;

– выписки со счетов банка и др.

Помимо этих показателей ликвидности для долгосрочной платежеспособности рекомендуется применять и другие, представленные в таблице 2.9.

Таблица 2.9

**Дополнительные показатели для оценки долгосрочной платежеспособности организации.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Расчет** |
| Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности по состоянию на определенную дату | $$\frac{Дебиторская задолженность}{Кредиторская задолженность}$$ |
| Период инкассирования дебиторской задолженности, дней | $$\frac{\begin{array}{c}Средняя за период балансовая величина\\дебиторской задолженности\* \\\*Количество дней в периоде\end{array}}{Выручка от продаж}$$ |
| Коэффициент покрытия чистыми активами совокупных обязательств | $$\frac{Чистые активы}{Обязательства}$$ |
| Коэффициент покрытия чистыми оборот-ными активами кредиторской задолженности | $$\frac{Чистые оборотные активы}{Кредиторская задолженность}$$ |
| Доля чистых оборотных активов в общей величине чистых активов | $$\frac{Чистые оборотные активы}{Чистые активы}$$ |

В настоящее время установлены единые нормативные критерии для вычисления долгосрочной платежеспособности (неплатежеспособности) компании и качества структуры ее баланса. Однако на практике применяются приведенные ниже значения коэффициентов, исходя из которых можно судить о финансовой благонадежности организации. Считается, что следующие два показателя должны иметь значения:

♦ коэффициент текущей ликвидности КТЛ ≥ 2;

♦ коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами К СОС ≥ 0,1.

Если хотя бы один из этих коэффициентов на отчетную дату имеет меньшее значение, то организация считается неплатежеспособной, а структура ее баланса – неудовлетворительной. В данной ситуации при положительной динамике коэффициента текущей ликвидности за анализируемый год делается прогноз на шесть следующих за отчетной датой месяцев о возможности восстановления платежеспособности. С этой целью рассчитывется коэффициент восстановления платежеспособности (К ВОССТ) на шесть месяцев:

КВОССТ = $\frac{К\_{ТЛ\_{к.г.}}+ \frac{6 месяцев}{12 месяцев}\*(К\_{ТЛ\_{к.г.}}- К\_{ТЛ\_{н.г.} })}{Оптимальное значение К\_{ТЛ}} .$

В знаменателе дроби стоит оптимальное значение коэффициента текущей ликвидности, равное 2.

Критериальное значение Квосст ≥ 1. Величина Квосст ≥ 1 показывает, что при сохранении сложившейся положительной динамики коэффициента текущей ликвидности в течение шести месяцев организация реально может восстановить платежеспособность. Если КВОССТ < 1, то в течение шести месяцев организация не сможет восстановить платежеспособность, следовательно, ей необходимо разработать и реализовать комплекс мер по ускорению оборачиваемости оборотных средств для более активного их роста. А это, в свою очередь, станет возможным при условии активного роста выручки от продаж.

Если фактические значения коэффициентов КТЛ и КСОС на отчетную дату соответствуют нормативным, то компания считается платежеспособной, а структура ее баланса – удовлетворительной. В данной ситуации при отрицательной динамике коэффициента текущей ликвидности за анализируемый год делается прогноз на три следующие за отчетной датой месяца о возможности потери платежеспособности. С этой целью рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности на три месяца (К утр ):

Кутр = $\frac{К\_{ТЛ\_{к.г.}}+ \frac{3 месяцев}{12 месяцев}\*(К\_{ТЛ\_{к.г.}}- К\_{ТЛ\_{н.г.}})}{Оптимальное значение К\_{ТЛ}} .$

Критериальное значение Кутр ≥ 1,0. Величина Кутр < 1 указывает на то, что при сохранении сложившейся отрицательной динамики коэффициента текущей ликвидности в течение трех месяцев компания реально может потерять платежеспособность. Если Квосст > 1, то в течение трех месяцев компания останется платежеспособной.

В таблице 2.10 отражены результаты расчетов коэффициентов ликвидности, которые позволяют судить о том, что при наметившейся благоприятной тенденции их значений за анализируемый период данная компания будет продолжать оставаться неплатежеспособной (КТЛ = 1,205).

Значение коэффициента восстановления платежеспособности не дает возможность осуществить оптимистичный прогноз на ближайшие шесть месяцев после отчетной даты, поскольку его значение (0,713) меньше нормативного (нормативное значение равно единице).

Таблица 2.10

**Показатели ликвидности и платежеспособности организации.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Оптимальное значение** | **На начало года** | **На конец года** | **Изменение (+, -)** |
| Коэффициент текущей ликвидности | ≥ 2 | 0,761 | 1,205 | 0,441 |
| Коэффициент критической ликвид­ности (промежуточного покрытия) | ≥ 0,8 | 0,230 | 0,394 | 0,165 |
| Коэффициент абсолютной ликвид­ности | ≥ 0,2 | 0,080 | 0,159 | 0,080 |
| Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности | ≥ 1 | - | 0,713 | - |

Коэффициентный метод анализа ликвидности имеет как достоинства, так и недостатки. К достоинствам можно отнести:

♦ в сравнении показывает какова возможность компании ответить по своим обязательствам с помощью разных видов оборотных активов, для превращения которых в денежные средства либо требуется время, соответствующее периоду их оборота, либо время вообще не требуется;

♦ характеризует уровень покрытия краткосрочных обязательств оборотными активами;

♦ свидетельствует о степени соответствия достигнутого уровня ликвидности оборотных активов их оптимальному значению.

Недостатками коэффициентного метода анализа ликвидности являются следующие:

♦ коэффициенты ликвидности рассчитывают по балансу, т.е. спустя определенное время, необходимое дли его составления;

♦ критериальные значения коэффициентов ликвидности не ранжированы в зависимости от вида деятельности организации, масштабов и специфики организации;

♦ группировка активов и обязательств по балансовым данным имеет достаточно условный характер, поскольку балансовая величина некоторых показателей может существенно отличаться в ту или иную сторону от их реальной ликвидной величины (например, в результате использования разных подходов при формировании учетной политики, при наличии в составе обязательств так называемых неденежных).

**§2.3. Критерии оценки неплатежеспособности, вероятности банкротства и рисков предпринимательской деятельности.**

Методика анализа финансового положения неплатежеспособных орга-низаций имеет свои особенности, поскольку цель такого анализа – выявление конкретных причин финансового кризиса и обоснование политики финансового оздоровления. К объектам постоянного наблюдения так называемого кризисного поля, которые представляют собой индикаторы изменения финансового состояния компании, относятся:

♦ чистый денежный поток;

♦ концентрация финансовых операций в зонах повышенного риска;

♦ состав текущих расходов;

♦ состав активов;

♦ состав финансовых обязательств по срочности погашения;

♦ структура капитала;

♦ рыночная стоимость компании.

Для определения вероятности банкротства субъекты, анализирующие финансовое состояние компании, применяют собственные аспекты. Методические подходы, на которых базируется такой анализ, обычно предполагают использование комплекса финансовых показателей, которые можно подразделить в следующие основные группы:

♦ качество структуры бухгалтерского баланса;

♦ ликвидность и платежеспособность;

♦ финансовая независимость;

♦ эффективность оборотного капитала (оборачиваемость, доходность, рентабельность);

♦ эффективность, внеоборотного капитала (фондоотдача основных средств, доходность долгосрочных финансовых вложений);

♦ полнота и своевременность исполнения бюджетных и внебюджетных обязательств;

♦ инвестиционная привлекательность;

♦ рыночная устойчивость.

Используя показатели бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках рассматриваются кредитоспособность и вероятность банкротства. Данные для анализа финансовых показателей представлены в таблице 2.11.

Таблица 2.11

**Финансовые показатели для оценки кредитоспособности и вероят-ности банкротства организации.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2014 г.** | **2015 г.** | **Тенденция** |
| Абсолютная ликвидность | 0,080 | 0,159 | Положительная |
| **Показатель** | **2014 г.** | **2015 г.** | **Тенденция** |
| Критическая (промежуточная) ликвидность | 0,230 | 0,394 | Положительная |
| I екущая ликвидность | 0,765 | 1,205 | Положительная |
| Соотношение собственных и заемных средств | 0,84 | 1,80 | Положительная |
| Рентабельность продаж, *%* | 9,75 | 14,58 | Положительная |

Исходя из значений показателей можно сделать вывод о том, что Брикс нельзя рассматривать как первоклассного заемщика с высокой степенью кредитоспособности. Однако в результате ускоренной положительной тенденции по всем оценочным финансовым показателям компания выглядит с точки зрения прогноза кредитоспособности положительно.

В числе показателей, которые в качестве более значимых с точки зрения отражения перспективы банкротства, оказались следующие:

$$\frac{Оборотный капитал}{Совокупные активы} ;$$

$$\frac{Накопленный капитал}{Совокупные активы} ;$$

$$\frac{Прибыль до уплаты налогов и процентов}{Совокупные активы} ;$$

$$\frac{\begin{array}{c}Рыночная стоимость обыкновенных и привилегированных\\акций, находящихся в обращении\end{array}}{Совокупная величина краткосрочныхи долгосрочных обязательств} ;$$

$$\frac{Объем продаж}{Совокупные активы} ;$$

Рассмотрим Формулы для анализа потенциального банкротства напримере двухфакторной и пятифакторной моделей.

Двухфакторная модель:

$\frac{Оборотные активы}{Краткосрочные обязательства}+ \frac{Заемный капитал}{Активы}$ .

Пятифакторная модель (для компаний, ценные бумаги которых имеют рыночные котировки):

$$\frac{Чистые оборотные активы}{Активы}+ \frac{Прибыль от основной деятельности}{Активы}+\frac{Накопленный капитал}{Активы}+ \frac{Уствный капитал}{Обязательства}+ \frac{Выручка от продаж}{Активы} .$$

|  |  |
| --- | --- |
| **Значение** | **Вероятность банкротства** |
| Менее 1,8 | Очень высокая (дефолт) |
| 1,81- 2,7 | Высокая (зона неопределенности) |
| 2,71- 2,99 | Возможна (зона неопределенности) |
| Более 3,0 | Очень низкая (перспектива платежеспособности) |

Следует отметить, что ослабление контроля индикаторов финансового состояния компании может привести, в первую очередь к стойкой неплатежеспособности, угрозе банкротства. В целях предотвращения банкротства и регенерации устойчивого финансового положения компании нужно разработать механизм, включающий экономические, финансовые, технические и организационные меры, которые впоследствии станут основополагающими элементами программы финансового оздоровления компании.

Отметим, что, как правило, основные задачами финансового оздоровления компании являются:

♦ максимизация прибыли;

♦ оптимизация структуры капитала и обеспечение финансовой устойчивости;

♦ оптимизация структуры оборотных активов, ускорение оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженностей;

♦ снижение количества неденежных форм расчетов с покупателями;

♦ создание инвестиционной привлекательности компании;

♦ формирование эффективной системы управления компанией;

♦ использование рыночных механизмов привлечения финансовых средств;

♦ инвентаризация имущества и реструктуризация имущественного комплекса, проведение рыночной оценки активов;

♦ реструктуризация задолженности по платежам в бюджет;

♦ погашение задолженности по оплате труда;

♦ укрепление рыночных позиций компании;

♦ сокращение текущих затрат;

♦ обоснование учетной политики;

♦ обоснование дивидендной политики;

♦ достижение прозрачности финансово-экономического состояния компании для собственников, инвесторов, кредиторов.

Предпринимательская деятельность постоянно сопровождается различными рисками (таблица 2.12). Предпринимательский риск – это возможность неблагоприятного результата деятельности, что может выражаться в неполучении запланированной прибыли, снижении объема продаж, несении убытков, потере собственниками части имущества.

Таблица 2.12

**Виды рисков предпринимательской деятельности.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Группировочный****признак** | **Вид риска** |
| Сфера возникновения | Внешние, объективные (правовые, политические, социальные, инфляционные и т.п.)Внутренние, субъективные, зависящие от качества управления компанией (предмет деятельности, технология, персонал, снаб­жение, сбытовая, договорная, ценовая, инвестиционная, фи­нансовая политика и т.п.) |
| Продолжительностъ | Длительные, сопутствующие географическому сегменту сбыта, отраслевой принадлежности организации и т.п.Кратковременные, действующие ограниченный период (период использования банковского кредита, время транспортировки партии товара и т.п.) |
| **Группировочный****признак** | **Вид риска** |
| Масштабы послествий при реализации риска | Допустимые, не превышающие ожидаемой прибыли Критические, не превышающие ожидаемого дохода (выруки) Катастрофические, угрожающие потерей имущества (активов), крайняя форма реализации — потеря бизнеса, например, в результате банкротства |
| Возможностьпрогнозирования | Прогнозируемые (возможен расчет степени вероятности, фи­нансовых последствий и затрат на профилактику рисков)Непрогнозируемые, определить вероятность реализации кото­рых с помощью методов математической статистики не пред­ставляется возможным |
| Регулярность | СистематическиеЭпизодические |

Как правило, управленческое решение может нести в себе угрозу потерь, поэтому в стратегическом управлении компании важно качественное качественное управление рисками, к компонентам которого относятся:

♦ идентификация;

♦ профилактика;

♦ предупреждение.

Определяя предпринимательские риски необходимо учитывать то, что риск сам по себе является экономической категорией, и поэтому система управления рисками (риск-менеджмент) предполагает рассмотрение всех ее составляющих прежде всего как часть финансового управления организацией в целом.

Управление предпринимательскими рисками базируется на следующих критериях: осознанность принятия рисков и управляемость; независимость управления; сопоставимость с финансовыми возможностями организации; экономичность управления; учет временного фактора; учет финансовой стратегий организации; возможность передачи рисков.

Различают следующие формы управления рисками:

♦ активная – применение имеющихся данных осуществление прогнозирования событий, активное влияние на управление деятельностью компании с целью максимально возможного предотвращения негативных результатов;

♦ адаптивная – приспособление к сложившемуся положениюпостепенное частичное предотвращение убытков;

♦ консервативная — следование управляющего воздействия за риско-вым событием, направленность этого воздействия на локализацию ущерба.

Взаимоувязка основных типов риска, факторов и показателей, используемых в его оценке, представлена в таблице 2.13

Неизбежным атрибутом любого сектора экономики, с чем все компании имеют дело, остается риск предпринимательской деятельности.Это понятие описывает все типы риска, которые возникают в результате влияния специфических и макроэкономических факторов. инвестиционному проекту независимо от условий его финансирования.

Целостное представление о риске в сфере долгосрочного инвестирования нельзя получить без изучения понятия финансового риска, под которым подразумевается дополнительный риск, возлагаемый на собственников компании, ассоциируемый с возможностью невыплаты по своим долговым обязательствам.

Финансовые риски – совокупность специфических видов риска, которые возникают в связи с неопределенностью воздействия внешних и внутренних факторов осуществления хозяйственной деятельности организации. Основными финансовыми рисками являются: потеря финансовой устойчивости и ликвидности; риск неплатежеспособности; инфляционный; валютный; инвестиционный; депозитный; процентный; кредитный; структурный; криминогенный; риск снижения рентабельности; прочие.

Таблица 2.13

**Система рисков в долгосрочном инвестировании.**

|  |  |
| --- | --- |
| Типы риска в зависимости от ус­ловий финансирования и комби­наций проектов | Тип риска в зависимости от ус­ловий финанси­рования и комби­наций проектов |
| Финансирование проекта полностью за счет собственных средств | Смешанное финансирование (Собственный + Заемный капи­тал) |
| Предпринимательский (бизнес) риск | Предпринимательский риск + Финансовый риск |
| Индивидуальные проекты | Портфель инвестиций (проектов) |
| Общий риск организации-проектоустроителя |
| Диверсифициро­ванный риск | Диверсифициро­ванный риск |
| Факторы, приво­дящие к возник­новению риска | Специфические факторы риска: судеб­ные иски, забастовки персонала, актив­ность конкурентов, потребительские предпочтения, изменения в структуре издержек, технологические инновации, потеря выгодных контрактов и проч. | Макроэкономические (внешние) фак­торы: военные конфликты, выборы, политическая нестабильность, нацио­нализация, скачок инфляции, девальва­ция рубля, степень деловой активно­сти, нововведения в налогообложении и законодательстве, проч. | Специфические, макроэкономи­ческие и финансовые факторы риска: изменения в структуре ин­вестиционного капитала и усло­виях финансирования проекта, потеря финансовой устойчивости и проч. |
| Частные и обобщающие показа­тели анализа инвестиционного риска | Ожидаемая рентабельность, вариация, стандарт-ное откло­нение, коэффици­ент вариации, точка безубыточности, внутренняя норма рентабельности, срок окупаемости, проектная дисконт­ная ставка и проч. | Стандартное от­клонение портфе­ля инвестиций, ковариация, ко­эффициент корре­ляции и проч. | Требуемая рентабельность, безрисковая ставка доходности, сред-няя рентабель­ность (доходность) рыночного портфе­ля, отраслевые уровни рентабельности, надбавка за риск (премия), бета-коэффициент и проч. | Дополнительно к показателям бизнес-риска определяются: рентабель-ность собственного и за­емного капитала, финансовый рычаг, средняя взвешенная цена капитала, предельная (маржи­нальная) цена капитала и проч. |

Одним из наиболее распространенных методов обоснования альтернативных вариантов капиталовложений, которые осуществляются в условиях риска, признается метод «дерево решений». Процесс реализации данного метода проходит следующие этапы:

1) выявление альтернативных вариантов инвестиционных решений и оценка вероятности по каждому из них;

2) систематизация всей доступной информации в табличной форме;

3) Построение схемы «дерево решений» с использованием информации из аналитической таблицы и расчет ожидаемых значений обобщающих показателей по каждому альтернативному варианту принятия решений;

4) на основании результатов проведенного исследования определяются выводы и вырабатываются практические рекомендации.

С целью создания мер предотвращения или минимизации отрицательного воздействия финансовых рисков могут быть задействованы разные методы их анализа, оценки вероятности их наступления, а так же определения финансовых последствий и компенсаций (рис. 2.1).

**Рис. 2.1. Методы учета фактора финансового риска**

Хеджирование как вариант минимизации финансовых рисков рассмат-ривается в широком и узком, прикладном, смысле. В широком смысле хеджирование представляет собой процесс использования любых механиз-мов (внутренних и внешних) уменьшения риска финансовых потерь. В узком, прикладном, смысле хеджирование представляет собой внутренний комплекс мер нейтрализации финансовых рисков, базирующийся на применении различных финансовых инструментов (производных ценных бумаг – деривативов (опционов, свопов, форвардных и фьючерсных контрактов), подтверждающих право или обязательство его владельца на куплю-продажу с заранее определенными им условиями ценных бумаг, валюты, товаров и т.п. в будущем периоде).

Хеджирование эффективно, однако при этом необходимы некоторые затраты по выплате комиссионных брокерам, премий по опционам и т.п. Рассмотрим некоторые виды хеджирования.

Хеджирование с использованием фьючерсных контрактов по операциям на товарной или фондовой бирже путем проведения противоположных сделок с разными видами биржевых контрактов, в частности, предполагает совершение сделок трех видов:

♦ покупка (продажа) реального актива или ценных бумаг с поставкой в будущем (форвардная сделка) на начальном этапе нейтрализации финансового риска;

♦ продажа (покупка) фьючерсных контрактов на аналогичное количе-ство активов или ценных бумаг (открытие позиции по фьючерсным контрактам) на начальном этапе нейтрализации финансового риска;

♦ ликвидация позиции по фьючерсным контрактам в момент поставки реального актива или ценных бумаг путем совершения обратной (офсетной) сделки с ними на завершающем этапе нейтрализации финансового риска.

Смысл данного вида хеджирования заключается в том, что если организация несет потери из-за изменения цен к моменту поставки реального актива, то она выигрывает в тех же размерах, что и покупатель фьючерсного контракта на такое же количество активов. Отсюда два вида операций: хеджирование покупкой и хеджирование продажей контрактов.

**ГЛАВА 3. АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.**

**§3.1. Формирование и использование производственного потенциала организации.**

Анализ формирования производственного потенциала имеет три направления:

1) анализ использования трудовых ресурсов;

2) анализ использования основных производственных средств;

3) анализ использования предметов труда.

Изменение объема выпуска и реализации продукции, а следовательно, и выручки находится в зависимости от результативности использования ресурсного потенциала. На рис. 3.1, приведена схема, показывающая взаимосвязь ресурсных факторов и объема реализации продукции.

**Рис. 3.1. Взаимосвязь ресурсных факторов и объема реализации продукции**

Технический потенциал отражает оснащенность производства средствами труда, применение современных технологий, научно-технических достижений. Результаты деятельности организации в большой степени зависят от количества, стоимости, технического уровня, эффективности использования основных производственных фондов.

Использование производственных ресурсов необходимо оценивать по отношению к показателям их отдачи: выручки от продажи продукции, прибыли, рентабельности.

Увеличение величины этих показателей возможно за счет экстенсификации и интенсификации использования ресурсов. Экстенсификация использования ресурсов достигается за счет роста объемом самих ресурсов, что связано с дополнительными расходами и изысканием источников финансирования. Интенсификация использования ресурсов позволяет обеспечить прирост отдачи за счет повышения производительности труда, производительности оборудования, повышения отдачи с 1 м2 производительности площади, повышения материалоотдачи и т.д.

Исходную информацию для проведения производственного управленческого анализа наряду с финансовой отчетностью содержит статистическая отчетность, а также внутренняя отчетность (сводки о выпуске продукции), бизнес-план организации, данные аналитического учета.

Факторный анализ ресурсного потенциала организации позволяет изучить и выявить негативное влияние отдельных факторов. В результате таких расчетов оцениваются неиспользованные внутренние возможности и намечаются направления реализации имеющихся резервов роста производства и реализации продукции. Основой такого процесса может стать систематизация разрозненных факторов. Пример такой систематизации отображен на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Резервы роста объема реализации продукции.

Эффективность использования производственных ресурсов оценивается на основе динамики показателей их отдачи в расчете на единицу ресурса (таблица 3.1).

Таблица 3.1

**Показатели эффективности использования производственных ресурсов.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Расчет** |
| Производство продукции в рас­чете на одного производственного работника | $$\frac{Объем выпуска продукции}{\begin{array}{c}Среднесписочная численность\\производственных работников\end{array}}$$ |
| Выручка от про- даж в расчете на одного работника | $$\frac{Выручка от продаж}{\begin{array}{c}Среднесписочная численность\\ работников\end{array}}$$ |
| Зарплатоотдача | $$\frac{Выручка от продаж}{Расходы на оплату труда}$$ |
| Относительная экономия трудовых ресурсов (среднесписочной численности) за год | $$\pm Э\_{R}=\begin{array}{c}Среднесписочная\\численность\\отчетного года\end{array}^{}- \begin{array}{c}Среднесписочная \\численность \\предыдущего года\end{array}^{}\* \frac{\begin{array}{c}Выручка от продаж \\отчетного года\end{array}}{\begin{array}{c}Выручка от продаж \\предыдущего года\end{array}}$$ |
| Фондоотдача основных средств | $$\frac{Выручка от продаж}{\begin{array}{c}Среднегодовая балансовая\\величина основных средств\end{array}}$$ |
| Относительная экономия основных средств | $$\pm Э\_{ОС}=\begin{array}{c}Средняя\\балансовая\\величина\\основных средств\\отчетного года\end{array}^{}- \begin{array}{c}Средняя \\балансовая\\величина\\основных средств \\предыдущего года\end{array}^{}\* \frac{\begin{array}{c}Выручка от продаж \\отчетного года\end{array}}{\begin{array}{c}Выручка от продаж \\предыдущего года\end{array}}$$ |
| Материалоотдача | $$\frac{Выручка от продаж}{Расходы на сырье, материалы}$$ |
| Относительная экономия материальных расходов | $$\pm Э\_{М}=\begin{array}{c}Величина\\расходов на\\сырье,\\материалы\\отчетного года\end{array}^{}- \begin{array}{c}Величина\\расходов на \\сырье,\\материалы \\предыдущего года\end{array}^{}\* \frac{\begin{array}{c}Выручка от продаж \\отчетного года\end{array}}{\begin{array}{c}Выручка от продаж \\предыдущего года\end{array}}$$ |

Производственный потенциал – это множество элементов, по-разному воздействущих на производство продукции.

Для оценки производственного потенциала необходимо изучить основные производственные фонды, промышленно-производственный персонал, энергия, технология, материалы, соответствующая информация и финансы возможности.

Таблица 3.2

**Общая стоимость производственного потенциала предприятия (тыс. манат).**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Предыду­щий год** | **Отчет­****ный****год** | **Отклонение** |
| **Абсолютное** | **%** |
| Элемент потенциала «промышленно- произ­водственные фонды» | 11460,5 | 11667,4 | 207,0 | 1,82 |
| Элемент потенциала «промышленно-произ­водственный персонал» | 2170,3 | 2341,0 | 170,8 | 7,88 |
| Элемент потенциала «Энергия» | 84,2 | 84,2 | - | - |
| Элемент потенциала «Технология» | 453,3 | 497,6 | 44,4 | 9,78 |
| Элемент потенциала «материалы» | 2396,3 | 2448,2 | 52,0 | 2,17 |
| Элемент потенциала «Информация» | 206,8 | 213,5 | 6,8 | 3,25 |
| Элемент потенциала «Финансы» | 9968,1 | 10152,1 | 184,1 | 1,86 |
| Общая стоимость потенциала | 26738,9 | 27403,4 | 664,6 | 2,49 |

При оценке размера производственного потенциала использование натуральных показателей весьма затруднительно, также как измерение значений элементов при помощи какого либо эквивалента. Поэтому, как правило, используют такой элемент, как их цена или стоимость.

В качестве элемента производственного потенциала компании применяют среднегодовую стоимость только промышленно-производственных фондов (S), суммируемую с затратами на модернизацию машин и оборудования (Z). Таким образом, промышленно-производственные фонды (F) будут исчисляться по следующей формуле:

F = S + Z

Мною были проведены расчеты общей стоимости производственного потенциала предприятия по отдельным элементам, данные которых приводятся в таблице 3.2.

Измерение стоимости промышленно-производственного персонала, второго элемента производственного потенциала, требует особого подхода. Здесь за основу оценки стоимости труда принимается заработная плата (ZP). При этом, к ней приплюсовываются премиальные (PR), затраты на обучение (ZO), и повышение квалификации персонала (PK), а также расходы, связанные с переподготовкой кадров (ZK). Таким образом считывается стоимость элемента промышлено-производственного персонала (SP):

SP = ZP + PR + ZO + PK + ZK

Наиболее легко исчисляемым элементом производственного потенциала является определение стоимости энергии (SE), поскольку здесь учитываются только те денежные средства, которые были затрачены на покупку энергоносителей поступивших со стороны.

Стоимость используемых производственных технологий (T) определяется как сумма стоимости технологий, которые действуют на предприятии на начало периода (ST) и стоимости вновь освоенных технологий (SD) за вычетом стоимости устаревшей технологии выведенной из производства (SU):

T = ST + SD - SU

Важным фактором производственного потенциала являются внутрипроизводственные резервы материальных. Cтоимость элемента «материалы» (M) определяется суммой стоимости остатков материалов с учетом незавершенного производства на начало анализируемого периода (MO), отходов, вторично используемых материалов (MV), материалов собственного производства (MSP):

 M = MO + MV + MSP

Одним из элементов производственного потенциала является информация. Стоимость элемента «информация» (I) – это сумма затрат, которые связанны с совершенствованием организации производства, труда и управления (IS) и с приобретением самих информационных ресурсов (IR):

I = IS + IR

Стоимость элемента «финансы» (FN) - это сумма долгосрочных финансовых вложений и прочие внеоборотных активов (FNA) и краткосрочных финансовые вложения, денежные средства, авансы выданных и прочих активов (FNKA):

FN=FNA + FNKA

 Базируясь на проведенных расчетах путем суммирования всех выше изложенных элементов можно определить общую величину производственного потенциала предприятия (Р).

Помимо анализа производственного потенциала, нужно изучить и рыночный потенциал хозяйствующего субъекта. На основе зависимости показателей деятельности хозяйствующего субъекта от показателей деятельности конкурентов, можно измерить рыночный потенциал. При этом исчисляется эластичность спроса по цене и наблюдается поведение продавца товара при ценообразовании. При этом, чем менее эластичен спрос на продукцию изучаемого субъекта, тем выше его потенциал.

**§3.2. Анализ эффективности использования производственного потенциала организации.**

Комплексная оценка представляет системное аналитическое исследование, при проведении которого на базе совокупного исследования ранее обособленно изученных аспектов деятельности организации дается обобщающая характеристика ее эффективности. Целью комплексной оценки является получение результатов исследования, которые адекватно характеризуют реальное положение компании на рынке.

Собственникам и руководству компании в условиях динамично меняющейся рыночной среды комплексная оценка дает возможность:

• определять степень влияния результатов деятельности отдельных структурных подразделений на формирование обобщающих показателей;

• решать проблему развития отдельных видов деятельности на перспективу;

• обосновывать выбор стратегии развития организации в кратко- и долгосрочном периодах; и др.

В качестве обобщающего показателя оценки уровня экономической эффективности производства предложен коэффициент, который рассчитывается по следующей формуле:

$$КЭ= \frac{ВП}{\left(ОФ+ОБ+ЭК\right)\*Е\_{н}+ПЗ}=\frac{ВП}{С}$$

где КЭ – коэффициент экономической эффективности производства;

 ВП – годовая валовая продукция, исчисленная в сопоставимых оптовых ценах, тыс. манат;

 ОФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. манат;

 ОБ – оборотные средства, тыс. манат;

 ЭК – экономическая оценка кадров производственного подразделения, тыс. манат;

 Ен – нормативный коэффициент экономической эффективности капитальных вложений;

 ПЗ – годовые производственные затраты данного производственного подразделения, тыс. манат;

 С – совокупные приведенные затраты или цена производства.

Критерием комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности служит коэффициент устойчивости экономического роста, характеризует долю реинвестированной в производство чистой прибыли в собственном капитале организации и рассчитывается по формуле

$$КУЭР= \frac{ЧП\_{р}}{\overline{СК}}$$

где ЧПр – чистая прибыль, реинвестированная в производство за анализируемый период;

 СК – средний размер собственного капитала.

На основе семифакторной модели коэффициента устойчивости экономического роста возможна комплексная оценка влияния на изменение его уровня таких факторных показателей, как:

• удельный вес чистой прибыли, реинвестированной в производство, в ее общей сумме;

• рентабельность продаж;

• оборачиваемость собственного оборотного капитала (количество оборотов);

• обеспеченность оборотных активов собственным оборотным капиталом;

• коэффициент текущей ликвидности;

• удельный вес краткосрочных обязательств в капитале;

• коэффициент финансовой зависимости.

Таким образом, при использовании этого коэффициента в качестве ин-тегрированного оценочного показателя определяется влияние разных факторов на финансово-хозяйственную деятельностькомпании:

• характера инвестиционной и дивидендной политики;

• степени эффективности текущих затрат на производство и реализацию продукции;

• степени эффективности использования оборотных активов;

• рациональности структуры капитала;

• уровня платежеспособности;

• степени эффективности привлечения и использования в обороте заемного капитала.

При формировании системы оценочных показателей должны соблюдаться следующие требования:

• обеспечение полноты отображения деятельности объекта анализа;

• выделение в составе показателей системы характеристик, которые всесторонне отображают целевую функцию и специфические особенности деятельности компании;

• обеспечение соответствия структуры системы показателей структуре управления объекта анализа; и др.

Рассматривая аналитические действия для оценки экономической эффективности предпринимательской деятельности предлагаю использовать систему показателей, представленную в таблице 3.3.

Отмечу, что важным и одновременно необходимым условием использования системы показателей является их ранжирование, потому что не все они равнозначны, многие из них несоизмеримы или могут действовать разнонаправленно Наибольшее распространение в аналитической практике получили следующие методы ранжирования:

• суммы баллов;

• суммы мест;

• таксонометрический;

• весовых коэффициентов.

В методе весовых коэффициентов учет значимости показателя осуществляется на основе установленных экспертным путем разных весов отдельных показателей, включенных в систему комплексной оценки.

Метод весовых коэффициентов широко применяется в международной практике при расчете индексов платежеспособности с помощью аппарата множественного дискриминантного анализа.

Таблица 3.3

**Система исходных показателей для рейтинговой оценки по данным публичной отчетности.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **I группа** | **II группа** | **III группа** | **IV группа** |
| Показатели оценкиприбыльности хозяйственной деятельности | Показатели оценки эффективности управления | Показатели оценки деловой активности | Показатели оценкиликвидности и рыночной устойчивости |
| 1. Общая рента­бель-ность пред­приятия – балан­совая прибыль на 1 ман. активов | 1. Чистая при­быль на 1 ман. объема всей реализации | 1. Отдача всех акти­вов – выручка от реализации продук­ции на 1 ман. активов | 1. Коэффициент покрытия – обо­ротные средства на 1 ман., сроч­ных обязательств |
| 2. Чистая рентабель-ность пред­приятия – чис­тая прибыль на 1 ман. активов | 2. Прибыль от реализации продукции на 1 ман. объема реализации продукции | 2. Отдача основных фондов – выручка от реализации про­дукции на 1ман. ос­новных фондов | 2. Коэффициент лик-видности – денежные сред­ства, расчеты и прочие активы на 1 ман. срочных обязательств |
| 3. Рентабельность собственного ка­пи-тала – чистая прибыль на 1 ман. собственного ка­питала (средств) | 3. Прибыль от всей реализа­ции на 1 ман. объема всей реализации | 3. Оборачиваемость оборотных фон­дов — выручка от реализации продук­ции на 1 ман. оборот­ных средств | 3. Индекс посто­янного актива – основные фонды и прочие внеобо­рот-ные активы к собственным средствам |
| 4. Общая рента­бельность производ-ственных фон­дов – балансовая прибыль к средней величине основных производственных фондов и оборот­ных средств в товарно-материаль ных ценностях | 4. Балансовая прибыль на 1 ман. объема всей реализа­ции | 4. Оборачиваемость запасов – выручка от реализации про­дукции на 1 ман. за­пасов и затрат | 4. Коэффициент автономии – собствен-ные средства на 1 ман. итога баланса |
| – | – | 5. Оборачиваемость дебиторской задол­женности – выруч­ка от реализации продукции на 1 ман. дебиторской задол­женности | 5. Обеспечен­ность запасов собственными оборотными средствами – собственные обо­ротные средства на l ман. запасов и затрат |
| **I группа** | **II группа** | **III группа** | **IV группа** |
| – | – | 6. Оборачиваемость наиболее ликвидных активов – выручка от реализации на на 1 ман. наиболее ликвидных активов | 6. Отдача соб­ственного капи­тала – выруч­ка от реализа­ции на 1ман. собственного капитала |

Преимуществом комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности является возможность одновременной оценки степени эффективности использования потребленных и примененных производственных ресурсов, а также ее использование на уровне не только самой организации, но и отдельных структурных подразделений, деятельность которых может быть выражена в натуральных измерителях. Рассмотрим на примере данных структурного подразделения организации, производственный результат деятельности которого измеряется в условных приведенных единицах выполненных работ. Исходные данные и оценка динамики экстенсивных и интенсивных факторных показателей использования производственных ресурсов представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4

**Исходные данные и оценка динамики экстенсивных и интенсивных факторных показателей использования производственных ресурсов.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Показатели** | **Базовый****период** | **Отчетный****период** | **Темп****динамики,****%****(гр. 2/гр. 1)х** **х 100** | **Темп****прироста****(снижения),****%****(гр. 3-100)** |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 |
| **Экстенсивные показатели** |
| 1 | Объем продукции, тыс. приведенных единиц | 148 461 | 154 103 | 103,9 | +3,9 |
| 2 | Среднесписочная численность про­мышленно-произ­водственного пер­сонала, человек | 1274 | 1291 | 101,4 | + 1,4 |
| 3 | Фонд оплаты тру­да промышленно­произ-водственного персонала, тыс. манат | 70 607 | 71 451 | 101,3 | +1,3 |
| 4 | Материальные за­траты, потреблен­ные в производстве, тыс. манат | 50 277 | 51 871 | 103,3 | +3,3 |
| 5 | Средняя стоимость основных производственных фон­дов, тыс. манат | 212 087 | 252 941 | 119,4 | + 19,4 |
| 6 | Амортизация ос­новных производ­ственных фондов, тыс. манат | 9765 | 10 206 | 104,6 | +4,6 |
| 7 | Средний размер оборотных акти­вов, тыс. манат | 27 367 | 28 157 | 103,0 | +3,0 |
| Интенсивные показатели |
| 8 | Производитель­ность труда (п. 1 : п. 2) | 116,7 | 119,6 | 102,5 | +2,5 |
| 9 | Объем продукции на 1 манат фонда оплаты труда (зарплатоотдача) (п. 1 : п. 3) | 2,2 | 2,3 | 104,9 | +4,9 |
| 10 | Материалоотдача (п. 1 : п. 4) | 3,0 | 3,1 | 103,5 | +3,5 |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 11 | Фондоотдача ос­новных производ­ственных фондов (п. 1 : п. 5) | 0,8 | 0,7 | 85,8 | -14,4 |
| 12 | Амортизацио- отдача (п. 1 : п. 6) | 15,3 | 15,2 | 99,4 |  -0,8 |
| 13 | Оборачиваемость оборотных активов (количество оборо­тов) (п. 1 : п. 7) | 5,5 | 5,6 | 101,9 | + 1,9 |

Характер динамики факторных показателей производственных ресурсов и текущих затрат по отдельным элементам определяет направления углубленного управленческого анализа с целью поиска резервов повышения эффективности их использования.

Для оценки степени влияния на результаты хозяйственной деятельности экстенсивных и интенсивных факторов проанализируем представленные данные в таблице 3.5.

Таблица 3.5

**Оценка интенсификации хозяйственной деятельности.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Виды****ресурсов** | **Индексы****динамики****показателей** | **Прирост (снижение) ресурса на 1% при­роста продукции,%** | **Доля влияния факторов на 100% прироста продукции** | **Относительная эконо­мия (перерасход) ре­сурсов, тыс. ман. (+,-)** |
| **экстен-­****сивных** | **интен­-****сивных** | **экстен-­****сивных** | **интен­-****сивных** |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | Среднеспи­сочная чис­ленность про мышленно-производственного пер­сонала | 101,4 | 102,5 | 0,343 | +34,3 | +65,9 | -1718 |
| 2 | Фонд оплаты труда промы­шленно-произ­водственного персонала | 101,3 | 104,9 | 0,317 | +31,7 | +68,5 | -1840 |
| 3 | Материаль­ные затраты, потреблен­ные в произ­водстве | 103,3 | 103,5 | 0,843 | +84,3 | +15,9 | -317 |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 4 | Средняя сто­имость основ­ных произ­водственных фондов | 119,4 | 85,8 | 5,080 | +508,0 | -408,0 | +32 796 |
| 5 | Амортиза­ция основ­ных производственных фондов | 104,6 | 99,4 | 1,185 | +118,5 | -18,5 | +71 |
| 6 | Средний раз­мер оборот­ных активов | 103,0 | 101,9 | 0,764 | +76,4 | +23,8 | -251 |

Показатели таблицы 3.5 указывают:

1. Для определения прироста (снижения) ресурса на 1% прироста продукции нужно темп прироста (снижения) соответствующего ресурса разделить на темп прироста объема продукции.

2. Для расчета данных доли влияния на 100% прироста продукции экстенсивных (количественных факторов) следует прирост (снижение) ресурса на 1% прироста продукции умножить на 100%.

3. Для расчета интенсивности определяются путем вычитания из 100% величины прироста за счет экстенсивного фактора.

4. Результатом интенсификации использования трудовых ресурсов является снижение текущих затрат на производство за счет относительной экономии фонда оплаты труда в связи с ростом его производительности и относительным высвобождением работников. В связи с этим относительная экономия (перерасход) трудовых ресурсов определяется следующим образом:

а) рассчитывается относительное отклонение среднесписочной численности промышленно-производственного персонала в виде разницы между отчетным значением этого показателя и базовым, скорректированным на индекс изменения объема продукции.

б) полученный результат умножается на среднюю заработную плату одного работника в отчетном периоде, которая рассчитывается путем деления размера фонда оплаты труда на среднесписочную численность персонала.

5. Размер относительной экономии (перерасхода) по другим видам ресурсов и затрат определяется как разность между отчетным значением соответствующего показателя и базовым, скорректированным на индекс изменения объема продукции.

Расчет относительной экономии (перерасхода) ресурсов свидетельст-вует:

1. Относительное отклонение по среднесписочной численности промышленно-производственного персонала составит:

[1290 - (1273 х 103,9: 100)] х 71 450 тыс. манат : 1290 = -1718 тыс. манат

Следует отметить, что полученный результат в денежной форме показывает размер относительной экономии по группе трудовых ресурсов за счет роста производительности труда лишь относительно достоверно, так как одновременно отражает и размер влияния роста средней заработной платы персонала. Реальная экономия по элементам «Затраты на оплату труда» и «Отчисления на социальные нужды» будет иметь место при опережении темпов роста производительности труда над темпами роста среднего размера затрат по указанным элементам.

2. Относительное отклонение по фонду оплаты труда

71 450 тыс. манат - 70 606 тыс. манат х 1,039 = -1840 тыс. манат.

3. Относительное отклонение по материальным ресурсам

51 870 тыс. манат - 50 276 тыс. манат х 1,039 = -317 тыс. манат.

4. Относительное отклонение по основным производственным фондам

252 940 тыс. манат - 212 086 тыс. манат х 1,039 = +32 796 тыс. манат.

5. Относительное отклонение по амортизации

10 205 тыс. манат - 9764 тыс. манат х 1,039 = +71 тыс. манат.

6. Относительное отклонение по оборотным активам

28 156 тыс. манат - 27 366 тыс. манат х 1,039 = -251 тыс. манат

Охарактеризуем результаты комплексной оценки хозяйственной деятельности анализируемого структурного подразделения.

Оценка динамики показателей эффективности использования производственных ресурсов и текущих затрат.

В отчетном периоде по сравнению с базовым производительность труда возросла на 2,5%, фондоотдача основных производственных фондов снизилась на 14,4%, оборачиваемость оборотных активов увеличилась на 1,9%. Таким образом, по примененным в производстве ресурсам снижение эффективности использования имело место только по основным производственным фондам, что объясняется вводом их в эксплуатацию в конце финансового года.

По потребленным в производстве ресурсам имела место следующая динамика:

– зарплатоотдача возросла на 4,9%;

– материалоотдача увеличилась на 3,5 %;

– амортизациоотдача снизилась на 0,7%.

Совокупный ресурс производства составил в периодах:

базовом – 370 099 тыс. манат (70 606 + 50 276 + 212 086 + 9764 +

+ 273 67);

отчетном – 414 622 тыс. манат (71 451 + 51 870 + 252 940 + + 10 205

+ 28 156).

Отдача совокупного ресурса производства была в периодах:

базовом – 148 460 : 370 099 = 0,402 манат.

отчетном – 154 102 : 414 622 = 0,373 манат.

В отчетном периоде по сравнению с базовым отдача совокупного ресурса снизилась на 0,030 манат, индекс динамики этого показателя составил 0,929.

Оценка соотношения прироста ресурса в расчете на 1 % прироста продукции и доли влияния экстенсивности и интенсивности на прирост продукции.

В рассматриваемом примере на каждый процент прироста произведенной продукции в анализируемом периоде увеличение среднесписочной численности персонала составило 0,343%, фонда оплаты труда – 0,317%, материальных затрат – 0,843%, средней стоимости основных производственных фондов – 5,080%, амортизации основных производственных фондов – 1,185%, среднего размера оборотных активов – 0,764%. Результаты оценки свидетельствуют о том, что по трудовым ресурсам и оплате труда персонала в подразделении имело место преимущественно интенсивное их использование, для материальных затрат и оборотных активов – преимущественно экстенсивное их использование, а для основных производственных фондов и амортизации – полностью экстенсивное их использование при отрицательном значении влияния интенсивных факторов.

Темп роста совокупного ресурса в отчетном периоде составил 112,04% (414 622 : 370 099), отсюда темп прироста совокупного ресурса на 1% прироста продукции равен 3,167%. Таким образом, в течение анализируемого периода подразделение развивалось экстенсивно. 3. Оценка эффективности использования примененных и потребленных в производстве ресурсов.

Повышение эффективности использования обусловило в отчетном периоде по сравнению с базовым наличие относительной экономии по следующим ресурсам:

– трудовым ресурсам - 1718 тыс. манат

– фонду оплаты труда - 1840 тыс. манат

– материальным затратам - 317 тыс. манат

– оборотным активам - 251 тыс. манат

По основным производственным фондам и амортизации имел место относительный перерасход в размерах соответственно 32 796 тыс. манат и 71 тыс. манат

Комплексный экономический эффект (относительный перерасход) по примененным и потребленным производственным ресурсам в результате экстенсивного развития подразделения в отчетном периоде составил 30 461 тыс. манат (-1839 тыс. манат - 316 тыс. манат + 32 795 тыс. манат + 70 тыс. манат - 251 тыс. манат).

Экономический эффект от снижения текущих затрат на производство составил 2086 тыс. манат ( -1839 тыс. манат -316 тыс. манат + 71 тыс. манат).

Отрицательный экономический эффект по примененным в производстве ресурсам равен 32 546 тыс. манат (+32 798 тыс. манат - 251 тыс. манат).

Комплексная оценка эффективности хозяйственной деятельности организации является важнейшим инструментом для принятия управленческих решений во всех сферах бизнеса.

**§3.3. Анализ рисков в прогнозировании деятельности организации.**

Финансовые риски – риски, связанные с покупательной способностью денег, вложением капитала, вероятностью потерь финансовых ресурсов.

К финансовым рискам относятся:

* Инфляционный риск – это рост уровня цен как следствие перевыполнения каналов денежного обращения излишней денежной массой сверх потребности товарооборота, вследствие чего денежные доходы обесцениваются с точки зрения покупательной способности быстрее, чем растут;
* Дефляционный риск – это риск того, что при повышении покупательной способности денег происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов;
* Валютный риск – риск, который вызывается опасностью потерь, связанных с изменением курса иностранных валют по отношению к национальной валюте, при проведении внешнеторговых, кредитных, валютных операций на фондовых и товарных биржах. К валютному риску также относятся риски операционные (риск потери прибыли, вызванный неблагоприятными изменениями в обменном курсе) и трансляционный (связан с изменением в цене активов и пассивов в иностранной валюте, вызванные колебаниями валютных курсов.)
* Риск ликвидности – связан с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки качества;
* Инвестиционный риск – связан с упущенной выгодой, а так же снижением доходности, опасностью неуплаты долга.

Риск снижения доходности – это разновидность инвестиционного риска, который может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам. Он включает в себя следующие разновидности рисков:

* процентный риск – опасность потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными институтами, компаниями в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставкой по предоставленным кредитам.
* ценовой риск – риск изменения цены долгового обязательства вследствие роста или падения уровня процентных ставок;
* кредитный риск – риск, связанный с опасностью неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. С кредитным связан имущественный риск – это риск в кредитной сделке, связанный с состоянием или качеством собственности заимодавца.

Риск прямых финансовых потерь включает в себя: биржевой риск, селективный риск, риск банкротства.

В системе управления риском важная роль отводится правильному выбору мер предупреждения и минимализации риска, которые в значительной степени определяют ее эффективность. Система снижения рисков включает в себя определенные методы и пути:

1. Получение исчерпывающей информации о предстоящем выборе и результате.
2. Уклонение от риска.
3. Диверсификация.
4. Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов.
5. Лимитирование.
6. Хеджирование.
7. Страхование рисков, самострахование.
8. Проверка партнеров по бизнесу и условий заключения сделки. Бизнес – планирование.
9. Подбор персонала предпринимательской организации.
10. Передача риска.
11. Другие методы.

Выбор конкретного из приведенных методов минимизации риска зависит от опыта и возможностей предпринимателя и любого другого руководителя. Для более эффективного результата, как правило, применяется совокупность методов.

В своей деятельности руководитель встречается со множеством рисков, потому кроме основных методов их минимизации использует способы конкретные, применяемые только в данном случаи. Действия, направленные на смягчение риска, могут быть самыми разными. Выбор того или иного метода зависит от конкретной ситуации, степени риска и возможностей предприятия. Именно этим определяется принципиальное решение: принять риск, снижая его отрицательные последствия различными методами, или уклонится от него.

Фирма в процессе осуществления хозяйственной деятельности может отказаться от совершения финансовых операций или от вида деятельности связанного с высоким уровнем риска. Данное направление нейтрализации рисков – наиболее простое и радикальное, оно позволит полностью избежать потенциальных потерь, но отнюдь не способствует получению прибыли, связанной с рисковой деятельностью.

При заключении любой сделки для снижения риска по хозяйственным контрактам предпринимателю необходимо проверить предполагаемого партнера. Возможный путь избежать ошибок при выборе партнера – создание собственной системы сбора и анализа информации о потенциальных или существующих контрагентах.

Диверсификация риска является, пожалуй, наиболее сложным и интересным, требующим высокого профессионализма методом управления риском. Она представляет собой использование в хозяйственной практике экономико-математического понятия «отрицательная корреляция». Инвестируемые денежные средства направляются в совершенно независимые, никак не связанные между собой сделки и проекты. В этом случае при реализации рискового события и появлении убытков по одной сделке можно рассчитывать на успешный и прибыльный исход другой. Более того, целесообразно ориентироваться на отрицательно коррелированные исходы, то есть выбирать инвестиционные ценности (объекты) с прямо противоположными векторами прибыльности. Тогда прибыли по одной сделке смогут компенсировать возможные убытки по другой.

При формировании портфеля ценных бумаг проблеме диверсификации риска уделяется особо серьезное внимание. Прежде всего, применяется «правило дюжины». Необходимо обеспечить достаточное разнообразие ценных бумаг. Поэтому общепризнанная практика подсказывает, что в портфеле банка должно быть как минимум двенадцать пакетов акций самых разнообразных компаний. Далее обращают внимание на уровень доходности и степень риска ценных бумаг. Высокодоходные ценные бумаги, как правило, заключают в себе немалую степень риска. Ценные бумаги с допустимым риском приносят соответственно весьма умеренный доход. А низкорисковые ценные бумаги малоэффективны и не интересны для банка. Выход из этого положения предлагает «правило пяти пальцев». Из него следует, что для формирования оптимального портфеля из каждых пяти акций одна должна быть малорисковая, три — с нормальным, допустимым риском, а еще одна - высокорисковая, но и высокодоходная.

В финансовом секторе экономики кроме того часто используется способ диверсификации риска, получивший название «хеджирование рисков». Хеджирование рисков предполагает ограничение финансовыми инструментами размера убытков, но как следствие и прибылей тоже. Оно проводится в форме заключения параллельных финансовых компенсационных сделок, когда возможный убыток по одной сделке компенсируется возможной прибылью подругой. Существует немало способов хеджирования рисков, но основными, наиболее употребимыми и часто встречающимися являются опционы, фьючерсы и сделки своп.

Следующим шагом в решении проблемы управления рисками служит изучение возможности полного или частичного самострахования сделки. Самострахование есть не что иное, как принятие рисков на себя и, бесспорно, является самым дешевым (за исключением разве что отказа от рисков) способом борьбы с рисками. Предполагается, что возможный ущерб будет покрыт текущими денежными средствами или с помощью резервного фонда. Поэтому очевидно, что использование возможностей самострахования весьма ограничено. В основном этот метод оправдывает себя, если вероятность негативного исхода и сумма возможного убытка не велики.

Принимая решение об использовании страхования, нужно иметь в виду, что, во-первых, риск должен иметь случайный характер, негативный исход не должен быть заранее запрограммирован и заложен в сделку. Во-вторых, страхуются лишь убытки, которые можно измерить и оценить с помощью натуральных и денежных показателей. И, наконец, риск сам по себе не может быть объектом страхования. Таким объектом служат товарно-материальные ценности и денежные средства фирмы.

Отметим, что хозяйственные риски – это неизбежная составная часть предпринимательской деятельности. Риски нельзя устранить, но уменьшить возможный убыток — вполне реально. Этого можно добиться с помощью применения методов управления риском. Разумеется, управление рисками связано с определенными издержками для фирмы, но его осуществление необходимо и оправданно. Управляя рисками, фирма жертвует меньшим, чтобы сохранить большее. Она заменяет возможное появление значительных убытков на относительно небольшие, строго определенные издержки по управлению риском.

Рассмотрим риски предпринимательской деятельности исходя из данных бухгалтерской отчетности компании «Агралия», которая работает на рынке ландшафтных услуг Азербайджана более 7-ти лет. Компания «Агралия» имеет собственный древесно-декоративный питомник и теплично-оранжерейное хозяйство в пригороде Баку. Объекты, которые обслуживает фирма: Милли Меджлис, Банки «Стандарт», «Paşa Bank», «Nobel oil» LTD, «Akhundov Wetworks» LLC, «Remiks» MMC, отель «Golden Coast», «Kenan İnshaat» MMC и другие.

В таблице 3.6 представлены основные экономические показатели ООО «Агралия» в 2014-2015 гг.

Таблица 3.6

**Основные экономические показатели ООО «Агралия»**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **2014 г.** | **2015 г.** | **Изменение (+,-)** | **Темп роста, %** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Выручка от продаж, тыс.ман. | 238925 | 223103 | -15823 | 94% |
| 2. Себестоимость проданных товаров, тыс.ман. | 167266 | 146810 | -20457 | 87,8% |
| 3. Управленческие и коммерческие расходы, тыс.ман. | 20123 | 17399 | -2743 | 86,5% |
| 4. Прибыль от продажи, тыс.ман. | 51538 | 58896 | 7359 | 115% |
| 5. Прибыль доналогообложения, тыс.ман. | 43948 | 52050 | 8103 | 121% |
| 6. Чистая прибыль, тыс.ман. | 42155 | 49469 | 7315 | 118% |
| 7. Стоимостьосновных средств, тыс.ман. | 93767 | 80140 | *1154\*91,90-136273147* | 86% |
| 8. Стоимость активов, тыс.ман. | 400821 | 498058 | 97178 | 125% |
| 9. Собственный капитал, тыс.ман. | 336040 | 363591 | 27552 | 109% |
| 10. Заемный капитал, тыс.ман. | 64842 | 134468 | 69627 | 208% |
| 11. Численность ППП, чел. | 301 | 311 | 11 | 104% |
| 12.Производительность труда, тыс.ман. (1/11) | 796,5 | 719,8 | *-* | 91% |
| 13. Фондоотдача, ман. (1/7) | 2,6 | 2,9 | 0,4 | 113% |
| 14. Оборачиваемость активов, раз (1/8) | 0,7 | 0,46 | -0,16 | 0,76 |
| 15. Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, % (6/9)\*100% | 12,6\*100%=12,6% | 0,137\*100%13,7% | 1,2 | 109% |
| 16. Рентабельность продаж, % (4/1)\*100% | 21,6% | 26,5% | 5,0 | 124% |
| 17. Рентабельность капитала по прибыли до налогообложения, % (5/(9+10))\*100% | 43947/(336039+64842)=43948/400880=11,0% | 52049/(363590+134468)=52049/498057=10,6% | -0,5 | 97% |
| 18. Затраты на манат выручки от продажи,((2 + 3)/1)\*100 коп. | 78,5 | 73,7 | -4,9 | 93,9% |

Изучив полученные показатели, можем сделать выводы по наиболее значимым показателям.

На диаграмме 3.1 мы видем разницу в объеме выручки от продаж за 2014 и 2015 года. Выручка от продаж является регулярным источником доходов для организации из всех возможных поступлений средств, служит основным оценочным показателем результативности деятельности предприятия. Исходя из поступления выручки можно сделать вывод, что в анализируемом периоде реализуемая продукция по объему, качеству не соответствует рыночному спросу, поскольку за рассматриваемый период она резко сократилась.

**Диаграмма 3.1. Выручка от продажи**

Рассмотрев следующий показатель - себестоимость проданных товаров (диаграмма 3.2) мы видим, что выручка от продаж в ООО «Агралия» снизилась не за счет качества или отсутствию спроса, а за счет резкого сокращения производственных мощностей и объему выпуска товаров.

**Диаграмма 3.2. Себестоимость проданных товаров**

При рассмотрении показателя прибыль от продажи (диаграмма 3.3), видим, что этот показатель значительно увеличился в 2015 году.

**Диаграмма 3.3. Прибыль от продажи**

Кроме того по данным бухгалтерского баланса можно видеть, что в 2015 году ООО «Агралия» намного увеличило сумму заемных средств по сравнением с предыдущим годом. (Диаграмма 3.4)

**Диаграмма 3.4 Заемный капитал**

ООО «Агралия» снизило объем продаж и уменьшило себестоимость продукции за счет покупки ресурсов дешевого качества увеличив за счет этого прибыль от продажи, а так же предприятие взяло большой кредит, можно сделать выводы что предприятие собирается вложить все свои средства в какой-либо прибыльный проект (какие-либо изменения в структуре производства) расширить свое производство, или изменить спецификацию.

Основной задачей методики определения степени риска является систематизация и разработка комплексного подхода к определению степени риска, влияющего на финансово-хозяйственную деятельность компании.

ООО «Агралия» периодически вкладывает средства в различные мероприятия. Так на 2015 год компания имеет два варианта (далее вариант 1 и вариант 2) вложения средств. Установлено что при вложении капитала в вариант 1 получение прибыли в сумме 250 тыс. манат имеет вероятность 0,6, а в варианте 2 – получение прибыли в сумме 300 тыс. манат. – вероятность 0,4. тогда ожидаемое получение прибыли от вложения капитала будет:

- по варианту 1 – 150 тыс. манат (250\*0.6);

- по варианту 2 – 120 тыс. манат (300\*0.4).

Вероятность наступления события может быть определена объективным или субъективным методом. Используя объективный метод, мы получим определение вероятности, основанное на вычислении частоты, с которой происходит данное событие. Вложение капитала в вариант 1 прибыль в сумме 250 тыс. манат была получена в 120 случаях из 200, вероятность такой прибыли составит 0,6 (120:200).

Важное место при этом занимает экспертная оценка т. е. проведение экспертизы, обработка и использование ее результатов при обосновании значения вероятности.

Здесь степень риска измеряется по двум критериям:

- среднему ожидаемому значению (СОЗ) значение величины события. Является средневзвешенным для всех возможных результатов;

 - колеблемости возможного результата.

Благодаря данным предоставленным статистическим отделом компании нам известно: что при вложении капитала в вариант 1 из 120 случаев прибыль 250 тыс. манат была получена в 48 случаях (вероятность 0,4), прибыль 200 тыс. манат была получена в 36 случаях (вероятность 0.3) и прибыль 300 тыс. манат была получена в 36 случаях (вероятность 0,3), то:

СОЗ = (250\*0.4+200\*0.3+300\*0.3) = 250тыс. манат

Аналогично было найдено, что при вложении капитала в вариант 2 средняя прибыль составила:

СОЗ = (400\*0.3+300\*0.5+150\*0.2) = 300 тыс. манат

Сравнивая две суммы ожидаемой прибыли при вложении капитала в варианты 1 и 2, можно сделать вывод, что при вложении в вариант 1 величина получаемой прибыли колеблется от 200 до 300 тыс. манат и средняя величина составляет 250 тыс. манат; при вложении капитала в мероприятие 2 величина получаемой прибыли колеблется от 150 до 400 и средняя величина составляет 300 тыс. манат. Но мы знаем что средняя величина представляет собой обобщенную количественную характеристику и не позволит принять решение в пользу какого-либо результата. Для окончательного принятия решения необходимо измерить колеблемость показателей (КП) т.е. определить меру колеблемости возможного результата.

Для этого применим два близко связных значения:

* Дисперсия – средневзвешенное значение из квадратов отклонений действительных результатов от среднеожидаемых:

$$σ^{2}= \frac{\sum\_{}^{}(x- \overline{x})^{2}n}{\sum\_{}^{}n}$$

где σ - дисперсия;

**Х** – ожидаемое значение для каждого случая наблюдения;

**Χ** - среднеожидаемое значение;

n – число случаев наблюдения (частота).

Расчет дисперсий для мероприятия 1 и 2 представлен в таблице 3.6.

Таблица 3.6

**Расчеты дисперсий при вложении капитала в мероприятие 1 и 2.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ события** | **Полученная прибыль, тыс. ман.** | **Число случаев наблюдения** | **(Χ-‾Χ)** |  **(Χ-‾Χ)2** |  **(Χ-‾Χ)2\*n** |
| **Мероприятие 1** |
| **1** | **250** | **48** | **-** | **-** | **-** |
| **2** | **200** | **36** | **-50** | **2500** | **90000** |
| **3** | **300** | **36** | **+50** | **2500** | **90000** |
| **Итого‾Χ=** | **250** | **120** |  |  | **180000** |
| **Мероприятие 2** |
| **1** | **400** | **30** | **+100** | **10000** | **300000** |
| **2** | **300** | **50** | **-** | **-** | **-** |
| **3** | **150** | **20** | **-150** | **22500** | **450000** |
| **Итого‾Χ=** | **300** | **100** |  |  | **750000** |

Для анализа обычно используют коэффициент вариации (V). Он представляет собой отношение среднеквадратического отклонения к средней арифметической и показывает степень отклонения полученных значений. КВ может изменяться от 0 до 100%. Чем больше КВ, тем сильнее колеблемость. Установлена следующая качественная оценка разлиных КВ:

- ло 10% - слабая колеблемость;

- 10-25: - умеренная;

- свыше 25% - высокая.

Рассчитаем среднее квадратическое отклонение при вложении капитала в вариант 1. Оно составит:

δ = √180000/120 = ±38,7;

В вариант 2:

δ = √750000/100= ±86,6;

Рассчитаем коэффициент вариации для варианта 1:

V = 38,7/250\*100=15,5%;

Коэффициент вариации для варианта 2:

V=86,6/300\*100=29,8%

По данным расчета мы можем видеть, что коэффициент вариации при вложении капитала в вариант 1 меньше, чем при вложении в вариант 2, что позволяет сделать вывод о принятии решения в пользу вложения капитала в вариант 1.

Таким образом, проанализировав основные технико-экономические показатели ООО «Агралия» мы определили, что выручка от продажи в 2015 г. по сравнению с 2014 г. продукции сократилась на 94%, что стало следствием роста цен на продукцию; несмотря на то, что себестоимость проданной продукции снизилась на 87,8% это рост не оказывает существенного влияния на чистую прибыль. Итак, такие показатели отражают негативную динамику в деятельности компании.

Стоимость оборотных активов в 2014 г. выросла на 125% что связано с взятием кредита на 73 000 рублей.

В 2015 г. рост оборотных активов на 124% обусловлен ростом дебиторской задолженности практически в 6 раз.

Собственный капитал в 2015 г. увеличился на 109% за счет увеличения нераспределенной прибыли.

Сокращение в 2014 г. заемного капитала связано со снижением краткосрочных кредитов и займов и доли кредиторской задолженности, а увеличение в 2015 г. связано с ростом краткосрочных кредитов и займов на 208%.

Изучив абсолютные показатели финансовой устойчивости, можно судить о том, что в 2013 году и в 2014 году предприятие находилось в кризисном финансовом положении, при котором ему грозило банкротство, а в 2015 году предприятие находилось в неустойчивом финансовом положении, которое характеризуется неплатежеспособностью, но оно уже преодолело грань банкротства.

В результате анализа платежеспособности было выявлено, что предприятие не обладает абсолютной ликвидностью, что говорит о том, что платежеспособность организации находится на низком уровне. После проведенного анализа финансового состояния и рисков, мы определили, что у ООО «Агралия» высок риск банкротства, так как оно находится в неустойчивом финансовом положении.

Поэтому я считаю, что разобранные нами меры по вложению активов способны улучшить финансовое состояние.

Финансовая стабилизация на предприятии в условиях кризисной ситуации последовательно осуществляется по двум этапам:

1) устранение неплатежеспособности;

2) восстановление финансовой устойчивости.

Сущность восстановления платежеспособности заключается в маневрировани денежными средствами для восстановления баланса между их расходованием и поступлением.

Сутью восстановления финансовой устойчивости является максимально быстрое сокращение неэффективных расходов. Так, например, остановка нерентабельных производств является первым шагом, который нужно реализовать, поскольку если убыточное производство нецелесообразно или его невозможно продать, то его нужно остановить, чтобы немедленно исключить дальнейшие убытки.

**Заключение**

Финансово-хозяйственная деятельность затрагивает многие стороны экономической жизни организации. Этим обусловлена значительная вариативность процедурной стороны анализа. В зависимости от поставленных целей зависит методическое и информационное обеспечение анализа.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации дает возможность существенно повысить эффективность управления, конкурентоспособность организации на рынке и обеспечить ее развития в перспективе.

В ходе написания диссертационной работы были решены следующие задачи:

- изучена информационная база на основе данных таких компаний как «Брикс Американ Тобако» и ООО «Агралия» для проведения оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- рассмотрена методика оценки экономических показателей деятельности организаций;

- рассмотрены современные методы анализа и оценки эффективности и рисков деятельности организаций и пути совершенствования ее информационной базы;

- предложены рекомендации в сфере улучшения деятельности «Брикс Американ Тобако» и ООО «Агралия» с применением моделирования.

Таким образом, можно сделать выводы, которые дают возможность прогнозировать тенденцию развития предприятия.

В ходе написания диссертационной работы удалось определить, что анализ эффективности и рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятия обусловлен исследованием важнейших экономических показателей в комплексе.

Проведя анализ экономических показателей компании «Брикс Американ Тобако», можно судить о следующем:

– В 2015г. компания значительно увеличила инвестиции в свою деятельность.

– За анализируемой период наблюдается положительная динамика пассива баланса (2065 тыс. манат или 187,84%) и отрицательная динамика итоговой величины краткосрочных обязательств (-997 тыс. манат или 71,24%). Долгосрочных обязательств у компании нет. Увеличение удельного веса в валюте баланса итоговой величины 40,44% в начале года до 64,17% в конце года – положительный факт, свидетельствующий об укреплении финансовой независимости компании от заемного финансирования, что в результате снижает уровень финансовых рисков.

– Увеличение финансирования бизнеса осуществлялось за счет собственного капитала, а именно за счет прироста нераспределенной прибыли (на 2051 тыс. манат или на 170,28%). Это свидетельствует об укреплении финансовой стабильности организации.

 – На начало и на конец отчетного года компания не имела задолженности по долгосрочным обязательствам.

– В анализируемом периоде компания сократила задолженность по краткосрочным кредитам и займам.

– В анализируемом периоде наблюдался незначительный рост задолженности по заработной плате (61 тыс. манат) и перед внебюджетными фондами (64 тыс. манат).

– В 2015 г. наблюдалось ускорение оборачиваемости всех видов заемных средств в результате увеличения выручки от продаж и снижения среднегодовых показателей задолженности. Кроме того, увеличение собственного капитала компании в 2015 г. большими темпами по сравнению с выручкой от продаж привело к замедлению его оборачиваемости.

– В анализируемом периоде компаниюнельзя рассматривать как первоклассного заемщика с высокой степенью кредитоспособности. Однако в результате ускоренной положительной тенденции по всем оценочным финансовым показателям компания выглядит с точки зрения прогноза кредитоспособности положительно.

– В отчетном периоде по сравнению с базовым производительность труда возросла на 2,5%, фондоотдача основных производственных фондов снизилась на 14,4%, оборачиваемость оборотных активов увеличилась на 1,9%. Таким образом, по примененным в производстве ресурсам снижение эффективности использования имело место только по основным производственным фондам, что объясняется вводом их в эксплуатацию в конце финансового года.

Проведя анализ экономических показателей ООО «Агралия», можно судить о следующем:

– В анализируемом периоде продаваемая продукция по объему, качеству не соответствует рыночному спросу, поскольку за рассматриваемый период объемы ее реализации уменьшились.

– выручка от продаж в ООО «Агралия» снизилась за счет резкого сокращения производственных мощностей и объему выпуска товаров.

– В 2015 году прибыль от продажи значительно увеличилась.

– В 2015 году ООО «Агралия» намного увеличило сумму заемных средств по сравнением с предыдущим годом.

– В анализируемом периоде ООО «Агралия» снизило объем продаж и уменьшило себестоимость продукции за счет покупки ресурсов дешевого качества увеличив за счет этого прибыль от продажи.

– В анализируемом периоде предприятие взяло большой кредит. Можно сделать выводы что предприятие собирается вложить все свои средства в какой-либо прибыльный проект (какие-либо изменения в структуре производства) расширить свое производство, или изменить спецификацию.

– Сокращение в 2014 г. заемного капитала связано со снижением краткосрочных кредитов и займов и доли кредиторской задолженности, а увеличение в 2015 г. связано с ростом краткосрочных кредитов и займов на 208%.

– В 2013 году и в 2014 году предприятие находилось в кризисном финансовом положении, при котором ему грозило банкротство, а в 2015 году предприятие находилось в неустойчивом финансовом положении, которое характеризуется неплатежеспособностью, но оно уже преодолело грань банкротства.

– Предприятие не обладает абсолютной ликвидностью, что говорит о том, что платежеспособность организации находится на низком уровне. У ООО «Агралия» высок риск банкротства, так как оно находится в неустойчивом финансовом положении.

В итоге можно сделать вывод о том, что анализируемые компании повысят ээффективность своей деятельности, если создадут оптимальную систему управления прибылью и поиска возможных путей увеличения этой прибыли.

В заключение отметим, что несмотря на имеющиеся сложности компания «Брикс Американ Тобако» и ООО «Агралия» при условии соблюдения выше изложенных рекомендаций будут развиваться довольно динамично, улучшится их финансовое состояние и темпы роста прибыли будут расти. Все это дает нам право говорить о долгосрочной перспективе роста пред-приятий и завоевания ими значительности рынка сбыта.

**Список использованной литературы**

1. Финансовые, статистические отчетности компании «Брикс Американ Тобако» за 2014-2015 года.

2. Финансовые, статистические отчетности ООО «Агралия» за 2013-2015 года.

3. Закон Азербайджанской Республики «О бухгалтерском учёте». Баку, 2004.

4. Закон Азербайджанской Республики «О несостоятельности и банкротстве». Баку, 1997.

5. Постановление Кабинета Министров Азербайджанской Республики, утверждённое от 18 июня 2005 года. «Программа по применению Национальных Стандартов Бухгалтерского Учёта» за 2005-2008 года.

6. Концептуальные основы Национальных Стандартов Бухгалтерского Учёта для коммерческих организаций. Издание Министерства Финансов Азербайджанской Республики. Баку, 2010.

7. Налоговый кодекс Азербайджанской Республики. Редакция 2015 года.

8. Бариленко, В.И. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / В.И. Бариленко. – М.: Издательство Омега-Л, 2011.

9. Никольская, З.В. Операционный анализ – залог успеха деятельности предприятия / З.В. Ни-кольская // Российская газета. – 2010.

10. Серебрякова Т. Ю.. Риски организации и внутренний экономический контроль. – 201

11. Титов, В.И. Экономика предприятия: учебник / В.И. Титов.– М.: Дашко и К, 2010.

12.Заров, К.Г. Обобщенный анализ возможностей повышение прибыли коммерческого предприятия / К.Г. Заров // Финансовый менеджмент. – 2011.

13. Караева, Ф.Е. Максимизация прибыли как один из факторов конкурентной борьбы хозяйственного субъекта / Ф.Е. Караева // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – No 22.

14.Лысенко, Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Д.В. Лысенко. – М: ИНФРА-М, 2010.

15.Шапкин А. С., Шапкин В. А.. Экономические и финансовые риски. 2010.