

# АНАЛИЗ ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

---

**Преподаватель**

**Ст.преп., к.э.н. Рукина Е.И.**

# Компоненты финансово – экономического анализа



# Компоненты финансово – экономического анализа

Основным компонентом нашего анализа является – **анализ управленческой отчетности.**

**В процессе этого анализа определяется:**

- 1) Финансовые вложения;
- 2) Состав имущества предприятия;
- 3) Источники собственного капитала;
- 4) Вид связей с поставщиком и покупателями;
- 5) Размер и источник заемных средств;
- 6) Объем выручки от реализации;
- 7) Размер прибыли.

**Сравнение фактических  
и плановых  
показателей, чтобы  
установить их  
несоответствие**

# Компоненты финансово – экономического анализа

**Горизонтальный анализ** – сравнение показателей управленческой отчетности с предыдущими периодами.

При проведении **горизонтального анализа** - мы сравниваем и анализируем динамику показателей управленческой отчетности с показателями управленческой отчетности предыдущих периодов.

**Используется:**

- 1) Метод простых сравнений;
- 2) Анализ резких изменений (статический анализ);
- 1) Анализ изменений статей отчетности.

Обратить внимание на случай, когда изменения по показателям не соответствует экономической ситуации хозяйственных процессов

# Компоненты финансово – экономического анализа

Примером несоответствия экономической ситуации хозяйственным операциям служит **ФАКТОРИНГ**.

**Факторинг** - это услуга для производителей и поставщиков, которые продают товар с отсрочкой платежа.

**Основные преимущества факторинга** – решает проблемы с оборотным капиталом и кассовыми разрывами, позволяет масштабировать бизнес

# Как работает факторинг ?

## СХЕМА РАБОТЫ ФАКТОРИНГА



# Чем полезен факторинг ?



# Чем полезен факторинг ?

**1. Факторинг позволяет сделать выгодное предложение клиенту**

**Отсрочка** – это выгода для Вашего клиент: предложив ему комфортные условия оплаты, Вы можете опередить своих конкурентов.

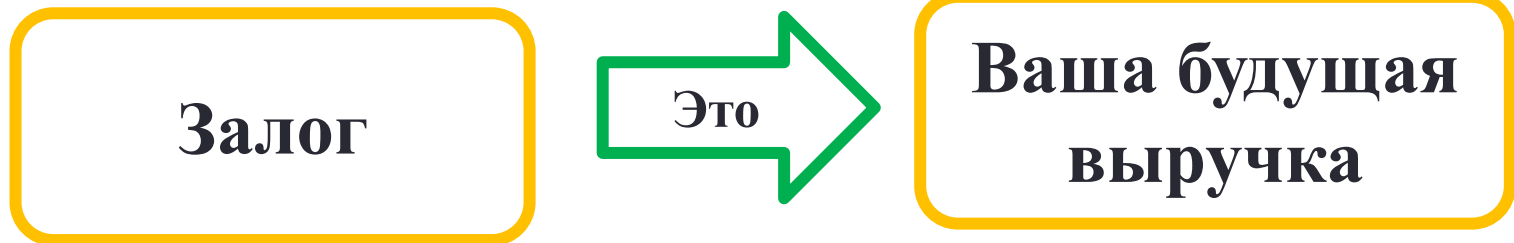
**С помощью факторинга** можно отпускать товар/ оказывать услугу с отгрузкой, не боясь кассовых разрывов: выручка будет приходить в день отгрузки, и эти деньги сразу можно пуска в оборот.



# Чем полезен факторинг ?

## 2. Не нужно оставлять залог

В отличие от кредитов в факторинге не нужно оставлять залог, чтобы получить деньги.



## 3. С факторингом можно масштабировать бизнес

Вы можете увеличить поставки в высокий сезон или выходить на новые рынки.

Если спрос на рынке падает, Вы сами можете выбрать, по каким поставкам Вам нужна услуга факторинга, чтобы не платить лишних комиссии.

# Чем полезен факторинг ?

**4. Факторинг может проверить клиентка и проконтролировать возврат денег**

**Продажи с отсрочкой платежа – это всегда риск.**

Клиент, который в прошлом году платив своевременно, а в этом:

- Перестал отвечать на запрос-/звонки;
- Появилась отсрочка в платежа (без предупреждения);

Есть варианты факторинга, которые помогают снизить риски неплатежа.

Фактор может сам проверить платежеспособность Ваших клиентов, установить лимит на поставку в кредит конкретному покупателю и порекомендовать длительность отсрочки платежа.

А после того, как фактор предоставит финансирование, он сам напомнит покупателю о сроках оплаты.

Факторинг может освободить Ваш бизнес от кредитной рутины, рисков неплатежей и кассовых разрывов.

# Какие недостатки у факторинга ?



# Какие недостатки у факторинга?

**1. Факторинг работает только с договорами на отсрочку платежа**

Нельзя привлекать факторинг в тех случаях, Вы заключаете договора с условием немедленной оплаты.

**2. Факторинг допускает только безналичный расчет**

Расплачиваться наличными из рук в руки с фактором не получится

**3. Для факторинга нужно собрать много документов**

Фактору понадобится три комплекта документов:

- 1) По Вашему бизнесу (список такой же, как при получении кредита);
- 2) По Вашим клиентам, с которыми будет работать фактор (анкета и оборот – сальдовые ведомости за 6-12 месяцев);
- 3) По самим поставкам (счет –фактура, товарные накладные, универсальные передаточные документы).

# Какие недостатки у факторинга?

**1. Факторинг работает только с договорами на отсрочку платежа**

Нельзя привлекать факторинг в тех случаях, Вы заключаете договора с условием немедленной оплаты.

**2. Факторинг допускает только безналичный расчет**

Расплачиваться наличными из рук в руки с фактором не получится

**3. Для факторинга нужно собрать много документов**

Фактору понадобится три комплекта документов:

- 1) По Вашему бизнесу (список такой же, как при получении кредита);
- 2) По Вашим клиентам, с которыми будет работать фактор (анкета и оборот – сальдовые ведомости за 6-12 месяцев);
- 3) По самим поставкам (счет –фактура, товарные накладные, универсальные передаточные документы).

# Какие недостатки у факторинга?

## **4. Фактор фиксирует сроки оплаты**

Если Вы работает через фактора, неформально договориться с покупателем о новых сроках оплаты или возврата договора не получится – фактор остановит финансирование.

# Как работает факторинг?



# Какие недостатки у факторинга?

## 1 шаг

1. Вы с покупателем заключаете договор, который предусматривает фиксированную отсрочку платежа.
2. Клиент рассчитывается с Вами только безналичным способом
3. Когда Вы поставляете товар или оказываете услугу, у Вас на балансе появляется ДЗ (счет на будущую оплату).
4. С этой ДЗ и договором на отсрочку Вы приходите к фактору.

## 2 шаг

1. Фактор готов предоставить финансирование в обмен на Вашу ДЗ.
2. Вы заключаете с ним договор факторинга и договариваете о том, как будет протекать документооборот.
3. С этого момента ДЗ принадлежит уже не Вам, а фактору – и выставленные Вами счета клиент должен оплачивать по реквизитам фактора.
4. Не забыть сообщить реквизиты фактора своему покупателю.



# Какие недостатки у факторинга?

## 3 шаг

1. Фактор по Вашей заявке перечисляет Вам финансирование
2. Размер первого платежа колеблется от 70% до 99,5%, чаще всего 80%-90% от суммы поставки.

## 4 шаг

1. Ваш клиент –покупатель должен переводить на счет фактора деньги, которые должен Вам – все 100%.

## 5 шаг

1. Если фактор при первом платеже перечисляет Вам только часть средств и комиссию Вы ему не выплачиваете, то он вычитает из полученных от клиента денег сумму первого платежа и свою комиссию и перечисляет Вам второй платеж.

# СКОЛЬКО СТОИТ ФАКТОРИНГ?



# Сколько стоит факторинг?

**Комиссия факторинга обычно состоит из нескольких частей:**

- За использование денег на период отсрочки ( в % годовых);
- За оценку финансового состояния покупателя и взаимодействие с ним;
- За документооборот.

Стоимость факторинга проще рассчитать как % от суммы одной **поставки.**

Диапазон предложений на рынке – от **0,5 до 4%.**

В зависимости от вида факторинга и условий фактора комиссия выплачивается в момент выдачи финансирования или уже после получения фактором 100% оплаты от покупателя.

Во втором случае, если покупатель не платит вовремя, некоторые факторы устанавливают повышенную комиссию за каждый день просрочки.

**Электронный документооборот с фактором и клиентом  
помогает снизить стоимость факторинга**

# Каким бывает факторинг?



# Каким бывает факторинг ?

## Виды факторинга

### Факторинг с регрессом

При факторинге с регрессом ДЗ сохраняется на балансе предприятия.

**Первым** платежом фактор перечисляет не все ДС, а только часть.

Если покупатель не платит с срок, фактор делает обратную уступку, то есть превращает Ваш факторинг в кредит – требует, чтобы Вы возвратился первый платеж и заплатить комиссию за пользование ДС и работу с документами

### Факторинг без регресса

Факторинг **выкупает** Вашу ДЗ на свой баланс.

**Первым** платежом фактор может выплатить всю сумму.

Если поставка не оплачена, фактор остается один на один с Вашим клиентом – покупателем, Вы не обязаны возвращать ДС фактору.


Факторинг без регресса **сводит к нулю финансовые риски** поставщика, но, как правило, **стоит дороже**

# Каким бывает факторинг ?

**Виды факторинга**



**Реверсивный факторинг**



**В этой схеме** продавец, покупатель и факторинг заключает трёхсторонний договор.

**Обычно инициатором** такого факторинга выступают крупные торговые сет, которые хотят получить или увеличить платежа .

Поставщики получают финансирование сразу после поставки товара, как правило, полностью.

**ДС числится** на балансе фактора и покупатель обязан выплачивать ДС именно ему.

# Факторинг или кредит: что лучше ?



# Каким бывает факторинг ?

Сказать однозначно, какой вид сделки лучше, нельзя, рассмотрим основные отличия:

- 1) Погашение задолженности при факторинге происходит из денег, которые выплачивает дебитор. Кредит банку возвращает заемщик.
- 2) Факторинг не требует обеспечения в отличие от кредита, где нужен залог;
- 3) Размер финансирования при факторинге не ограничивается жесткими рамками, в банковском кредите, напротив сумма заранее определена;
- 4) Деньги, полученные при факторинговой сделке, расходуются на усмотрение получившей компании, целевой кредит в банке контролируется;
- 5) Финансирование при факторинге чаще бессрочное; в свою очередь, погашение долга перед кредитом не означает продолжение сотрудничества.

Факторинговая компания готова работать не со всеми ДЗ. В первую очередь они проверяют финансовое состояние должника.

**ВСЕ ДАННЫЕ ПО НЕМК БЕРУТСЯ У ПОКППАТЕЛЯ, А ЗАТЕМ ПРОВЕРЮБТСЯ НА ДОСТОВЕРНОСТЬ**



# Пример 1

Определить сколько продавец получит от факторинговой организации ДС, сколько компания переплатит «фактору», если известно:

Сумма долга – 120 920 000 руб.

Процент долга, поступивший на счет продавца от «фактора» - 90%.

Процент за услуги факторинговой компании – 15%

Кол-во дней в году – 365 дней.

Комиссия за каждую счет – фактору – 1 300 руб. Счет – фактур было сделано 3 шт.

Дебитор имеет отсрочку – 180 дней.

Продукция была поставлена 1 марта, факторинговая компания перевела деньги, а 29 марта дебитор вернул долг.

# Пример 2

Рассмотрим конкретную ситуацию, в которой необходимо определить окончательную сумму, требуемую для оплаты оказанных финансовых услуг.

Выручка компании - поставщика от продаж товаров к кредит за 1 год составила 10 000 000 руб.

Средний срок погашения клиентами задолженности – 60 дней.

Фирме требуется привлечь дополнительное финансирование и повысить показатели оборота продукции. Она общается в факторинговую компанию, которая предлагает следующие условия сотрудничества:

1. Авансовый платеж – 70% от общей суммы;
2. Процентная ставка за аванс – 15% годовых;
3. Остаточная сумма – 30% по получении своевременной оплаты от дебиторов;
4. Комиссия за работу факторинговой организации – 3% от годовой выручки.
5. Количество дней в году- 365 дней.
6. Комиссия факторинговой организации – 3%
7. % за использование аванса – 15%

Определить:

- 1) Средний объём продаж за 1 день;
- 2) Средний остаток по ДЗ за день;
- 3) Расходы на факторинг счетов компании;
- 4) Общая сумма расходов на оплату услуг факторинг.

## Пример 3

Рассчитать расходы на факторинг на примере конкретной операции:

Между поставщиком и банком заключен договор финансирования под услуги требования. Ставка – 14% годовых, комиссия за обработку одного документа – 900 руб. Размер первоначальной выплаты – 85% от суммы поставки.

1 октября поставщик отгрузил покупателю на сумму 520 000 руб. Отсрочка платежа по договору поставки – 40 дней. Поставщик отправил счет – фактору в банк после отгрузки. В тот же день проверил документы и выплатил поставщику 85% от суммы поставки. Кол-во дней в году 365 дней. Платеж на расчетный счет фактора поступил 31 октября.

Определить:

- 1) Сумму предоставленную компанией – факторингом по договору
- 2) Величину комиссии факторинга;
- 3) Сумму затрат на обработку документов;
- 4) Сколько должен перечислить банк поставщику

# Компоненты финансово – экономического анализа



# Компоненты финансово – экономического анализа

**Средняя продолжительность использования факторинга – 3-6 месяцев. При этом в момент его использования необходимо планировать и формировать денежные потоки без его участия.**

**Факторинг на постоянной основе - это тот %, который Вы делаете покупателю в виде скидки ( дополнительно).**

**Если компания использует факторинг на постоянной основе, необходимо учитывать %, который Вы платите за факторинг как скидку, то есть расчет эффективности осуществляется по конкретному клиенту.**



**Горизонтальный анализ позволяет выявить наличие факторинга и его  
обходимость /необходимость**

# Компоненты финансово – экономического анализа

**Вертикальный анализ** - выявление удельного веса статей в общем итоговом показателе и сравнение с предыдущем периодом.

**СТАБИЛЬНОСТЬ УДЕЛЬНОГО ВЕСА ПО СТАТЬЯМ = ГОВОРИТ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА НЕСКОЛЬКО РАССМАТРИВАЕМЫХ ПЕРИОДОВ**

**Трендовый анализ** – расчёт относительного отклонения показателей в отчете по сравнению с уровнем базисного года.

**Базисным годом** может выступать **как наилучший, так и наихудший** финансовый год.

**Позволяет ответить на вопрос**, на сколько улучшили или ухудшили свою деятельность относительно рассматриваемого периода, то есть анализируем тренд (тренда на повышение/ понижение).

# Компоненты финансово – экономического анализа

Анализ показателей	Значение	Примечание
Для владельца		<b>Все показатели должны быть продуктивные и информативными, то есть они должны быть рассчитаны для определения и решения определённых задач</b>
Для генерального директора		
Для финансового директора		



Если у компании улучшается/ ухудшается платежеспособно, то что происходит с ее финансовой устойчивостью и платежеспособностью.



Анализ (финансовый или экономический)- это выявление закономерностей



Видеть взаимосвязь показателей и выявлять причинно – следственные связи

# Баланс и бюджет доходов и расходов





# Баланс и бюджет доходов и расходов

**БДР** – это документ, который позволяет оценить финансовые результаты и эффективность деятельности компании.

**Есть три состояния бюджета:**

- **Сбалансированный бюджет** – доходы и расходы равны;
- **Дефицитный бюджет** – расходная часть превышает доходную часть;
- **Профицитный бюджет** – превышение доходной части над расходной.

# Баланс и бюджет доходов и расходов

Анализируя баланса и бюджет доходов и расходов, первое на что необходимо смотреть:

## 1. Соотношение постоянных активов и текущих активов.

Для торговли оптимальным будет соотношение **25 % на 75%**.

Для промышленных отраслей оптимальное соотношение **40% на 60%**.

Если величина больше **40%**, то это говорит о том, что:

- Денежные средства обездвижены;
- Бизнес не мобилен, так как наибольшую долю занимаю активы, которые не оборачиваются.

# Баланс и бюджет доходов и расходов

- **2 Соотношение Пассивов**

- 2.1 Соотношение собственных заемных средств**

- Для торговых предприятия оптимальным считается соотношение – **20% на 80%**;

- Для промышленных предприятий **30% на 70%**.

- Самым опт считается **40% на 60%**.

- **2.2 Соотношение постоянного капитала к переменному**

- Постоянный капитал** – часть капитала, которая используется для покупки средств производства (оборудование, сырье, материалы, но без рабочей силы (без заработной платы).

- Переменный капитал** – часть капитала, которая используется для покупки рабочей сил (чистая заработная плата).

- Оптимальное соотношение 60 % на 40%, это говорит о зависимости к кредиторам,**

- чем ↓ зависимость к кредиторам, тем ↑ финансовая устойчивость**

# Баланс и бюджет доходов и расходов

- **3. Величина оборотного капитала**

Обращаем внимание на величину Текущих обязательств и Текущих Активов

Оборотный капитал = Текущие активы – Текущие Обязательства

**Если величина ОК слишком маленькая или она из года в год уменьшается,** это говорит о зависимости к заёмным средствам.

**Если величина ОК слишком большая,** это говорит о необходимости анализа ТА, на предмет безнадёжной ДЗ и неликвидных активов.

Пр этом положительным критерием является наличие ДС акционеров в величине оборотного капитала, что формирует **Собственный оборотный капитал.**

Если **Собственный оборотный капитал** отсутствует, либо слишком мал, это ↑ риски при их оценке.

# **Операционные показатели и интенсивность использования ресурсов**



# Операционные показатели и интенсивность использования ресурсов

**Операционные показатели** – такие показатели, которые правильно связывают влияние принятых решений в рамках ежедневной деятельности на глобальную эффективность.

**К операционной деятельности** относят все ресурсы, обеспечивающие производственный цикл и сбыт продукции конечному потребителю.

**Производственный цикл** – это временной отрезок момента запуска сырья производство до получения готовой продукции. Чем меньше этот срок, тем быстрее высвобождаются ресурсы, которые могут быть повторно задействованы в производстве.

**К операционной деятельности** относят – закупка с/м., аренда помещения, оплата коммунальных услуг, заработная плата работников, налоги.

# Операционные показатели и интенсивность использования ресурсов

**Денежный поток от операционной деятельности**

**Поступление/Выбытие** капитала в связи с ведением основного бизнеса называют денежным потоком от операционной деятельности (ОД).

**Поступлением капитала является:**

- 1) Выручка от реализации;
- 2) Комиссионные вознаграждения;
- 3) Гонорары, роялти.



**В выбытию относят:**

- 1) Выплата поставщиками за товары/услуги;
- 2) Оплата труда персонала компании;
- 3) Налоговые платежи.

# Операционные показатели и интенсивность использования ресурсов

## 1 Блок показателей – Ликвидность

**1.Оборотный капитал** – это часть активов предприятия, которая используется в течение одного производственного цикла и полностью переносит свою стоимость на себестоимость готовой продукции.

**Оборотный капитал = Текущие активы – Текущие обязательства**

**2.Платежеспособность** – способность предприятия своевременно и в полном объеме выполнять свои платежные обязательства:

- платежи, предусмотренные по заключенным договорам;
- оплата тела кредита;
- оплата процентов по кредиту.

**Платежеспособность =  $\frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие обязательства}}$**

opt [1 – 2]



# Операционные показатели и интенсивность использования ресурсов

- Если платёжеспособность сильно выше опт значения, при этом она остается на том же самом уровне/ увеличивается, это говорит о том, что ДС простаивают и не пускаются в оборот.

**3. Ликвидность текущая** – показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить мобилизовав все оборотные средства.

$$\text{Ликвидность текущая} = \frac{(ДС+ДЗ)}{ТО}$$

opt [0,5 – 1]

**4. Оборачиваемость КЗ (дн.)** – это показатель скорости погашения организацией своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками.

Данный коэффициент показывает, сколько раз фирма погасила среднюю величину своей кредиторской задолженности.

# Операционные показатели и интенсивность использования ресурсов

- **5. Оборачиваемость ДЗ (дн.)** - измеряет скорость погашения дебиторской задолженности, насколько быстро организация получила за проданные товары от своих покупателей.

**6. Оборачиваемость запасов ( дн.)** - сколько дней нужно для продажи среднего запаса.

$$\text{Обор. запасов}_{\text{дн}} = \frac{\text{Средняя величина запаса} * \text{Число дней в году}}{\text{Операционные издержки за год}}$$

# Операционные показатели и интенсивность использования ресурсов

## 2 Блок показателей – Финансовая устойчивость

1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами - показывает долю оборотных активов компании, финансируемых за счет собственных средств предприятия.

$$K_{\text{обесп.собственными средствами}} = \frac{CA}{PA+TA}$$

opt  
[0, 1 – 0, 5]

CA – средства акционеров

ПА – постоянные активы

ТА – текущие активы

# Операционные показатели и интенсивность использования ресурсов

- 2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами – характеризует достаточно ли у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости.

$$K_{\text{обесп.собственными оборотными средствами}} = \frac{CA - ПА}{OK}$$

opt [0, 10]

CA – средства акционеров

ПА – постоянные активы

OK – оборотный капитал

# Операционные показатели и интенсивность использования ресурсов

- **3. Коэффициент маневренности собственными оборотными средствами** – позволяет определить зависимость фирмы от заемных средств и оценить ее потенциальную и финансовую устойчивость.

**Данный коэффициент дает возможность судить:**

- 1) Какая часть собственных средств фирмы находится в обороте;
- 2) Насколько фирма финансово независима.

$$K_{\text{маневренности собственными оборотными средствами}} = \frac{CA - ПА}{СК}$$

CA – средства акционеров

ПА – постоянные активы

opt  
[0, 2 – 0, 5]

# Операционные показатели и интенсивность использования ресурсов

- 4. Коэффициент капитализации- показывает какая величина заемных средств приходится на 1 рубль собственного капитала.

$$K_{\text{капитализации}} = \frac{\text{ПА}}{\text{ПА} + \text{ТА}}$$

opt  
[0, 2 – 0, 25]

Большая часть прибыли остается у предприятия

Компания финансирует собственную деятельность главным образом своими средствами

Растет инвестиционная привлекательность

Падает

$K_{\text{капитализации}}$

Растет

Увеличение риска предпринимательской деятельности

Большая часть пассивов организации составляют заемные средства

Падает инвестиционная привлекательность

# Операционные показатели и интенсивность использования ресурсов

- **5. Коэффициент долга (задолженности)** – долю активов, сформированных в результате долгового финансирования.

$$K_{\text{задолженности}} = \frac{ДО+ТО}{ПА+ТА}$$

opt [0, 7]

ДО – долгосрочные обязательства

ТО – текущие обязательства

ТА – текущие активы

ПА – постоянные активы

# Операционные показатели и ИНТЕНСИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ

## 3 Блок показателей – Интенсивность использования ресурсов

1. **Рентабельность чистых активов** - это показатель эффективности управления структурой капитала компании, ее способность распоряжаться находящимися собственными средствами.

$$R_{\text{чистых активов}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОК}} * 100\%$$

**Выводы по рентабельности** делают проанализировав показатели в динамике.

Если вывод необходимо сделать по отрасли, сравнивая с компаниями конкурентами, тогда берут среднеотраслевые значения.



# Операционные показатели и интенсивность использования ресурсов

2. Рентабельность сырьевая, рассчитывается по маржинальной прибыли

$$R_{\text{сырьевая}} = \frac{\text{МП}}{\text{Выручку}} * 100\%$$

МП – маржинальная прибыль, руб.

3. Рентабельность задействованного капитала - показатель отдачи от вовлеченного в коммерческую деятельность собственного капитала организации и долгосрочно вовлеченных средств.

$$R_{\text{сырьевая}} = \frac{\text{ОП}}{\text{ДО+СА}} * 100\%$$

ОП – операционная прибыль

ДО - долгосрочные обязательства

СА – средства акционеров

# Операционные показатели и интенсивность использования ресурсов

- **4. Рентабельность долгосрочных активов** - показатель эффективности применения и распределения оборотных и внеоборотных средств активов предприятия.

$$R_{\text{долгосрочных активов}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{СА+ДО}} * 100\%$$

- 5. Рентабельность продаж**-один из основных финансовых показателей для оценки эффективности работы компании. Коэффициент показывает отношение прибыли от продаж к выручке за определённый период

$$R_{\text{долгосрочных активов}} = \frac{\text{ОП}}{\text{Выручка}} * 100\%$$

# Операционные показатели и интенсивность использования ресурсов

- **6. Рентабельность реализованной продукции по операционной прибыли**  
– характеризует величину операционной прибыли, то есть величину валовой прибыли, из которой отнимают сумму операционных расходов, которую создал каждый рубль продаж.

$$R_{\text{реализованной продукции по операц прибыли}} = \frac{\text{ОП}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}} *$$

**100%**

# Операционные показатели и интенсивность использования ресурсов

## 4 Блок показателей – деловой активности (оборачиваемости)

1. **Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала** - показатель, характеризующий эффективность использования организацией оборотных активов. Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала показывает, сколько раз за анализируемый период организация использовала средний имеющийся остаток оборотных средств.
2. **Коэффициент оборачиваемости собственного капитала** - показатель деловой активности, который демонстрирует эффективность управления собственным капиталом компании. Коэффициент рассчитывается как соотношение выручки (чистого дохода) к среднегодовой сумме собственного капитала. Высокое значение показателя свидетельствует об эффективном использовании капитала собственниками. Значение коэффициента указывает на то, сколько товаров и услуг было продано на каждый рубль привлеченных от собственников средств.

$$K_{об ОК} = \frac{\text{Выручка}}{ОК}$$

$$K_{об СК} = \frac{\text{Выручка}}{СК}$$

# Операционные показатели и интенсивность использования ресурсов

## Вывод по группе показателей:

Рост показателей интенсивности использования ресурсов говорит о том, что компания работает эффективнее, чем раньше.

Снижение рентабельности отражает сокращение объёмов продаж или демонстрирует неэффективность хозяйственной деятельности.

## 5 Блок - вероятность банкротства

Вероятность банкротства по Альтману 2 – х факторная модель – вероятность наступления банкротства в ближайший год ( меньше 0)

Вероятность банкротства по Альтману 5 - ти факторная модель – о долгосрочных перспективах наступления банкротства ( свыше года) (больше 1,23)

# Операционные показатели и интенсивность использования ресурсов

- **Двухфакторная модель Альтмана**

В модели учитываемым фактором вероятности банкротства является возможности необеспечения заемных средств собственными в будущем периоде

$$Z = - 0,3877 - 1,0736 K_{\text{ТЛ}} + 0,0579 K_{\text{ЗС}}$$

$K_{\text{ТЛ}}$  - коэффициент текущей ликвидности;

$K_{\text{ЗС}}$  - коэффициент капитализации.

$Z < 0$  – вероятность банкротства меньше 50% и далее снижается по мере уменьшений  $Z$

$Z > 0$  – вероятность банкротства больше 50% и возрастает по мере увеличения рейтингового числа  $Z$

$Z = 0$  вероятность банкротства равно 50%

# Операционные показатели и интенсивность использования ресурсов

- **Пятифакторная модель Альтмана**

$$Z = 0,717 * X_1 + 0,874 * X_2 + 3,10 * X_3 + 0,42 * X_4 + 0,995 * X_5$$

$X_1$  - разность текущих активов и текущих пассивов /общая сумма всех активов;

$X_2$  - нераспределенная прибыль /общая сумма всех активов

$X_3$  - прибыль до уплаты процентов и налогов/общая сумма всех активов

$X_4$  - балансовая стоимость капитала/заемный капитал

$X_5$  - выручка от реализации/общая сумма активов

$Z < 1,23$  – вероятность банкротства высокая

$Z > 1,23$  – вероятность банкротства малая

# Операционные показатели и интенсивность использования ресурсов

## Задание

1. Выбрать 3 отрасли для анализа ( 1 ряд, одна отрасль)
2. Внутри отрасли выбрать компанию для проведения анализа ( можно объединиться по 2 человека)
3. Провести анализ операционных показателей и анализ интенсивности использования ресурсов предприятия за 3 периода ( например, 2018-2019, 2019-2020, 2020-2021 гг.). Указать из каких форм отчетности брали показатели для расчета.
4. Сделать выводы по годам, выявить причинно – следственные связи улучшения или ухудшения деятельности компании.
5. Сделать вывод в целом по отрасли ( по ряду). Сделать сводную таблицу по своей компании и по отрасли
6. Защита в виде презентации на практическом занятии.
7. Приложить отчёты, с помощью которых проводились расчеты.