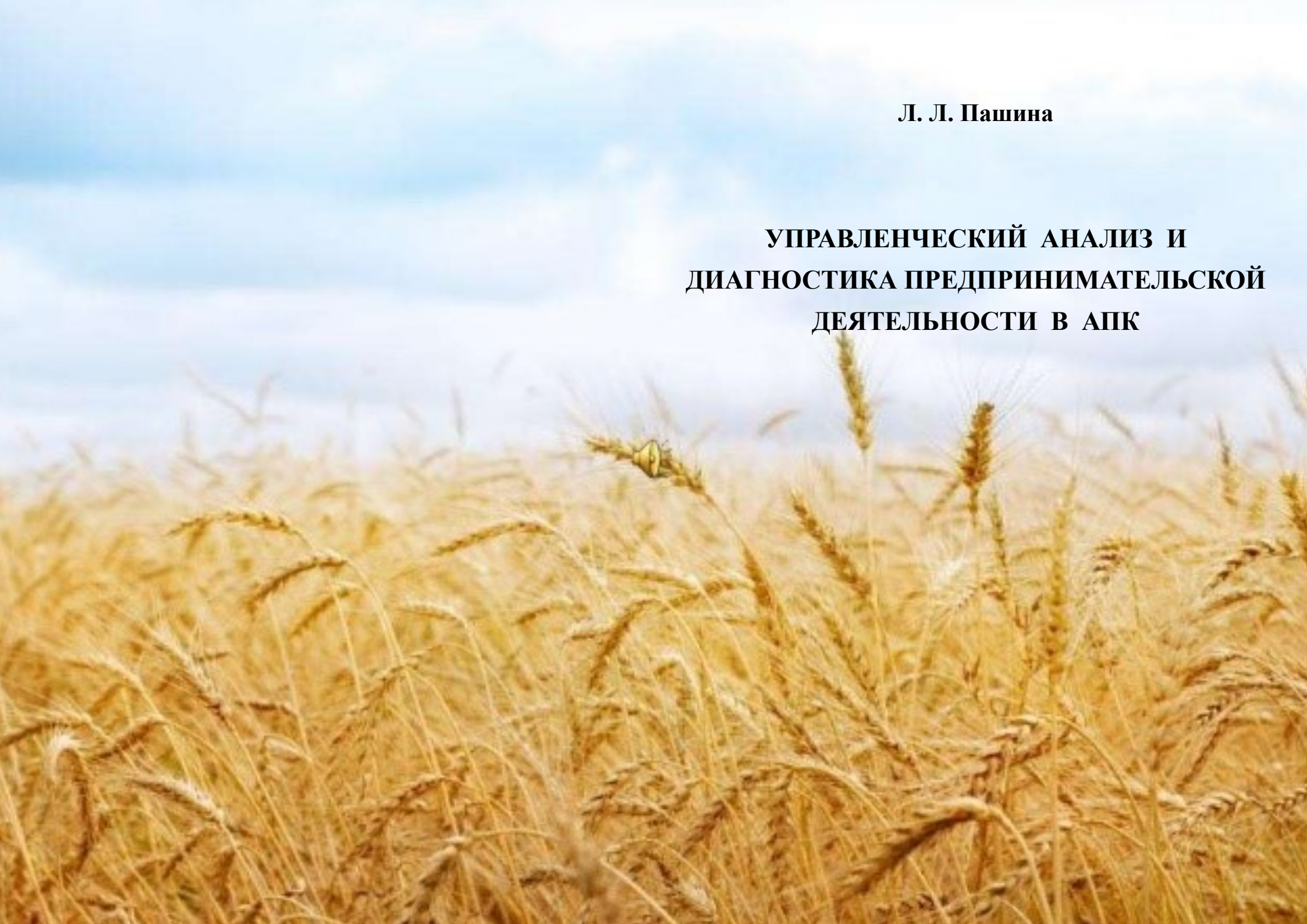


A photograph of a vast field of golden wheat. The wheat stalks are in sharp focus in the foreground, showing their intricate structure and golden-brown color. In the background, the field stretches out towards a horizon under a bright blue sky filled with soft, white clouds. The overall scene is peaceful and represents a successful agricultural harvest.

Л. Л. Пашина

**УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И
ДИАГНОСТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК**

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Дальневосточный государственный аграрный университет

Л. Л. Пашина

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК

Учебное пособие
для обучающихся по направлению 38.04.01 «Экономика»
профиль «Аналитическая экономика и бизнес-процессы в АПК»

Благовещенск
Дальневосточный ГАУ
2020

УДК 338.43(075)
ББК 65.32я73
П 22

Рецензент – Татьяна Владимировна Демура, кандидат экономических наук,
доцент, финансовый директор открытого акционерного общества
«Благовещенская кондитерская фабрика «Зея»

Рекомендовано к использованию в учебном процессе методическим советом
финансово-экономического факультета
Дальневосточного ГАУ

Пашина, Любовь Леонидовна.

П 22 Управленческий анализ и диагностика предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособ. / Л. Л. Пашина ; Дальневосточный государственный аграрный университет. – Благовещенск : Дальневосточный ГАУ, 2020. – 193 с.

ISBN 978-5-9642-0466-4

В учебном пособии рассматриваются особенности управленческого анализа и диагностики предпринимательства в предприятиях агропромышленного комплекса и, в частности сельского хозяйства, от развития которого зависит продовольственная безопасность региона и импортозамещение.

Учебное пособие подготовлено по дисциплине «Управленческий анализ и диагностика предпринимательской деятельности в АПК» и предназначено для обучающихся по направлению 38.04.01 «Экономика» профиль «Аналитическая экономика и бизнес-процессы в АПК». Может быть использовано обучающимися других направлений для бизнес-образования.

УДК 338
ББК 65.32я73

ISBN 978-5-9642-0466-4 © Пашина Л. Л., 2020
© ФГБОУ ВО Дальневосточный государственный аграрный университет, 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	5
1 Роль и место управленческого анализа в системе управления предприятием	8
1.1 Цель, основные понятия, задачи управленческого анализа	8
1.2 Управленческий анализ – основа процесса управления	13
1.3 Показатели управленческого анализа	14
1.4 Информационное обеспечение управленческого анализа.....	19
Контрольные вопросы и тестовые задания	22
Учебная литература	26
2 Методологическая основа управленческого анализа.....	28
2.1 Общая характеристика методологии управленческого анализа	28
2.2 Характеристика классических методов детерминированного факторного анализа.....	34
2.3 Методы интеллектуального анализа данных	40
2.4 Диагностика влияния политики импортозамещения на состояние молочного скотоводства в Амурской области с использованием методов стохастического факторного анализа.....	42
Контрольные вопросы и тестовые задания	51
Учебная литература	54
3 Анализ в системе бизнес-планирования	56
3.1 Сущность, цели, задачи, виды и содержание управленческого анализа в системе планирования	56
3.2 Методы планирования	63
Контрольные вопросы и тестовые задания	70
Учебная литература	72
4 Анализ внешней среды.....	74
4.1 Этапы анализа внешней среды	74
4.2 Анализ покупателей. Анализ спроса. Анализ товара.....	90

4.3 Анализ конкурентоспособности предприятия	101
Контрольные вопросы и тестовые задания	104
Учебная литература.....	107
5 Анализ расходов и финансовых результатов	110
5.1 Задачи анализа, информационное обеспечение и классификация затрат	110
5.2 Диагностика финансовых результатов и рентабельности предприятия	117
Контрольные вопросы и тестовые задания	131
Учебная литература.....	133
6 Техничко-экономическое и финансовое диагностирование состояния предпринимательской деятельности	136
6.1 Сущность диагностирования	136
6.2 Технология проведения диагностирования.....	138
6.3 Методы диагностирования предприятия.....	139
6.4 Методика оценки технико-экономического состояния предприятия..	140
6.5 Методика оценки финансового состояния предпринимательской деятельности	142
Контрольные вопросы и тестовые задания	177
Учебная литература.....	180
Контрольные вопросы по дисциплине.....	184
Тематика курсовых работ по дисциплине	189
Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины, включая включая профессиональные базы данных	191

ВВЕДЕНИЕ

Учебное пособие разработано в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по дисциплине «Управленческий анализ и диагностика предпринимательской деятельности в АПК».

Дисциплина «Управленческий анализ и диагностика предпринимательской деятельности в АПК» относится к блоку дисциплин, формируемых участниками образовательных отношений. В совокупности с другими дисциплинами рассматриваемая дисциплина обеспечивает формирование соответствующих компетенций.

В результате освоения дисциплины обучающиеся должны знать:

- ◆ закономерности функционирования и основные концепции управленческого анализа на макро- и микроуровне;
- ◆ основные результаты новейших исследований, опубликованные в ведущих профессиональных журналах по проблемам управленческого анализа деятельности предприятия;
- ◆ современные методы экономического и управленческого анализа;
- ◆ современные программные продукты, необходимые для решения задач управленческого анализа деятельности предприятия;
- ◆ направления использования результатов управленческого анализа в бизнес-планировании и управлении организацией.

Изучение дисциплины должно сформировать следующую систему умений обучающихся:

- ◆ самостоятельно критически оценивать полученные знания, свои достоинства и недостатки, и на этой основе совершенствовать и развивать свой интеллектуальный и общекультурный уровень;

- ◆ готовить аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений на микро- и макроуровне;

- ◆ анализировать и использовать различные источники информации для проведения аналитических расчетов;

- ◆ составлять прогноз основных стратегических и тактических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона;

- ◆ применять современный математический инструментарий для решения содержательных аналитических задач;

- ◆ использовать современное программное обеспечение для решения стратегических аналитических задач;

- ◆ руководить экономическими службами и подразделениями на предприятиях и организациях различных форм собственности, в органах государственной и муниципальной власти;

- ◆ разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности.

Как результат освоения дисциплины, обучающиеся должны владеть:

- ◆ методикой и методологией проведения научных исследований в профессиональной сфере;

- ◆ навыками самостоятельной исследовательской работы;

- ◆ навыками экономического моделирования с применением современных инструментов;

- ◆ современными методами и методиками преподавания информационных и аналитических дисциплин в высших учебных заведениях;

- ◆ методикой разработки программ и соответствующего методического обеспечения для преподавания аналитических дисциплин в высших учебных заведениях.

Учебное пособие содержит проработанные практические примеры диагностики предпринимательства в АПК, позволяющие приобрести необходимые навыки вычисления различных показателей, оценки экономических ситуаций, формулирования аналитических выводов. Учебное пособие научит не только проводить вычисления, использовать определенные подходы, оценивать полученные результаты, но и принимать управленческие решения.

1 РОЛЬ И МЕСТО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

1.1 Цель, основные понятия, задачи управленческого анализа

Современная система управления – сложный и многогранный процесс. В сегодняшних условиях для большинства предприятий характерно принятие управленческих решений как реакции на текущие проблемы. Такая форма управления порождает ряд противоречий между:

- ◆ интересами предприятия и фискальными интересами государства;
- ◆ ценой денег и рентабельностью производства;
- ◆ рентабельностью собственного капитала и рентабельностью финансовых рынков;
- ◆ интересами производства и финансовой службы и т.д.

Важная задача деятельности предприятия представляет собой переход к управлению финансово-хозяйственной деятельностью на основе анализа экономического состояния с учетом постановки стратегических целей деятельности предприятия, адекватных рыночным условиям, и поиска путей их достижения с помощью решения тактических задач. Результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия интересуют как внешних рыночных агентов (потребителей и производителей, кредиторов, акционеров, инвесторов), так и внутренних (работников административно-управленческих подразделений, руководителей предприятия, собственников и др.).

Эффективное управление коммерческой организацией требует создания эффективной службы менеджмента, к целям которой относятся: сбор, обработка и актуализация технико-экономической и планово-учетной информации; текущее, оперативное и стратегическое планирование операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации и ее отдельных структурных бизнес-единиц; обобщение текущей информации о макроокружении

коммерческой организации, в том числе информации маркетингового, технико-технологического и финансового характера с целью оценки эффективности деятельности хозяйствующего субъекта и его структурных бизнес-единиц (СБЕ); создание эффективной службы внутрихозяйственного мониторинга для обеспечения эффективного контроля за выполнением разработанных и утвержденных стратегических и оперативно-тактических планов организации и ее структурных подразделений, аналитического обоснования практических решений, направленных на корректировку деятельности структурных подразделений организации с целью повышения их управляемости и рыночной капитализации.

Управленческий анализ призван превратить экономическую и неэкономическую информацию в пригодную для принятия решения. Логическая обработка, изучение, обобщение фактов, их систематизация, выводы, предложения, поиск резервов – все это задачи управленческого анализа, который призван обеспечить обоснованность управленческого решения и повысить его эффективность.

Управленческий анализ дает оценку внутренних и внешних факторов создавшейся ситуации, общих тенденций развития экономических процессов, возможных резервов повышения эффективности производства; предусматривает анализ степени напряженности и выполнения плана по всем видам показателей, изучение хода оперативного выполнения плана, влияющих на него негативных причин, путей их устранения.

Анализ – это инструмент познания предметов и явлений внутренней и окружающей среды, основанный на разборе целого на составные части и исследовании их во взаимосвязи и взаимозависимости. Экономический анализ – это система специальных знаний, связанная с исследованием экономических процессов и явлений в их взаимосвязи, складывающихся под влиянием объективных и субъективных факторов.

Финансовый анализ – это часть экономического анализа, представляющая систему специальных знаний, связанную с исследованием финансового положения организации и ее финансовых результатов, складывающихся под влиянием объективных и субъективных факторов, на основе данных финансовой отчетности.

Управленческий анализ – это часть экономического анализа, представляющая собой систему специальных знаний, связанную с исследованием ресурсов предприятия в увязке с его возможностями, складывающимися под влиянием объективных и субъективных факторов, с целью повышения эффективности финансовых результатов и развития тактического и стратегического управления.

Содержание управленческого анализа определяется его целями, объектом и предметом исследования. По существу, содержание дает ответы на вопросы: что исследуется, как и для чего проводится анализ?

Цель управленческого анализа – получение ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и наиболее точную картину экономического, хозяйственного состояния и финансовых результатов деятельности предприятия.

Система целей управленческого анализа – это:

- 1) оценка места предприятия в данном сегменте бизнеса; определение организационно-технических возможностей предприятия; оценка конкурентоспособности продукции, емкости рынка;
- 2) анализ ресурсных возможностей увеличения объема производства и продаж за счет лучшего использования средств труда, предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов;
- 3) анализ возможных результатов производства и реализации продукции и путей ускорения процессов производства и продаж;
- 4) принятие решения по ассортименту и качеству продукции, запуску в производство новых образцов продукции;

5) разработка стратегии управления затратами на производство по отклонениям, по центрам затрат, ответственности;

6) выбор политики ценообразования;

7) анализ взаимосвязи объема продаж, затрат и прибыли с целью управления безубыточностью производства.

Цель анализа достигается в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач. Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения анализа.

Объект анализа – это то, на что направлен анализ. В зависимости от поставленных задач объектами управленческого анализа могут быть: деятельность предприятия в целом, или производство, или расходы, или финансовые результаты, или анализ сегмента рынка, или комплексный анализ эффективности использования ресурсов и т. д.

Субъект анализа – человек, занимающийся аналитической работой и подготавливающий аналитические отчеты (записки) для руководства, то есть аналитик.

Управленческий анализ решает следующие задачи:

1) устанавливает основные закономерности развития предприятия;

2) выявляет внутренние и внешние факторы, стабильный или случайный характер отклонений и является инструментом обоснованного планирования;

3) способствует лучшему использованию ресурсов, выявляя неиспользованные возможности, указывая направления поиска резервов и пути их реализации;

4) способствует воспитанию коллектива организации в духе бережливости и экономии;

5) воздействует на совершенствование механизма самоокупаемости предприятия, а также самой системы управления, вскрывая ее недостатки, указывая пути лучшей организации управления.

Если учет поставляет информацию, то управленческий анализ должен превратить ее в пригодную для принятия решения. Логическая обработка, причинное изучение, обобщение фактов, их систематизация, выводы, предложения, поиск резервов – все это задачи управленческого анализа, который призван обеспечить обоснованность управляющего решения и повысить его эффективность.

Управленческий анализ возник не на пустом месте. Он связан методологически с рядом других дисциплин, обеспечивающих заметный вклад в теорию и методологию управленческого анализа.

Маркетинг по определению занимается взаимодействием предприятия и свободного рынка. В течение последнего десятилетия здесь все больше внимания уделяется стратегическим решениям. Такие инструменты и концепции, как марочный капитал, удовлетворенность потребителей, позиционирование, анализ жизненного цикла продукта, глобальное управление брендами, анализ и управление отдельными товарными категориями и анализ потребностей клиентов, создают потенциал для совершенствования процесса анализа и принятия управленческих решений.

Важнейший вклад, который внесли финансы и бухгалтерский учет в управленческий анализ, – это анализ стоимости создаваемой продукции, учет доходов и расходов, оценка финансовых потоков; концепции, которые следует учитывать при оценке воздействия стратегии на ценность предприятия. Другой вклад – это богатая база исследований в области диверсификации, слияний и поглощений. Вклад финансовых дисциплин в управленческий анализ заключается также в разработке концепции рисков и системы управления ими.

Статистика – это и источник информации, и, в значительной мере, методический аппарат управленческого анализа.

В стратегическом управлении используется такая область экономической теории, как отраслевая организация, в которой применяются такие концепции и понятия, как структура отрасли, барьеры выхода с рынка и стратегические группы. Кроме того, для анализа вертикальной интеграции была разработана и используется концепция транзакционных издержек. Наконец, специалисты в области экономической теории внесли вклад в создание концепции кривой опыта, которая играет важную роль при разработке стратегии.

Управленческий анализ тесно связан с иными направлениями экономического анализа, к которым относятся теория экономического анализа, финансовый анализ и инвестиционный анализ.

1.2 Управленческий анализ – основа процесса управления

Процесс управления – непрерывный, целенаправленный социально-экономический и организационно-технический процесс, осуществляемый с помощью различных методов и технических средств для достижения поставленных задач.

Основная цель системы управления – обеспечение условий, необходимых для реализации поставленных целей, а среди них решающее место отводится экономическим методам целенаправленного воздействия на объект управления.

В системе управления выделяются управляющая и управляемая системы:

1. Управляющая система – совокупность органов, средств, инструментов и методов управления.
2. Управляемая система – чаще всего производственно-коммерческий процесс.

Управляющая и управляемая системы взаимосвязаны и представляют собой замкнутый контур управления. В свою очередь, управление можно рассматривать как процесс воздействия органов управления на материальное производство с использованием определенных методов.

Управление, представляя собой информационный процесс, как правило, остается неизменным по структуре операций. К таким операциям относятся:

- ◆ получение, обработка, хранение информации;
- ◆ выработка управляющего решения;
- ◆ передача управляющего воздействия на объект;
- ◆ контроль исполнения;
- ◆ анализ результатов воздействия принятого решения.

1.3 Показатели управленческого анализа

Структурной единицей экономической информации служит показатель, который представляет собой контролируемый параметр экономического объекта и состоит из совокупности реквизитов. Экономический показатель – показывает, характеризует состояние экономики, ее объектов, протекающих в ней процессов в прошлом, настоящем и будущем. Экономические показатели представляют один из наиболее распространенных и эффективных инструментов описания экономики, используемых в экономической науке и в управлении экономическими процессами.

Для повышения уровня анализа необходимо, в частности, разработать систему аналитических показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Система экономических показателей – совокупность взаимосвязанных, систематизированных показателей, характеризующих экономику в целом, ее отрасль, регион, сферу экономической деятельности, группу однородных экономических процессов.

Важнейший признак любой системы показателей – их взаимосвязь. Если в отдельном показателе отражается одна или несколько сторон явления или процесса, то в системе показателей экономические процессы отражаются все-сторонне.

Система показателей деятельности предприятия строится на следующих методологических принципах и выполняет следующие функции:

- 1) достоверное отражение объективной экономической сущности хозяйственных процессов;
- 2) учет организационных и специфических особенностей вида деятельности;
- 3) полное отражение деятельности предприятия в целом и учет особенностей каждого хозяйственного уровня;
- 4) комплексное изучение финансово-хозяйственной деятельности предприятия и управления ею;
- 5) определение резервов и выработку дальнейшей стратегии развития предприятия;
- 6) сопоставление в динамике и соизмерение с данными бухгалтерского учета, обеспечение информацией, а также прямой и обратной связи.

Структура экономических показателей носит весьма разветвленный характер, показатели разделяются на группы по ряду признаков. В структуре экономических показателей различают абсолютные, называемые также количественными, объемными, и относительные, называемые также качественными.

Характеристика показателей управленческого анализа. Абсолютные, объемные показатели (в экономике в отличие от физики объемными называют любые показатели, характеризующие количество товаров, продукции, денег) выражены в натуральных или денежных единицах, таких как штуки, вес, длина, объем, рубли, доллары.

Относительные показатели представляют отношение двух показателей одинаковой или разной размерности. В совокупности относительных экономических показателей, характеризующих динамику экономических процессов, изменение объемных показателей, различают показатели роста (скорости роста) и прироста (приростные).

Показатели роста (скорости роста) представляют отношение количества экономического продукта, произведенного или потребленного в данном периоде, к количеству, произведенному или потребленному в предыдущем периоде. Часто, используемую в статистике группу таких относительных показателей, образуют индексные показатели, или просто индексы.

Показатели прироста, или приростные показатели, представляют отношение приращения (увеличения или уменьшения) количества произведенного, проданного, потребленного продукта в данном периоде к количеству произведенного, проданного, потребленного продукта в предыдущем, базисном периоде.

Значения расчетных, расчетно-аналитических показателей устанавливаются посредством расчетов на основе математических зависимостей, экономико-математических моделей с использованием определенных методов. Расчетно-аналитические показатели широко используются в качестве исходных при определении прогнозных и плановых показателей, а также показателей социально-экономических программ.

Значения отчетных, отчетно-статистических, статистических показателей устанавливаются на основе бухгалтерской отчетности предприятий, организаций, сбора и обработки статистической информации, выборочных опросов, наблюдений.

Нормативными принято называть показатели, устанавливаемые обычно органами управления или сложившиеся в практике хозяйствования и выражающие нормы затрат ресурсов (сырья, энергии, материалов, труда, денег) на

производство единицы продукции, выполнение работы, потребление (нормы потребления).

В управленческом анализе находят применение также научно-технические показатели, характеризующие достижения науки, техники, технологии.

В зависимости от областей, сфер экономики, типа экономических процессов, характеризующих теми или иными экономическими показателями, принято выделять такие группы, виды, как показатели потребностей, ресурсного обеспечения, производства, распределения, обмена, потребления, затрат, эффективности, запасов, устойчивости, надежности, риска, цен, спроса, предложения, доходов, расходов, уровня жизни и многие другие.

Из единичных, индивидуальных, однородных показателей, относящихся к первичным ячейкам, звеньям, самым небольшим элементам предприятия, формируются групповые, сводные, агрегированные показатели, характеризующие экономические объекты и процессы в более крупном масштабе, охватывающем целый регион (региональные показатели), отрасль (отраслевые), хозяйство страны в целом (народно-хозяйственные, общеэкономические), мировое хозяйство (общемировые).

Наряду со сводными, обобщенными показателями и даже в качестве их широко используются средние показатели в виде среднего значения обширной совокупности величин.

Состав экономических показателей постоянно дополняется и обновляется, совершенствуются и методы их определения. Успех управления экономикой, экономическими объектами и процессами существенным образом зависит от круга используемых показателей, степени полноты, которой они характеризуют управляемые объекты и процессы, от того, насколько точно и корректно эти показатели определены и проработаны экономической наукой.

Экономические показатели экономического субъекта подразделяются на два основных вида – натуральные и стоимостные (денежные) – в зависимости от того, какие измерители используются при исчислении этих показателей.

Стоимостные показатели – наиболее распространенный вид экономических показателей. Они дают возможность обобщать разнородные хозяйственные явления. Например, если предприятие использует различные виды сырья и материалов, то предоставить информацию об обобщенных суммах поступления, расходования и остатка этих предметов труда могут только стоимостные показатели.

Натуральные показатели являются первичными, а стоимостные – вторичными, так как последние исчисляются на основе первых. Существуют экономические явления, которые могут быть выражены только в стоимостных показателях. Например, себестоимость продукции, прибыль (убыток) и некоторые другие показатели могут быть только стоимостными.

Кроме натуральных показателей, выражающих количество материальных ценностей в натуральных единицах измерения (штуках, тоннах, метрах, литрах и т.д.), в управленческом анализе применяется также разновидность этих показателей – условно-натуральные показатели. Они позволяют обобщить объем различных видов однотипной продукции, выпускаемой предприятием.

Кроме того, экономические показатели подразделяются на два вида – количественные и качественные, в зависимости от того, какая именно сторона (количественная или качественная) хозяйственных явлений, процессов и операций измеряется в данном конкретном случае.

Экономические показатели также подразделяются на объемные и удельные в зависимости от приведения показателей.

Все экономические показатели подразделяются в соответствии с теми сторонами деятельности предприятия, которые они характеризуют.

1.4 Информационное обеспечение управленческого анализа

В основу классификации информации положено пять наиболее общих признаков: место возникновения, стадия обработки, способ отображения, стабильность, функция управления.

Место возникновения. По этому признаку информацию можно разделить на входную, выходную, внутреннюю и внешнюю.

Входная информация – это информация, поступающая в фирму или ее подразделения. Выходная информация – это информация, поступающая из фирмы в другую фирму, организацию (подразделение).

Одна и та же информация может являться входной для одной фирмы, а для другой, ее вырабатывающей, выходной. По отношению к объекту управления (фирма или ее подразделение: цех, отдел, лаборатория) информация может быть определена как внутренняя, так и внешняя.

Внутренняя информация возникает внутри объекта, внешняя информация – за пределами объекта.

Стадия обработки. По стадии обработки информация может быть первичной, вторичной, промежуточной, результатной.

Первичная информация – это информация, которая возникает непосредственно в процессе деятельности объекта и регистрируется на начальной стадии.

Вторичная информация – это информация, которая получается в результате обработки первичной информации и может быть промежуточной и результатной.

Промежуточная информация используется в качестве исходных данных для последующих расчетов.

Результатная информация получается в процессе обработки первичной и промежуточной информации и используется для выработки управленческих решений.

Способ отображения. По способу отображения информация подразделяется на текстовую и графическую.

Текстовая информация – это совокупность алфавитных, цифровых и специальных символов, с помощью которых представляется информация на физическом носителе (бумага, изображение на экране дисплея).

Графическая информация – это различного рода графики, диаграммы, схемы, рисунки и т.д.

Стабильность. По стабильности информация может быть переменной (текущей) и постоянной (условно-постоянной).

Переменная информация отражает фактические количественные и качественные характеристики производственно-хозяйственной деятельности фирмы. Она может меняться для каждого случая, как по назначению, так и по количеству. Например, количество произведенной продукции за смену, еженедельные затраты на доставку сырья, количество исправных станков и т.п.

Постоянная (условно-постоянная) информация – это неизменная и многократно используемая в течение длительного периода времени информация. Постоянная информация может быть справочной, нормативной, плановой:

1) постоянная справочная информация включает описание постоянных свойств объекта в виде устойчивых длительное время признаков; например, табельный номер служащего, профессия работника, номер цеха и т. п.;

2) постоянная нормативная информация содержит местные, отраслевые и общегосударственные нормативы; например, размер налога на прибыль, стандарт на качество продуктов определенного вида, размер минимальной оплаты труда, тарифная сетка оплаты государственным служащим;

3) постоянная плановая информация содержит многократно используемые в фирме плановые показатели; например, план выпуска телевизоров, план подготовки специалистов определенной квалификации.

Функция управления. По функциям управления обычно классифицируют экономическую информацию. При этом выделяют следующие группы: плановую, нормативно-справочную, учетную и оперативную (текущую).

Плановая информация – информация о параметрах объекта управления на будущий период. На эту информацию идет ориентация всей деятельности фирмы.

Для целей анализа информационных систем (СИ), используемых в сфере управления, наиболее удобен широко используемый следующий перечень разновидностей (типов) этих систем.

Системы электронной обработки данных (СЭОД) предназначены для решения хорошо структурированных задач, по которым имеются необходимые входные данные и известны алгоритмы и другие стандартные процедуры их обработки, ведущие прямо к вычислению задачи. Система работает в автоматическом режиме с минимальным участием человека. СЭОД используется на уровне оперативного управления фирмой с целью автоматизации управленческого труда.

Информационные системы управления (ИСУ) используются при худшей структурированности решаемых задач управления. В этих системах имеется возможность манипулирования данными за счет появления в их составе системы управления базами данных (СУБД). Входную информацию можно оформлять в виде отчетов на запросы пользователя, а также специальных управленческих отчетов, осуществляющих фильтрацию и агрегирование данных, представляя их в удобной для принятия решения форме. ИСУ не предназначена для чисто автоматического режима, все решения в ней принимает человек. Хотя система может использоваться на уровне, как оперативного

контроля, так и стратегического планирования, наибольший вклад она вносит, находясь на уровне управленческого контроля.

Системы поддержки принятия решений (СППР) используются для решения в режиме диалога слабоструктурированных задач, для которых характерна неполнота входных данных, недостаток имеющихся стандартных процедур, неполная ясность целей и ограничений. Вклад человека, принимающего решение, в эффективное функционирование системы весьма велик. В случае необходимости он может вмешиваться в ход решения, моделировать входные данные, процедуры обработки, цели и ограничения задачи. Формирование полного набора вариантов и выбор стратегий оценки альтернатив решения – исключительная функция пользователей. Помимо запросно-ответной системы, созданной на базе СУБД, СППР включает в себя базу моделей (БМ) и систему управления базой моделей (СУБМ), а также систему управления диалогом. Как отдельный подвид систем выделяются групповые СППР. Такие системы могут быть использованы на любом уровне управления фирмой.

Экспертные системы (ЭС) основываются на моделировании процесса принятия решения человеком-экспертом при помощи компьютера и разработок в области искусственного интеллекта. В отличие от всех рассмотренных выше систем, экспертные системы основываются на использовании не только данных и информации, но и знаний и систем управления базой знаний (СУБЗ), что дает им возможность самообучения [10].

Контрольные вопросы и тестовые задания

Контрольные вопросы

1. Что представляют собой объекты и субъекты управленческого анализа?
2. Какова система целей и задач управленческого анализа?
3. Что такое процесс управления?

4. От чего зависит оптимальность принимаемых управленческих решений и какова структура принятия управленческого решения?
5. Назовите и охарактеризуйте функции управления.
6. Назовите особенности управленческого анализа.
7. С чем связаны направления управленческого анализа?
8. Каковы основные принципы управленческого анализа?
9. Назовите этапы управленческого анализа.
10. Что такое экономическая и аналитическая информация?
11. Какие задачи решает управленческий анализ?
12. Назовите принципы управленческого анализа.
13. Дайте характеристику принципов управленческого анализа.
14. Дайте характеристику управляющей системы.
15. Дайте характеристику управляемой системы.
16. Назовите функции процесса управления.
17. Раскройте роль анализа в процессе управления организацией.

Тестовые задания

1. Управленческий анализ представляет собой:
 - а) ретроспективный анализ, проводимый на базе официальной отчетности и данных бухгалтерского учета;
 - б) всестороннее изучение деятельности предприятия в целом;
 - в) анализ бухгалтерской отчетности;
 - г) анализ исполнения смет.
2. Управленческий экономический анализ включает:
 - а) анализ финансовой отчетности и внутрихозяйственный финансовый анализ;
 - б) внутрихозяйственный финансовый анализ и внутрихозяйственный производственный анализ;

в) внутрихозяйственный производственный анализ и анализ финансовой отчетности;

г) управленческий анализ.

3. Управленческий анализ интегрирует три вида внутреннего анализа:

а) оперативный;

б) текущий;

в) перспективный;

г) ретроспективный;

д) инвестиционный.

4. Предметом управленческого анализа является:

а) обоснование бизнес-плана;

б) эффективность использования;

в) производство и реализация продукции;

г) подготовка информации для принятия решений.

5. К свойствам управленческого анализа следует отнести:

а) ориентацию результатов анализа на использование руководством;

б) интеграцию учета, анализа, планирования и принятия решений;

в) взаимосвязь себестоимости, объема продукции и прибыли;

6. Методика управленческого анализа это:

а) оценка выполнения плана;

б) совокупность приемов и способов при изучении бизнес-деятельности;

в) определение тенденции развития экономических процессов;

г) выбор наилучшего управленческого решения.

7. Анализ эффективности управленческого решения это:

а) отбор системы показателей;

б) обработка и анализ полученной информации;

в) анализ как непрерывный процесс сопоставления результатов деятельности;

г) итоговый анализ по результатам реализации решения.

8. Управленческий анализ основывается на:

- а) информации управленческого учета;
- б) информации финансового учета;
- в) внеучетной информации.

9. Объектом управленческого анализа является:

- а) себестоимость продукции;
- б) финансовые результаты;
- в) прибыль;
- г) рентабельность.

10. В управлении выделяют следующие системы:

- а) управляющую;
- б) контрольную;
- в) регулируемую;
- г) управляемую.

11. Под управляемой системой чаще всего понимают:

- а) персонал предприятия;
- б) денежные потоки;
- в) материальные потоки;
- г) производственный процесс.

12. Управленческий анализ изучает:

- а) экономические стороны производства;
- б) технические стороны производства;
- в) социальные условия;
- г) взаимосвязи природных условий с производством;
- д) все вышеперечисленное.

Учебная литература

а) основная учебная литература

1. Бухгалтерский учет и анализ в крестьянских (фермерских) хозяйствах : учебное пособие / Е. И. Костюкова, М. Г. Лещева, Н. В. Кулиш [и др.]. – Санкт-Петербург : Лань, 2018. – 308 с. // ЭБС Лань : [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com/book/102225>.

2. Никифорова, Н. А. Управленческий анализ : учебник / Н. А. Никифорова, В. Н. Тафинцева. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2020. – 413 с. – ISBN 978-5-534-07697-4 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/449922>.

б) дополнительная учебная литература

3. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум / В. И. Бариленко [и др.] ; под редакцией В. И. Бариленко. – Москва : Юрайт, 2020. – 455 с. – ISBN 978-5-534-00713-8 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/449988>.

4. Минаков, И. А. Экономика и управление предприятиями, отраслями и комплексами АПК : учебник / И. А. Минаков. – 2-е изд., стер. – Санкт-Петербург : Лань, 2020. – 404 с. – ISBN 978-5-8114-5206-4 // ЭБС Лань : [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com/book/136186>.

5. Нечаев, В. И. Экономика предприятий АПК : учебное пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов, И. Е. Халявка. – Санкт-Петербург : Лань, 2010. – 464 с. // ЭБС Лань : [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com/book/587>.

6. Романова, Л. Е. Экономический анализ: учебник / Л. Е. Романова, Л. В. Давыдова, Г. В. Коршунова. – Санкт-Петербург : Питер. – 2011. – 336 с. – ISBN 978-5-498-07892-2.

7. Чая, В. Т. Управленческий учет : учебник и практикум / В. Т. Чая, Н. И. Чупахина. – Москва : Юрайт, 2020. – 332 с. – ISBN 978–5–534–10739–5 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/450372>.

8. Шадрина, Г. В. Управленческий и финансовый анализ : учебник и практикум / Г. В. Шадрина. – Москва : Юрайт, 2020. – 316 с. – ISBN 978–5–534–01284–2 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/452783>.

9. Экономика предприятий агропромышленного комплекса : учебник / Р. Г. Ахметов [и др.] ; под общей редакцией Р. Г. Ахметова. – Москва : Юрайт, 2020. – 431 с. – ISBN 978–5–534–03363–2 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/450452>.

2 МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА

2.1 Общая характеристика методологии управленческого анализа

Метод управленческого анализа – диалектический способ познания, путь исследования своего предмета, то есть хозяйственных и финансовых процессов и явлений в их взаимосвязи и взаимозависимости.

Характерные особенности метода управленческого анализа:

- ♦ использование системы аналитических показателей, всесторонне характеризующих финансово-хозяйственную деятельность организации;
- ♦ изучение причин изменения этих показателей;
- ♦ выявление и измерение причинно-следственных связей между ними.

Методика анализа – это система правил и требований, гарантирующих эффективное приложение метода. В совокупности метод и методика представляют методологическую основу экономического анализа. Все аналитические методы можно сгруппировать в две группы: качественные (логические) и количественные (формализованные).

К качественным (неформализованным, логическим) методам относятся аналитические приемы и способы, основанные на логическом мышлении, на использовании профессионального опыта аналитика, профессиональной интуиции:

- 1) метод сравнения;
- 2) построение систем аналитических таблиц;
- 3) построение систем аналитических показателей;
- 4) метод экспертных оценок;
- 5) метод сценариев;
- 6) психологические и морфологические методы и т.п.

Количественные (формализованные) методы – это приемы, использующие математику. Вследствие их применения можно получить довольно точный результат или несколько результатов для дальнейшего выбора верного с помощью уже логических методов.

Количественные методы можно разделить на бухгалтерские, статистические, классические методы анализа, экономико-математические и т.д.

Все методы анализа можно разделить на основные и вспомогательные.

Проводя управленческий анализ, можно использовать различные методы (и логические, и формализованные), но к наиболее часто используемым методам управленческого анализа относятся:

- 1) социологические методы;
- 2) аналитические методы, содержащие:
 - ◆ метод абсолютных, относительных и средних величин;
 - ◆ метод сравнения;
 - ◆ метод трендового анализа;
 - ◆ факторный анализ (метод цепной подстановки, интегральный, балансовый и др.);
 - ◆ коэффициентный анализ;
- 3) методы стохастического анализа (математико-статистические, экономико-математические);
- 4) методы экспертных оценок.

Социологические методы ориентированы на выполнение следующих задач. Метод опроса – получение информации от непосредственных участников исследуемых процессов или явлений. Имеет несколько видов: групповое и индивидуальное анкетирование; почтовый, прессовый и телефонный опрос; формализованное, фокусированное и свободное интервьюирование.

Метод наблюдения – достаточно протяженный сбор информации, осуществляемый одновременно с развитием исследуемых явлений (проблем).

Метод эксперимента – проверка жизнеспособности исследуемого явления (проблемы). Виды экспериментов: полевые, лабораторные, линейные, параллельные и т.д.

Метод анализа документов – задействование всей полноты информации, которая может содержаться в документе. Виды – качественный (традиционный) и формализованный (контент-анализ) анализ.

В процессе сбора данных получают информацию о значениях тех или иных признаков, характеризующих каждую единицу, каждый элемент исследуемого процесса или явления (совокупности). Эта информация, как правило, представлена в виде показателей. Обобщающие показатели могут быть выражены абсолютными, относительными и средними величинами.

Многообразная характеристика всех сторон исследуемых экономических процессов и явлений может быть дана лишь с помощью всех видов обобщающих показателей. Вместе с тем каждый вид показателей имеет определенное значение и занимает важное место в аналитическом процессе.

Абсолютные показатели характеризуют численность, объем (размер) изучаемого процесса. Они всегда имеют какую-нибудь единицу измерения: натуральную, условно-натуральную, стоимостную (денежную), о которых говорилось выше. Следует также отметить, что абсолютные величины получают или непосредственным подсчетом собранных данных, или расчетным путем. Расчетным абсолютным показателем, например, является абсолютное отклонение. Это разница между двумя абсолютными одноименными показателями.

Относительные величины представляют отношение абсолютных (или других относительных) показателей, то есть количество единиц одного показателя, приходящееся на одну единицу другого показателя. Относительными величинами являются не только соотношения разных показателей в один и тот же момент времени, но и одного и того же показателя в разные моменты

(например, темп роста). Относительные величины применяются в разных видах анализа в зависимости от конкретной экономической задачи, они облегчают процесс управленческого анализа. Поставленная аналитическая задача определяет вид относительной величины.

В управленческом анализе используются средние величины при исчислении многих показателей. Например, при определении средней величины запасов для анализа оборачиваемости материальных активов и др.

Метод сравнения – наиболее древний метод анализа. Это логический метод анализа. Вопрос сравнения решается по принципу «лучше или хуже», «больше или меньше». Это во многом обусловлено особенностями психологии человека, который сравнивает объекты парами. При сравнении пользуются разными приемами, например шкалами. Выделяют четыре основные характеристики шкал: описание, порядок, расстояние, наличие начальной точки.

Вертикальный анализ – представление управленческого отчета в виде относительных показателей. Такое представление позволяет увидеть удельный вес каждой строки в ее общем итоге. Обязательный элемент анализа – динамические ряды этих величин, посредством которых можно отслеживать и прогнозировать структурные изменения в составе активов и их источников покрытия.

Таким образом, можно выделить две основные черты вертикального анализа:

- ♦ переход к относительным показателям позволяет проводить сравнительный анализ предприятий с учетом отраслевой специфики и других характеристик;
- ♦ относительные показатели сглаживают негативное влияние инфляционных процессов, которые существенно искажают некоторые абсолютные

стоимостные показатели и тем самым затрудняют их сопоставление в динамике.

Горизонтальный анализ заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, где абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Это одна из систем управленческого анализа, базирующаяся на изучении динамики отдельных показателей во времени. В процессе осуществления этого анализа рассчитываются темпы роста (прироста) отдельных показателей за ряд периодов и определяются общие тенденции их изменения. Степень агрегирования показателей определяет аналитик. Как правило, берут базисные темпы роста за ряд лет (смежных периодов), что позволяет анализировать изменение отдельных показателей, а также прогнозировать их значения.

Горизонтальный и вертикальный методы анализа взаимно дополняют один другой. Поэтому на практике можно построить аналитические таблицы, характеризующие как структуру отчетной формы, так и динамику отдельных ее показателей.

Трендовый анализ – часть перспективного анализа, необходимого в управлении для финансового прогнозирования. Тренд – это путь развития. Тренд определяется на основе анализа временных рядов. Строится график возможного развития основных показателей организации. Определяется среднегодовой темп прироста, и рассчитывается прогнозное значение показателя. Это самый простой способ прогнозирования. Сейчас на уровне отдельной организации расчетным периодом времени признается месяц или квартал.

Анализ временных рядов позволяет решать следующие задачи:

- ◆ изучить структуру временного ряда, включающую тренд – закономерные изменения среднего уровня параметров, а также случайные колебания;
- ◆ изучить причинно-следственные взаимосвязи между процессами;
- ◆ построить математическую модель временного ряда.

Анализ тренда предназначен для исследования изменений среднего значения временного ряда с построением математической модели тренда и с прогнозированием на этой основе будущих значений ряда. Анализ тренда выполняют путем построения моделей простой линейной или нелинейной регрессии.

Коэффициентный анализ применяется для исследования отдельных сторон деятельности предприятия. Коэффициенты представляет собой относительные показатели, определяемые по данным различных отчетов. Применение коэффициентов основано на теории, предполагающей существование определенных соотношений между отдельными показателями.

Предпочтительные значения коэффициентов зависят от отраслевых особенностей предприятий, от их размеров, оцениваемых обычно годовым объемом продаж и среднегодовой стоимостью ресурсов. На предпочтительные величины коэффициентов, кроме того, может влиять общее состояние экономики, фаза экономического цикла.

Экспертные методы используются в тех случаях, когда не подходят инструментальные и при измерениях нельзя опереться на физические явления или они пока очень сложны. Экспертные методы основываются на интуиции, в них преобладают субъективные начала. Примером использования экспертного метода может служить экспертная оценка стоимости недвижимости.

Методы экспертных оценок следующие. Один из наиболее популярных – *дельфийский метод* (разработан американской корпорацией РЭНД) – обобщение оценок экспертов, основанное на индивидуальном анонимном опросе экспертов.

Морфологический анализ – метод систематизированного обзора всех возможных вариантов развития отдельных элементов исследуемой системы.

Метод сценариев предназначен для «предсказания» будущего и предполагает в развернутой форме демонстрацию возможных вариантов развития

событий для их дальнейшего анализа и выбора наиболее реальных или благоприятных; широко используется при проведении «мозговых атак», когда необходимо выделить важные моменты, не обращая внимания на подробности.

К *психологическим методам* анализа относятся конференции идей, методы мозговой атаки, вопросов и ответов.

Метод конференции идей основан на стимулировании процесса мышления на уровне сознания.

В основе *метода мозговой атаки* лежит стимулирование мышления на уровне подсознания. Считается, что подсознание служит неиссякаемым источником человеческого духа, базой для интуиции и источником неосознанного появления блестящих идей.

Метод вопросов и ответов основан на предварительном составлении набора вопросов, ответы на которые могут сформировать новый подход к решению заданных проблем.

2.2 Характеристика классических методов детерминированного факторного анализа

Способ цепной подстановки

Способ цепной подстановки используется для расчета влияния факторов во всех типах детерминированных факторных моделей: аддитивных, мультипликативных, кратных и смешанных.

Этот способ позволяет определить влияние отдельных факторов на изменение величины результативного показателя путем постепенной замены базисной величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя на фактическую в отчетном периоде.

Общее изменение результативного показателя у:

$$\Delta y_{\text{общ}} = y_1 - y_0 \quad (2.1)$$

и в том числе за счет показателей а, b, с, d соответственно:

$$\Delta y_a = y_{\text{усл1}} - y_0 \quad (2.2)$$

$$\Delta y_b = y_{\text{усл2}} - y_{\text{усл1}} \quad (2.3)$$

$$\Delta y_c = y_{\text{усл3}} - y_{\text{усл2}} \quad (2.4)$$

$$\Delta y_d = y_1 - y_{\text{усл3}} \quad (2.5)$$

Используя способ цепной подстановки, необходимо знать правило последовательности расчетов. В первую очередь нужно учитывать изменение количественных, а затем качественных показателей.

Способ абсолютных разниц

Способ абсолютных разниц применяется для расчета влияния факторов на прирост результативного показателя в детерминированном анализе, но только в мультипликативных моделях ($y = x_1 * x_2 * x_3 * \dots * x_n$) и моделях мультипликативно-аддитивного типа $y = (a - b)$ с и $y = a(b - c)$.

Рассмотрим алгоритм расчета факторов способом абсолютных разниц в моделях мультипликативно-аддитивного вида на примере факторной модели прибыли от продаж продукции:

$$\Pi = \text{ВРП} * (\text{Ц} - \text{С}) \quad (2.6)$$

где Π – прибыль от реализации продукции;

ВРП – объем продаж продукции;

Ц – цена единицы продукции;

С – себестоимость единицы продукции.

Тогда прирост суммы прибыли за счет изменения факторных показателей составит соответственно для объема продаж, цены реализации и себестоимости продукции:

$$\Delta\Pi_{vp} = \Delta V\Pi * (C_0 - C_0) \quad (2.7)$$

$$\Delta\Pi_C = V\Pi_1 * (C_1 - C_0) \quad (2.8)$$

$$\Delta\Pi_C = V\Pi_1 * (C_1 - C_0) \quad (2.9)$$

Способ относительных разниц

Способ относительных разниц применяется для измерения влияния факторов на прирост результативного показателя только в мультипликативных моделях. При этом используют относительные приросты факторных показателей, выраженные в виде коэффициентов или процентов.

Так, если $y = a * b * c$, то изменение результативного показателя определяют следующим образом:

1) находят относительное отклонение каждого факторного показателя:

$$\Delta a_{\%} = \frac{a_1 - a_0}{a_0} * 100 \quad (2.10)$$

$$\Delta b_{\%} = \frac{b_1 - b_0}{b_0} * 100 \quad (2.11)$$

$$\Delta c_{\%} = \frac{c_1 - c_0}{c_0} * 100 \quad (2.12)$$

где a_0, b_0, c_0 – базисные (плановые) значения факторов, оказывающих влияние на результативный показатель;

a_1, b_1, c_1 – фактические значения факторов.

2) определяют отклонение результативного показателя за счет каждого фактора по формулам:

$$\Delta y_a = (y_0 * \Delta a_{\%}) / 100 \quad (2.13)$$

$$\Delta y_b = ((y_0 + \Delta y_a) * \Delta b_{\%}) / 100 \quad (2.14)$$

$$\Delta y_c = ((y_0 + \Delta y_a + \Delta y_b) * \Delta c_{\%}) / 100 \quad (2.15)$$

3) тогда общее изменение $\Delta y = y_1 - y_0$ складывается из суммы изменений результативного показателя за счет изменения каждого фактора: $\Delta y = \Delta y_a + \Delta y_b + \Delta y_c$.

Способ пропорционального деления и долевого участия

Способ пропорционального деления и долевого участия применяется для определения величины влияния факторов на изменения результативного показателя в аддитивных и смешанных моделях кратно-аддитивного типа:

$$y = \frac{a}{b + c + d} \quad (2.16)$$

$$y = \frac{a + b + c}{d} \quad (2.17)$$

где y – результативный показатель;

a, b, c, d – факторные показатели, имеющие с результативным показателем аддитивную зависимость.

Сущность способа пропорционального деления состоит в том, что необходимо общее изменение результативного показателя распределить пропорционально влиянию каждого фактора.

Алгоритм расчета влияния факторов на изменение результативного показателя в аддитивных моделях включает следующие этапы.

На первом этапе производят построение факторной модели результативного показателя:

$$y = a + b + c \quad (2.18)$$

На втором этапе определяют абсолютное изменение результативного показателя как разность между фактическим и базисным значениями этого показателя:

$$y_0 = a_0 + b_0 + c_0 \quad (2.19)$$

$$y_1 = a_1 + b_1 + c_1 \quad (2.20)$$

$$\Delta y = y_1 - y_0 \quad (2.21)$$

Третий этап состоит в расчете влияния факторов на изменение результативного показателя:

$$\Delta y_a = \frac{\Delta y}{\Delta a + \Delta b + \Delta c} * \Delta a \quad (2.22)$$

$$\Delta y_b = \frac{\Delta y}{\Delta a + \Delta b + \Delta c} * \Delta b \quad (2.23)$$

$$\Delta y_c + \frac{\Delta y}{\Delta a + \Delta b + \Delta c} * \Delta c \quad (2.24)$$

На четвертом этапе проводят балансовую увязку полученных результатов на основе выполнения равенства:

$$y = \Delta y_a + \Delta y_b + \Delta y_c \text{ или } \Delta y = \Delta y \quad (2.25)$$

На пятом заключительном этапе формулируют выводы по результатам проведенного анализа.

Таким образом, рассчитать влияние факторов в аддитивной факторной модели способом пропорционального деления можно следующим образом:

$$\Delta y_{x_i} = \frac{\Delta y}{\sum_{i=1}^n \Delta x_i} * \Delta x_i \quad (2.26)$$

где Δy_{x_i} – абсолютное изменение результативного показателя под влиянием x_i -го фактора;

Δy - абсолютное изменение результативного показателя;

Δx_i – абсолютное отклонение x_i -го фактора, влияющего на изменение результативного показателя;

n – количество факторов, влияющих на изменение результативного показателя.

Способ долевого участия применяется для расчета влияния факторов в аддитивных и смешанных моделях кратно-аддитивного типа.

Суть способа долевого участия состоит в том, что необходимо определить долю влияния каждого фактора в общем изменении результативного показателя, которая затем умножается на общий прирост результативного показателя.

В аддитивной модели $y = \sum_{i=1}^n x_i$ расчет влияния факторов производится следующим образом:

$$\Delta y_{x_i} = \frac{\Delta x_i}{\sum_{i=1}^n \Delta x_i} * \Delta y \quad (2.27)$$

При этом алгоритм расчета влияния факторов будет выглядеть следующим образом:

$$\Delta y_a = \frac{\Delta a}{\Delta a + \Delta b + \Delta c} * \Delta y_{\text{общ}} \quad (2.28)$$

$$\Delta y_b = \frac{\Delta b}{\Delta a + \Delta b + \Delta c} * \Delta y_{\text{общ}} \quad (2.29)$$

$$\Delta y_c = \frac{\Delta c}{\Delta a + \Delta b + \Delta c} * \Delta y_{\text{общ}} \quad (2.30)$$

2.3 Методы интеллектуального анализа данных

Управление современным бизнесом немыслимо без прогнозирования и анализа данных, который в зависимости от целей исследования можно разделить на следующие виды.

Информационно-поисковый и визуальный анализ. В ходе такого анализа, не приобретая никаких новых знаний о предмете, имеем возможность рассмотреть его по частям и с разных точек зрения. Осуществляется это, как

правило, путем четко сформулированного запроса к реляционной базе данных. Этот вид анализа лежит в области детализированных данных, никак их не обобщая.

Оперативно-аналитический анализ, или оперативная аналитическая обработка (OLAP) – это технология, которая упорядочивает большие коммерческие базы данных и поддерживает сложный анализ. Данные агрегируются, предоставляя аналитику возможность получить любую степень обобщения в любом разрезе. В отличие от информационно-поискового анализа, здесь можем обнаружить различного рода закономерности в данных, которые иначе были бы не видны. OLAP вводит нас в сферу обобщенных данных.

Интеллектуальный анализ, или Data Mining (добыча данных). Направлен на выявление скрытых закономерностей в данных, например, повторяющихся шаблонов или кластеров. Иначе говоря, на его основе можно получить модели, позволяющие лучше понимать данные и предсказывать их поведение. Data Mining в действительности предполагает непосредственное обнаружение знаний.

Телекоммуникационный бизнес. Телекоммуникационные компании работают в условиях жесткой конкуренции. Использование технологий Data Mining, направленных как на анализ доходности и риска клиентов, так и на защиту от мошенничества, может сэкономить этим компаниям огромные средства.

Промышленное производство – идеальная среда для применения технологий Data Mining. Причина заключается в природе технологического процесса, который должен быть воспроизводимым и контролируемым. Таким образом, создается статистическая стабильность, наиболее важная для клас-

сификации. Пример применения Data Mining в промышленности – прогнозирование качества изделия в зависимости от параметров технологического процесса.

Банковский сектор. Классическим примером применения Data Mining на практике может служить решение вопроса о кредитоспособности клиентов банка. Система поддержки принятия решений со встроенной функциональностью Data Mining опирается в своей работе только на базу данных банка, где записывается детальная информация о каждом клиенте и в итоге – факт его кредитоспособности. Классификационные алгоритмы Data Mining обрабатывают эти данные, и полученные результаты используются для принятия решений [1].

Страхование. В этой сфере, так же как в банковском деле и маркетинге, возникает задача обработки больших объемов информации для определения типичных групп (профилей) клиентов. Эта информация используется для того, чтобы предлагать определенные услуги страхования с наименьшим для компании риском и, возможно, с пользой для клиента.

Таким образом, применение методов интеллектуального анализа открывает новые перспективы во многих сферах исследования, и в том числе, как мы попытаемся доказать, в области анализа финансового состояния предприятий [1].

2.4 Диагностика влияния политики импортозамещения на состояние молочного скотоводства в Амурской области с использованием методов стохастического факторного анализа

Амурская область является аграрным регионом и при благоприятном развитии АПК может обеспечивать основными продуктами питания не только собственное население, но и поставлять качественную продукцию в

другие субъекты страны, которые в силу своих природно-климатических условий не могут в полной мере заниматься сельским хозяйством.

Из восьми базисных продовольственных товаров, определенных Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации и входящих в перечень основных (то есть их выполнение гарантирует России продовольственную безопасность), в Амурской области производятся пять (зерновые, картофель, масло растительное (соевое), мясо и мясопродукты, молоко и молокопродукты). Объемы производства зерновых, картофеля и растительного масла (соевого) полностью обеспечивают собственную потребность. Излишки продукции уходят в другие субъекты или на экспорт.

Однако, в производстве молока не наблюдается столь положительной тенденции. По данным комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию уровень самообеспечения региона молоком и молочными продуктами находится в пределах 95%.

На территории Амурской области идет обширная работа по импортозамещению. С данной целью Правительством Амурской области было издано распоряжение № 11-р от 09.02.2015 г. «Об утверждении плана мероприятий по содействию импортозамещению на 2015 – 2018 гг.» (далее – План) [13].

Отрасли, на которые сделан упор в сфере импортозамещения согласно Плана являются: аграрный сектор, лесоперерабатывающий комплекс, машиностроительный комплекс и промышленность строительных материалов.

Для агропромышленного комплекса отведена ключевая роль в увеличении объема производства сельскохозяйственной продукции и обеспечении продовольственной безопасности.

В 2018 и 2019 годах были достигнуты высокие результаты. Представим реализацию Плана в таблице 2.1.

Таким образом, в молочных хозяйствах региона всех форм собственности происходит модернизация и расширение, как технической, так и материальной базы.

Таблица 2.1 – Реализация мероприятий импортозамещения в АПК Амурской области [12]

Предприятие (хозяйство)	Мероприятие
ООО «Приамурье»	– возведено родильное отделение с профилакторием на 110 голов; – строительство объектов животноводческого направления на 490 голов
АО «Димское»	– проведена реконструкция родильного помещения на 98 голов; – установлены новые скотоместа, молокопровод с доильными аппаратами, танк-охладитель; – завезено 100 голов нетелей
ООО «МиС Агро»	– завезено 200 голов нетелей
ЗАО(нп)АФ «Партизан»	– завезено 70 голов нетелей
ЗАО «Агрофирма АНК»	– завезено 100 голов нетелей
АО «Луч»	– завезено 101 голов нетелей; – расширена база молочной фермы на 2 400 голов
с. Лукьяновка Белогорского района	– построен животноводческий комплекс молочного направления на 1 198 голов
Колхоз «Томичевский»	– возведено родильное отделение на 500 голов с телятами беспривязного содержания на 2 500 м ² .

Далее представим товарную структуру импорта Амурской области за 2015 – 2019 гг. (табл. 2.2).

Таблица 2.2 – Товарная структура импорта Амурской области за 2015 – 2019 гг.

Показатель	Значение, %				
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Продовольственные товары и сырье	15,35	22,61	19,97	11,40	12,88
Минеральные продукты	0,68	1,22	1,36	0,64	11,56
Продукция химической промышленности, каучук	6,61	13,26	11,66	8,84	10,91
Кожевенное сырье, пушнина и изделия	0,78	0,16	0,24	0,24	0,09
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	0,91	1,09	0,96	0,42	0,70
Текстиль, текстильные изделия и обувь	7,53	6,32	7,61	6,91	6,31
Металлы и изделия из них	6,34	7,84	6,51	9,95	7,17

Продолжение таблицы 2.2

Показатель	Значение, %				
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Машиностроительная продукция	29,66	39,49	49,46	49,48	46,27
Прочие товары	32,12	8,01	2,23	12,11	4,12

В товарной структуре импорта Амурской области ежегодное преобладание (за исключением 2015 года) наблюдается по машиностроительной продукции, тогда как на втором месте по удельному весу находятся продовольственные товары и сырье. Также стоит отметить, что в общем объеме импорта доля данной товарной группы резко увеличивается в 2016 году и идет на спад до 2018 года, затем на конец анализируемого периода увеличивается на 1,48 %. Однако, данное увеличение не связано с импортом молочной продукции.

Представим на рисунке 2.1 динамику импорта товарной группы 04 товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД), куда входит молочная продукция.

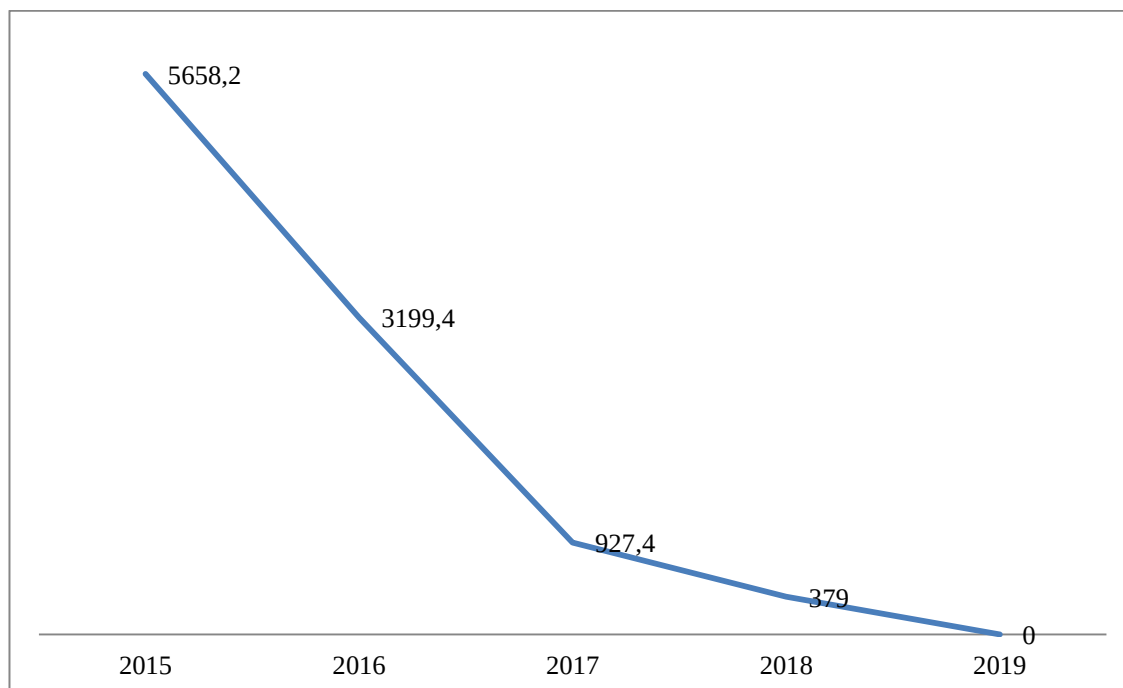


Рисунок 2.1 – Динамика импорта Амурской области 04 группы по ТН ВЭД за 2015 – 2019 гг.

Из представленного рисунка видно, что динамика импорта товарной группы, в которую входит молочная продукция, имеет отрицательную тенденцию. В 2018 году по сравнению с 2015 годом импорт данной продукции сократился практически в 15 раз, а в 2019 году ее поставки вовсе не осуществлялись. Так, введенная политика импортозамещения положительно сказалась на объемах импортной молочной продукции на амурском рынке. Далее, на наш взгляд, необходимо провести корреляционно-регрессионный анализ между объемом производства молока и молочной продукции (тыс. т., Y) в Амурской области и объемом импорта данной группы товара (т., X).

Для указанного анализа выбираем уравнение прямой, так как в статистике распространена методология парной регрессии (результативный признак напрямую зависит от факторного признака, равномерно возрастающая или убывающая с его увеличением).

Находить параметры уравнения a_0 и a_1 будем путем решения системы нормальных уравнений. Для того, чтобы заполнить систему фактическими данными, необходимо найти $\sum xy$, $\sum x^2$ и $\sum y^2$. Расчеты данных показателей приведены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Расчетные значения для корреляционно-регрессионного анализа производства молока и молочной продукции в Амурской области

Год	Объем импорта, т., x	Объем производства, тыс. т., y	x^2	y^2	xy	y_x	$(y-y_x)$	$(y-y_x)^2$	$\frac{ y-y_x }{y}$
2015	2241,4	128,9	5023873,96	16615,21	288916,46	127,14	1,76	3,09	0,014
2016	1623,1	128,1	2634453,61	16409,61	207919,11	128,25	-0,15	0,02	0,001
2017	596,5	124	355812,25	15376	73966	130,08	-6,08	36,95	0,049
2018	29,7	128,5	882,09	16512,25	3816,45	131,09	-2,59	6,71	0,020
2019	0	138,2	0	19099,24	0	131,14	7,06	49,80	0,051
Итого:	4490,7	647,7	8015021,91	84012,31	574618,02	647,7	0,00	96,57	0,135
Среднее	898,14	129,54	-	-	-	-	-	-	-

$$a_0 = \frac{647,7 \times 8015021,91 - 574618,02 \times 4490,7}{5 \times 8015021,91 - 4490,7 \times 4490,7} = 131,143;$$

$$a_1 = \frac{5 \times 574618,02 - 4490,7 \times 647,7}{5 \times 8015021,91 - 4490,7 \times 4490,7} = -0,0018.$$

Уравнение регрессии принимает вид: $y_x = 131,143 - 0,0018 * x$.

В уравнении параметр a_0 показывает усредненное влияние на результативный признак неучтенных факторов.

Параметр a_1 показывает, что с увеличением импорта молочной продукции на 1 т., производство молока и молочной продукции в хозяйствах Амурской области снижается на 0,0018 тыс. т. Параметр $a_0 = 131,143$ показывает влияние на результативный признак неучтенных факторов.

Подставляя в уравнение значения x , находим значения y_x .

В связи с тем, что суммы теоретических и эмпирических значений производства молока в Амурской области (647,7), параметры регрессионного уравнения определены верно.

Измеряем тесноту связи с помощью линейного коэффициента корреляции:

$$r = \frac{574618,02 - \frac{4490,7 \times 647,7}{5}}{\sqrt{(8015021,91 - \frac{20166386,49}{5}) \times (84012,31 - \frac{419515,29}{5})}} = -0,34.$$

Согласно шкале Чэддока между объемом импорта и объемом производства молочной продукции местными производителями наблюдается слабая зависимость с отрицательной корреляцией. Отрицательная корреляция свидетельствует о том, что при возрастании объема импорта – объем производства снижается.

Для расчета эмпирического корреляционного отношения необходимо предварительно вычислить дисперсии:

$$\sigma_y^2 = \frac{84012,31}{5} - \left(\frac{647,7}{5}\right)^2 = 21,85;$$

$$\sigma_{y-y_x}^2 = \frac{96,57}{5} = 19,31;$$

$$\sigma_{y_x}^2 = 21,85 - 19,31 = 2,54;$$

$$\eta = \sqrt{\frac{2,54}{21,85}} = 0,34.$$

Связь между факторным и результативным признаками слабая.

Теоретическое корреляционное отношение изменяется от нуля до единицы: чем ближе корреляционное отношение к единице, тем теснее связь между признаками.

Коэффициент детерминации η^2 , равный 0,34, означает, что вариация производства молока на 34 % объясняется вариацией импорта и на 66 % - прочими факторами.

Далее проведем аналитическое выравнивание динамического ряда.

Для нахождения параметров a_0 и a_1 необходимо решить систему нормальных уравнений.

Обозначив годы (t) порядковыми номерами от 1 до 5, расчет параметров a_0 и a_1 произведем в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Расчетные данные для определения параметров a_0 и a_1 и выравненных теоретических значений ($\bar{y}_t$)

Год	y	t	t ²	yt	$\bar{y}_t$
2015	128,9	1	1	128,9	125,74
2016	128,1	2	4	256,2	127,64
2017	124	3	9	372	129,54
2018	128,5	4	16	514	131,44
2019	138,2	5	25	691	133,34
Итого:	647,7	15	55	1962,1	647,7

Исчислим параметры a_0 и a_1 , используя расчетные данные таблицы 2.4:

$$a_0 = \frac{647,7 \times 55 - 1962,1 \times 15}{5 \times 55 - 15 \times 15} = 123,84;$$

$$a_1 = \frac{5 \times 1962,1 - 15 \times 647,7}{5 \times 55 - 15 \times 15} = 1,9.$$

Далее подставляем найденные значения параметров в уравнение:

$$\bar{y}_t 2015 = 123,84 + 1,9 \times 1 = 125,74 \text{ тыс.т.}$$

$$\bar{y}_t2016 = 123,84 + 1,9 \times 2 = 127,64 \text{ тыс.т.}$$

$$\bar{y}_t2017 = 123,84 + 1,9 \times 3 = 129,54 \text{ тыс.т.}$$

$$\bar{y}_t2018 = 123,84 + 1,9 \times 4 = 131,44 \text{ тыс.т.}$$

$$\bar{y}_t2019 = 123,84 + 1,9 \times 5 = 133,34 \text{ тыс.т.}$$

С помощью метода экстраполяции можно спрогнозировать изменение среднегодового объема производства молока на будущее. Элементарными методами экстраполяции являются средний абсолютный прирост, средний темп роста, экстраполяция на основе аналитического выравнивания ряда.

Определим средний абсолютный прирост:

$$\Delta \bar{y} = \frac{29 + 239}{2} = 134 \text{ млн. руб.}$$

Для прогнозирования на основе среднего абсолютного прироста применяется формула: $y_i = y_{i-1} + \Delta \bar{y}$.

$$\Delta \bar{y} = \frac{-0,8 - 4,1 + 4,5 + 9,7}{4} = -2,33.$$

$$y_{2020} = 133,34 + 2,33 = 135,67 \text{ тыс.т.}$$

$$y_{2021} = 135,67 + 2,33 = 138 \text{ тыс.т.}$$

$$y_{2022} = 138 + 2,33 = 140,33 \text{ тыс.т.}$$

$$y_{2023} = 140,33 + 2,33 = 142,66 \text{ тыс.т.}$$

$$y_{2024} = 142,66 + 2,33 = 144,99 \text{ тыс.т.}$$

Рассчитаем годовые прогнозные значения объема производства молока и молочных продуктов на базе ряда динамики с помощью среднего темпа роста: $y_i = y_{i-1} \times \bar{T}_p : 100 \%$.

Средний темп роста составляет:

$$\bar{T}_p = \sqrt[4]{99,38 \times 96,80 \times 103,63 \times 107,55} = 102 \%$$

$$y_{2020} = 133,34 \times 102 / 100 = 136 \text{ тыс.т.}$$

$$y_{2021} = 136 \times 102 / 100 = 138,72 \text{ тыс.т.}$$

$$y_{2022} = 138,72 \times 102 / 100 = 141,49 \text{ тыс.т.}$$

$$y_{2023} = 141,49 \times 102 / 100 = 144,32 \text{ тыс.т.}$$

$$y_{2024} = 144,32 \times 102 / 100 = 147,21 \text{ тыс.т.}$$

Далее проведем расчеты на основе аналитического выравнивания ряда с помощью формулы: $\bar{y}_t = 123,84 + 1,9 t$.

$$\bar{y}_{2020} = 123,84 + 1,9 \times 6 = 135,24 \text{ тыс.т.}$$

$$\bar{y}_{2021} = 123,84 + 1,9 \times 7 = 137,14 \text{ тыс.т.}$$

$$\bar{y}_{2022} = 123,84 + 1,9 \times 8 = 139,04 \text{ тыс.т.}$$

$$\bar{y}_{2023} = 123,84 + 1,9 \times 9 = 140,94 \text{ тыс.т.}$$

$$\bar{y}_{2024} = 123,84 + 1,9 \times 10 = 142,84 \text{ тыс.т.}$$

Применив все методы экстраполяции, сведем результаты расчетов в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Годовые прогнозные значения производства молока и молочной продукции в Амурской области

Год	Прогноз на основе			
	среднего абсолютного прироста ($\bar{\Delta y}$)	среднего темпа роста $\bar{T}_p$	Аналитического выравнивания	
			t	$\bar{y}_t$
2020	135,67	136	6	135,24
2021	138	138,72	7	137,14
2022	140,33	141,49	8	139,04
2023	142,66	144,32	9	140,94
2024	144,99	147,21	10	142,84

Из полученных данных видно, что согласно всем трем методам прогноза прогнозируемый объем производства молока и молочной продукции в Амурской области с каждым годом будет увеличиваться. Согласно прогноза на основе среднего абсолютного прироста, объем производства в 2024 году достигнет 144,99 тыс.т. Так, методом среднего темпа роста получается, что в 2024 году объем производства составит 147,21 тыс.т. Последний метод определяет этот показатель в размере – 142,84 тыс. т.

План мероприятий по содействию импортозамещению на 2015–2018 годы выполняется, имеются положительные тенденции в аграрном секторе,

но из данных видно, что импорт продуктов из-за рубежа сохраняется. Амурская область не может в полной мере обеспечить продовольственную безопасность региона, несмотря на работу областного правительства по содействию импортозамещению на 2015–2018 годы. Так же стоит отметить, что, несмотря на отсутствие импортных поставок молочной продукции в 2019 году, данная тенденция на текущий год не сохранилась и поставки вновь возобновились, что свидетельствует о нехватке собственной молочной продукции в регионе.

Контрольные вопросы и тестовые задания

Контрольные вопросы

1. Опишите логические методы анализа – сравнение, построение систем аналитических показателей.
2. Раскройте метод абсолютных, относительных и средних величин.
3. Раскройте метод сбора данных.
4. В чем выражается сущность метода цепных подстановок?
5. Дайте характеристику и область применения балансового метода.
6. Опишите трендовый анализ, его сущность и назначение.
7. В чем заключается факторный стохастический анализ и его содержание?
8. Раскройте методы интеллектуального анализа.
9. Назовите виды интеллектуального анализа.
10. Дайте понятие методики экономического анализа.
11. Что относится к качественным методам экономического анализа?
12. Назовите количественные методы экономического анализа.
13. Какой вид анализа представляет управленческую отчетность в виде относительных показателей?

14. Раскройте горизонтальный анализ его назначение.
15. В чем заключается трендовый анализ, его суть и значение для развития предприятия?
16. Опишите применение коэффициентного анализа.
17. Назовите экспертные методы и их применение.
18. Назовите основные задачи факторного анализа.
19. Раскройте приемы и методы факторного анализа.
20. Дайте характеристику методов стохастического факторного анализа.
21. Назовите методы интеллектуального анализа данных.

Тестовые задания

1. Процесс управления – это:
 - а) система специальных знаний, связанная с исследованием экономических процессов, в их взаимосвязи, складывающихся под влиянием объективных экономических законов и факторов субъективного порядка;
 - б) непрерывный, целенаправленный социально-экономический и организационно-технический процесс, осуществляемый с помощью различных методов и технических средств для достижения поставленных задач;
 - в) постоянное наблюдение за ходом какого-либо явления или процесса с целью определения закономерностей и особенностей его развития.
2. На какие две группы делятся методы управленческого анализа:
 - а) традиционные и математико-статистические методы;
 - б) формализованные и неформализованные методы;
 - в) графические и метод сравнения.
3. Методы теории принятия решений и классические методы экономического анализа относятся к:
 - а) математико-статистическому методу;
 - б) формализованному методу;
 - в) методу оптимизации показателей;

г) неформализованному методу.

4. Выражение изучаемого показателя через формирующие его факторы в форме конкретного математического уравнения называется:

- а) изучением показателей-факторов;
- б) построением системы;
- в) моделированием.

5. Мультипликативная форма связи между факторами, формирующими изучаемый показатель, может быть представлена в виде:

- а) суммы факторов;
- б) произведения факторов;
- в) частного от деления факторов.

6. Аддитивная форма связи между факторами, формирующими изучаемый показатель, может быть представлена в виде:

- а) суммы факторов;
- б) произведения факторов;
- в) частного от деления факторов.

7. Кратная факторная модель может быть представлена как:

- а) сумма факторов;
- б) произведение факторов;
- в) частное от деления факторов.

8. К методам факторного моделирования относятся:

- а) метод корреляционного и регрессионного анализа;
- б) метод сумм, метод расстояний, метод суммы мест;
- в) метод удлинения, метод сокращения, метод расширения факторной модели.

9. Математическая зависимость между факторами цены и количества, формирующими выручку от продаж, может быть представлена в виде:

- а) аддитивной модели;

б) мультипликативной модели;

в) кратной модели;

г) смешанной модели

10. К традиционным методам факторного анализа относятся:

а) вертикальный, горизонтальный, трендовый анализ;

б) метод суммы мест, метод расстояний, метод коэффициентов;

в) метод цепной подстановки, метод разниц, балансовый метод.

Учебная литература

а) основная учебная литература

1. Бухгалтерский учет и анализ в крестьянских (фермерских) хозяйствах : учебное пособие / Е. И. Костюкова, М. Г. Лещева, Н. В. Кулиш [и др.]. – Санкт–Петербург : Лань, 2018. – 308 с. // ЭБС Лань : [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com/book/102225>.

2. Никифорова, Н. А. Управленческий анализ : учебник / Н. А. Никифорова, В. Н. Тафинцева. – 3–е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2020. – 413 с. – ISBN 978–5–534–07697–4 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/449922>.

б) дополнительная учебная литература

3. Белякова, Г. Я. Концептуальные основы устойчивого развития молочного скотоводства / Г. Я. Белякова, М. Г. Озерова, О. Ю. Гаврилова // Фундаментальные исследования. – 2019. – № 6. – С. 35–41.

4. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум / В. И. Бариленко [и др.] ; под редакцией В. И. Бариленко. – Москва : Юрайт, 2020. – 455 с. – ISBN 978–5–534–00713–8 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/449988>.

5. Минаков, И. А. Экономика и управление предприятиями, отраслями и комплексами АПК : учебник / И. А. Минаков. – 2-е изд., стер. – Санкт-Петербург : Лань, 2020. – 404 с. – ISBN 978-5-8114-5206-4 // ЭБС Лань : [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com/book/136186>.

6. Мирошников, С. А. Мясное скотоводство России: современное состояние и перспективы развития / С. А. Мирошников // Мясное скотоводство – приоритеты и перспективы развития : материалы междунар. научн.-практ. конф. (Оренбург, 25–26 апреля 2018 г.). – Оренбург : Изд-во Федерального научного центра биологических систем и агротехнологий Российской академии наук, 2018. – С. 33–34.

7. Молочный рынок Амурской области : сайт – . – URL: <https://www.dairynews.ru/news/moloc.hnyy-rynok-amurskoy-oblasti-htm.l> (дата обращения 04.10.2020).

8. Нечаев, В. И. Экономика предприятий АПК : учебное пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов, И. Е. Халявка. – Санкт-Петербург : Лань, 2010. – 464 с. // ЭБС Лань : [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com/book/587>.

9. Пашина, Л. Л. Импортзамещение – курс на перестройку экономики / Л. Л. Пашина // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2019. – № 3А – С. 103–109.

10. План мероприятий по содействию импортзамещению на 2015–2018 гг. : Распоряжение Правительства Амурской области от 09 02 2015 № 11-р // Гарант : [сайт]. – URL: <http://base.garant.ru/24166335/>.

11. Чая, В. Т. Управленческий учет : учебник и практикум / В. Т. Чая, Н. И. Чупахина. – Москва : Юрайт, 2020. – 332 с. – ISBN 978-5-534-10739-5 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/450372>.

12. Шадрина, Г. В. Управленческий и финансовый анализ : учебник и практикум / Г. В. Шадрина. – Москва : Юрайт, 2020. – 316 с. – ISBN 978-5-534-01284-2 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/452783>.

13. Экономика предприятий агропромышленного комплекса : учебник / Р. Г. Ахметов [и др.] ; под общей редакцией Р. Г. Ахметова. – Москва : Юрайт, 2020. – 431 с. – ISBN 978-5-534-03363-2 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/450452>.

3 АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ БИЗНЕС–ПЛАНИРОВАНИЯ

3.1 Сущность, цели, задачи, виды и содержание управленческого анализа в системе планирования

Бизнес–план – это план, основанный на стратегическом анализе и вытекающий из одного или более стратегических решений; составляется с учетом уже существующей структуры предприятия или представляет собой способ (руководство) достижения средств для новых предпринимателей.

Бизнес–план – это специальный документ, содержащий систему показателей деятельности организации в виде количественных и качественных характеристик, которые необходимо достигнуть в тот или иной период времени.

Каждый предприниматель, начиная свою деятельность, должен ясно представлять потребность на перспективу в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источниках их получения; уметь рассчитать эффективность использования ресурсов в процессе работы предприятия.

Планировать деятельность необходимо для того, чтобы понимать, где, когда, как и для кого требуется производить и продавать продукцию. Планировать необходимо и для того, чтобы понимать, какие ресурсы понадобятся для достижения поставленных целей. Кроме того, планировать следует, чтобы добиться эффективного использования привлеченных ресурсов, то есть решить задачу максимизации показателя рентабельности чистых активов.

В бизнес–плане определяются цели деятельности предприятия и пути их достижения. Потребность в бизнес–плане возникает при решении таких задач, как:

1) подготовка заявок существующих и вновь создаваемых предприятий на получение кредитов;

2) обоснование предложений по приватизации государственных предприятий;

3) открытие нового дела, определение профиля будущего предприятия и основных направлений его коммерческой деятельности;

4) репрофилирование существующего предприятия, выбор новых видов направлений и способов осуществления предпринимательской деятельности;

5) составление проспектов эмиссий ценных бумаг;

6) выход на внешний рынок и привлечение иностранных инвестиций;

7) финансовое оздоровление и выход из временного экономического кризиса (банкротства).

При появлении проблемной ситуации, а тем более конфликтной, возникает необходимость регулирования хозяйственной деятельности. Для этой цели служит управленческое решение, то есть способ преодоления проблемной ситуации.

Деятельность предприятия становится объектом анализа, только лишь получив отражение в информации, поставщиком которой, в частности, является план.

В России выделяют бизнес–планы четырех типов:

1. Внутренний бизнес–план.

2. Бизнес–план для получения кредитов.

3. Бизнес–план для привлечения инвесторов.

4. Бизнес–план финансового оздоровления.

В рамках планирования решаются следующие задачи:

♦ распределение ресурсов предприятия;

- ◆ приспособление к внешней среде путем выявления различных вариантов деятельности предприятия;
- ◆ обеспечение эффективной внутренней деятельности предприятия, учитывая сильные и слабые стороны своего развития;
- ◆ формирование структуры организации с использованием опыта прошлых стратегических решений и развития нового мышления управленческого персонала.

Бизнес-план составляется на краткосрочную и долгосрочную перспективы. *Краткосрочный план* рассчитан на год.

Бизнес-план – документ перспективный, рассчитанный на три–пять лет вперед. Для первого и второго годов основные показатели рекомендуется давать в поквартальной разбивке, по возможности даже в месячном разрезе.

Современная задача управленческого планирования – обеспечить гибкость и нововведения в деятельности предприятия, необходимые для достижения целей в изменяющейся среде. Планирование – один из инструментов воспроизведения предприятием предпринимательского поведения.

Содержание рыночного планирования на предприятиях определяется такими взаимосвязанными внешними и внутренними факторами, как потребители и поставщики, объект и система показателей, методы и технология составления планов и т.п.

Состав, структура и объем бизнес-плана связаны со спецификой вида деятельности, размером предприятия и целью его составления. Существуют определенные общие принципы, независимые от страны и вида деятельности.

Примерная структура разделов бизнес-плана:

1. *Краткое содержание (резюме).*
2. *Характеристика сферы деятельности предприятия.*
3. *План маркетинга и сбыта.*
4. *План производства.*
5. *Обоснование выбора поставщиков.*

6. *Производственный и финансовый планы.*

7. *Оценка возможных рисков.*

8. *Юридический план.*

9. *Приложения или специфические данные.*

Бизнес–план, по сути, проверка знаний и понимания менеджерами среды бизнеса, а также положения предприятия на рынке. Процесс планирования бизнеса обеспечивает пристальное внимание управленческой системы ко всем ее недостаткам, заставляя рассматривать специфические характеристики и факторы, влияющие на конкурентные способности предприятия. Таким образом, требования, предъявляемые к бизнес–плану, служат условием самосовершенствования системы управления и создания эффективной управленческой стратегии.

Ценность бизнес–плана определяется качеством содержащейся в нем информации и предположений. Он не должен отражать существующие в действительности преувеличения или предубеждения составителей. Качественно составленный бизнес–план – это также высокоэффективный и полезный инструмент маркетинговой деятельности. Вероятность его исполнения в течение времени прямо отражает компетентность управления предприятием.

Бюджет (старонорманд. – «кошель, сумка») – финансовый план, охватывающий все стороны деятельности организации. Это количественное воплощение плана, характеризующее доходы и расходы на определенный период, капитал, который необходимо привлечь для достижения заданных целей.

Бюджетирование – процесс разработки, исполнения, контроля и анализа бюджета. Процесс бюджетного управления включает в себя составления бюджетов, отчетов об их исполнении, обеспечение интеграции бюджетов в систему. Роль и место бюджетирования в общей системе планирования достаточно полно характеризуются *функциями бюджета*:

- ◆ планирование операций, обеспечивающих достижение целей организации;

- ◆ коммуникация и координация различных подразделений предприятия и видов деятельности, подразумевающие согласование интересов отдельных работников и групп в целом по предприятию для достижения отдельных целей.

Бюджет способствует выявлению слабых звеньев в организационной структуре, решению проблем коммуникации и распределения ответственности между исполнителями; ориентации руководителей всех рангов на достижение задач, поставленных перед их центрами ответственности; контролю текущей деятельности, обеспечение плановой дисциплины; повышению профессионализма управляющих разных звеньев.

Бюджет может быть *простым* (проект продаж и затрат уличной овощной лавки) или *сложным* (финансовый проект крупной корпорации).

Ключевыми моментами бюджетирования является координация, адресность и оценка расходов. Бюджетирование базируется на системе смет доходов и расходов (бюджетов).

Статичный (жесткий) бюджет рассчитан на конкретный уровень деловой активности предприятия, то есть доходы и расходы в нем планируются исходя из одного уровня реализации.

Гибкий бюджет составляется не для конкретного уровня деловой активности, а для определенного его диапазона, то есть содержит несколько альтернативных вариантов объема производства (реализации). Гибкий бюджет четко обозначает связь между статичным бюджетом и фактическими результатами.

Главный (основной) бюджет – это скоординированный (за всеми подразделениями или функциями) план работы для предприятия в целом.

Цель основного бюджета – объединить и суммировать сметы и планы различных подразделений предприятия, называемые частными бюджетами.

Основной (общий) бюджет – это количественно определенное финансовое выражение маркетинговых и производственных планов, необходимых для достижения поставленных перед предприятием целей.

Основной (общий) бюджет состоит из трех обязательных финансовых документов:

1. *Прогноза отчета прибылей и убытков.*
2. *Прогноза отчета о движении денежных средств.*
3. *Прогноза баланса.*

Процесс бюджетирования условно может быть разделен на две составляющие:

- 1) подготовка операционного бюджета;
- 2) подготовка финансового бюджета.

Операционный (текущий, периодический, оперативный) бюджет – система бюджетов, характеризующих доходы.

Составление общего бюджета начинают именно с операционного бюджета, первым шагом которого служит бюджет продаж. Цель и заключительный этап процесса составления операционного бюджета – бюджетный отчет о финансовых результатах. В процессе составления операционного бюджета формируются бюджеты различных расходов.

Финансовый бюджет – план, в котором отражаются объем и структура предполагаемых источников средств и планируемые направления их использования.

В состав операционного бюджета входят различные виды бюджетов, зависящие от структуры предприятия:

- ◆ бюджет продаж;
- ◆ бюджет производства;
- ◆ бюджет производственных запасов;
- ◆ бюджет прямых затрат на материалы;

- ◆ бюджет производственных накладных расходов;
- ◆ бюджет прямых затрат на оплату труда;
- ◆ бюджет коммерческих расходов;
- ◆ бюджет управленческих расходов;
- ◆ отчет о прибылях и убытках.

Финансовый бюджет включает:

- ◆ инвестиционный бюджет;
- ◆ бюджет потока денежных средств (кассовый бюджет);
- ◆ баланс.

Для оценки приемлемости и достижимости бюджетов применяются инструменты управленческого анализа и диагностики. *Диагностика состояния предприятия – это инструмент, позволяющий оценить эффект (улучшение или ухудшение положения предприятия) и эффективность (например, соотношение затраты–объем продаж) принятых бюджетов.*

Рекомендуется составлять бюджет на три года с разбивкой в первый год по месяцам.

Главный инструмент разработки бизнес-плана – **сметное планирование**. Бизнес-планы, приведенные в количественные измерители, образуют сметы, состоящие из:

- 1) текущих затрат;
- 2) программы сбыта;
- 3) производственных планов, исходя из трех видов ресурсов;
- 4) потребностей в оборотном капитале;
- 5) расходов;
- 6) денежных средств;
- 7) капитальных затрат;
- 8) потребностей в основных средствах;
- 9) потребностей в оборотном капитале.

Смета – это форма планового расчета, которая определяет подробную программу действий предприятия на предстоящий период.

3.2 Методы планирования

В целом система методов планирования и прогнозирования достаточно обширна.

Методы экстраполяции (экстраполяция, экстраполирование – от extra и polio – приглаживаю, выправляю, изменяю) – распространение выводов, полученных из наблюдения над одной частью явления, на другую его часть.

Метод наименьших квадратов – один из методов регрессионного анализа для оценки неизвестных величин по результатам измерений, содержащих случайные ошибки. Метод наименьших квадратов применяется также для приближенного представления заданной функции другими (более простыми) функциями и часто оказывается полезным при обработке наблюдений.

В экономике **скользящая средняя** – инструмент сглаживания временных рядов, применяемый, в частности, для отображения изменений цен на сырье и т. д. Наиболее широко используются на практике *простые, взвешенные и экспоненциальные скользящие средние*. Недостатки метода:

- ♦ сглаживающие свойства скользящей средней достигаются за счет появления лага в информации; скользящая средняя рассчитывается на основе прошлых данных, поэтому графики скользящих средних всегда будут отставать от соответствующих изменений в исходных данных;

- ♦ период скользящей средней часто выбирается «наугад».

Экспоненциальное сглаживание – метод математического преобразования, используемый при прогнозировании временных рядов.

Моделирование – исследование объектов познания на их моделях; построение и изучение моделей реально существующих объектов, процессов или явлений с целью получения объяснений этих явлений, а также для планирования явлений, интересующих исследователя. Процесс моделирования включает три элемента:

- 1) субъект (исследователь);
- 2) объект исследования;
- 3) модель, определяющую (отражающую) отношения познающего субъекта и познаваемого объекта.

Дискретно–событийное моделирование – подход к моделированию, предлагающий абстрагироваться от непрерывной природы событий и рассматривать только основные события моделируемой системы, такие как «ожидание», «обработка заказа», «движение с грузом», «разгрузка» и др. Этот вид моделирования наиболее подходит для моделирования производственных процессов. Основан Джеффри Гордоном в 1960-е гг.

Системная динамика – парадигма моделирования, где для исследуемой системы строятся графические диаграммы причинных связей и глобальных влияний одних параметров на другие во времени, а затем созданная на основе этих диаграмм модель имитируется на компьютере. С помощью системной динамики строят модели бизнес–процессов, развития города, модели производства, динамики экологии. Метод основан Джейм Форрестером в 1950-е гг.

Агентное моделирование – относительно новое (1990–2000 гг.) направление в имитационном моделировании, которое используется для исследования децентрализованных систем, динамика функционирования которых определяется не глобальными правилами и законами (как в других парадигмах моделирования), а наоборот, когда эти глобальные правила и законы – результат индивидуальной активности членов группы. Цель агентных моделей – получить представление об этих глобальных правилах, общем поведении системы, исходя из предположений об индивидуальном, частном поведении

ее отдельных активных объектов и взаимодействии этих объектов в системе. Агент – некая сущность, обладающая активностью, автономным поведением, он может принимать решения в соответствии с некоторым набором правил, взаимодействовать с окружением, а также самостоятельно изменяться.

Имитационное моделирование – метод, позволяющий строить модели, описывающие процессы так, как они проходили бы в действительности. Такую модель можно «проиграть» во времени как для одного испытания, так и для заданного их множества. При этом результаты будут определяться случайным характером процессов. По этим данным можно получить достаточно устойчивую статистику.

Имитационное моделирование – это метод исследования, при котором изучаемая система заменяется моделью, с достаточной точностью описывающей реальную систему, и с ней проводятся эксперименты с целью получения информации об этой системе. Экспериментирование с моделью называют имитацией (имитация – это постижение сути явления, не прибегая к экспериментам на реальном объекте).

Можно выделить две разновидности имитации:

- 1) метод Монте-Карло (метод статистических испытаний);
- 2) метод имитационного моделирования (статистическое моделирование).

Сетевой анализ (сетевое планирование) – метод анализа сроков (ранних и поздних) начала и окончания нереализованных частей проекта, позволяет увязать выполнение различных работ и процессов во времени, получив прогноз общей продолжительности реализации всего проекта.

К наиболее часто применяемым на практике методам планирования относятся: балансовый, опытно–статистический, расчетно–аналитический, нормативный, экономико–математические методы.

Прогнозирование рынка – один из важнейших этапов стратегического управленческого анализа, осуществляется на основе применения экономико–математических, эконометрических и экономико–статистических методов исследования.

Для сельскохозяйственных и агропромышленных предприятий важнейшим вопросом остается прогнозирование рынка молока. Рассмотрим теоретические аспекты прогнозирования регионального рынка молока.

В современных экономических условиях главным инструментом регулирования регионального рынка молока являются его закупки в продовольственный фонд. При их проведении самым сложным, но одновременно наиболее важным, по–прежнему, остается определение закупочных цен на молоко, которые, с одной стороны, должны обеспечивать сельскохозяйственным товаропроизводителям прибыль, достаточную для ведения простого или расширенного воспроизводства в животноводческой отрасли, а с другой – позволять населению региона приобретать по приемлемым ценам в необходимом количестве и ассортименте молокопродукты и другие пищевые продукты, произведенные с использованием молока и продуктов его переработки. Кроме того, их уровень не должен быть сдерживающим фактором для развития смежных с животноводческим хозяйством отраслей.

Оптимальным следует считать такой уровень цен на молоко, при котором можно наиболее полно учитывать производственные и экономические возможности сельскохозяйственных товаропроизводителей, потребность региона в молоке, наиболее вероятные колебания валового производства молока, платежеспособный спрос населения на молокопродукты и другое продовольствие, произведенное с использованием молока [5].

Цель прогнозирования развития скотоводства состоит в выявлении опорных точек внутренней и внешней среды, способных влиять на взаимо-

действие государства и бизнеса в рамках государственно–частного партнерства. Прогноз будет построен по территориальному аспекту, в данном случае объектом исследования является скотоводство Амурской области.

Перед разработкой прогноза была проделана следующая работа: проведена организационно–экономическая оценка сельскохозяйственного производства региона, рассмотрено государственно–частное партнерство с позиции фактора, влияющего на повышение эффективности скотоводства. Выявленные тенденции функционирования отрасли скотоводства дали возможность для постановки гипотезы и разработки отраслевых сценариев развития. Расчет прогнозных параметров базировался на принципах системности, единства, научной обоснованности, адекватности (соответствия), вариативности и целенаправленности. Учёт данных принципов с высокой долей достоверности позволит сформировать целостное представление о состоянии и развитии скотоводства.

Многообразие факторов, влияющих на развитие производства продукции скотоводства, высокий уровень рисков и неопределенности, присущий производству региона, невысокие темпы экономического роста России и ее зависимость от цен на энергоносители объективно обуславливают исследование вариантов развития производства продукции скотоводства Амурской области.

При обосновании прогнозных параметров развития отрасли молочного скотоводства целесообразно использовать три укрупненных сценария.

Первый сценарий – инерционный, который отражает фактически сложившиеся тенденции развития молочного скотоводства. В рамках данного сценария государству отводится первостепенная роль в создании условий для комплексного развития отрасли и повышения эффективности производства молока. Низкий уровень инвестиционной привлекательности

молочного скотоводства, негативно отражается на притоке частных инвестиций. Для решения проблем молочного скотоводства и достижения целевых показателей развития отрасли требуется большой объем бюджетных средств. Предполагается, что низкий уровень рентабельности проектов в молочном скотоводстве, ограничит частную инициативу в применении инструментов государственно–частного партнерства.

Второй сценарий – базовый, предполагающий по сравнению с первым активное использование инновационных механизмов привлечения финансирования, формирование современной производственной инфраструктуры, обеспечивающей потребности населения в качественной молочной продукции и возможности реализации излишков товарной продукции в другие регионы. Использование инновационных механизмов финансирования позволит привлечь достаточный уровень инвестиций для реализации приоритетных государственных мероприятий, а также снизить нагрузку на бюджет. Улучшение инвестиционного климата благоприятно скажется на развитии государственно–частного партнерства, результатом которого будет появление первых крупных молочных ферм основанных на частной инициативе.

Третий сценарий – оптимистический, который предполагает преобладание частных инвестиций над уровнем государственной поддержки. В условиях оптимистического сценария рост поголовья крупного рогатого скота и объемов производства продукции скотоводства достигается посредством привлечения достаточного уровня частных инвестиций и активного использования инновационных технологий. Возможность реализовывать государственно–частное партнерство – проекты появляется у мелких и средних товаропроизводителей, для которых перспективными являются проекты по созданию семейных молочных ферм с поголовьем от 10 до 100 голов.

Для обоснования прогноза производства продукции молочного скотоводства хозяйствующими субъектами аграрной сферы Амурской области использовалась модель экспоненциального сглаживания с демпфированным трендом. В ходе реализации этой модели по отдельным видам продукции были определены значения параметров сглаживания α , γ и ϕ , применение которых обеспечивало необходимый уровень достоверности прогнозов. Результаты прогнозных расчетов приведены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Прогнозные значения изменения поголовья крупного рогатого скота и производства продукции скотоводства хозяйствами всех категорий Амурской области [7]

Варианты	В среднем за 2012–2017 гг.	Прогноз					
		2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Поголовье крупного рогатого скота, тыс. гол.							
Инерционный	85,4	87,5	88,1	88,5	88,9	89,1	89,4
Базовый		95,9	97,6	99,1	100,3	101,3	102,2
Оптимистический		99,9	102,3	104,4	106,3	108,1	109,6
Поголовье коров, тыс. гол.							
Инерционный	40,3	44,1	44,7	45,1	45,5	45,7	46,0
Базовый		52,5	54,2	55,7	56,9	57,9	58,8
Оптимистический		56,5	58,9	61,0	62,9	64,7	66,2
Производство крупного рогатого скота на убой в живом весе, тыс. т.							
Инерционный	16,9	21,0	21,6	22,0	22,4	22,6	22,9
Базовый		29,4	31,1	32,6	33,8	34,8	35,7
Оптимистический		33,4	35,8	37,9	39,8	41,6	43,1
Производство молока, тыс. т.							
Инерционный	152,9	169,4	171,2	172,7	173,9	174,9	175,7
Базовый		195,7	199,7	202,7	205,0	206,7	208,0
Оптимистический		205,8	209,8	212,9	215,2	216,9	218,3

Использование государственно–частного партнерства в скотоводстве региона создаст благоприятные условия для строительства крупных высокотехнологичных животноводческих комплексов, а также семейных молочных ферм, что обеспечит к 2025 г. рост поголовья крупного рогатого скота и увеличение объемов производства продукции в данной отрасли. Данный прогноз позволит рассчитать потенциальную емкость рынка молока и молочных продуктов в Амурской области на ближайшую перспективу, что является в условиях санкций и контрсанкций на товарных рынках первоочередной проблемой [7].

Контрольные вопросы и тестовые задания

Контрольные вопросы

1. Опишите интуитивные методы планирования.
2. Раскройте формализованные методы планирования.
3. Дайте характеристику методов экстраполяции.
4. Дайте характеристику метода моделирования.
5. Изложите сущность сетевого анализа и его назначение.
6. Раскройте сущность расчетно–аналитического метода.
7. В чем заключается нормативный метод и его использование?
8. Опишите базу данных для проведения сетевого, расчетно–аналитического и нормативного метода.

Тестовые задания

1. Составлению сметы производства предшествует составление:
 - а) сметы прямых трудовых затрат;
 - б) сметы расходов основных материалов;
 - в) сметы движения денежных средств;
 - г) сметы продаж.
2. Чтобы можно было составить смету материальных затрат, должна быть подготовлена:
 - а) смета производства;
 - б) смета продаж;
 - в) смета капитальных затрат;
 - г) смета накладных общепроизводственных затрат.
3. Текущий контроль и анализ исполнения смет опирается:
 - а) только на первичные документы оперативного учёта;
 - б) на первичные документы оперативного, бухгалтерского учёта и отчётности;

- в) только на данные статистической отчетности;
- г) только на данные финансовой (бухгалтерской) отчетности.

4. Бизнес–план состоит из:

- а) трех разделов;
- б) пяти разделов;
- в) девяти разделов.

5. Бюджет – это:

- а) финансовый план;
- б) бизнес–план;
- в) бюджетирование.

6. Бюджетирование базируется на системе:

- а) сметы доходов;
- б) сметы расходов;
- в) центров ответственности.

7. Финансовый бюджет состоит из:

- а) инвестиционного бюджета;
- б) кассового бюджета;
- в) все вышеперечисленное.

8. Основатель метода системной динамики:

- а) Д. Гордон;
- б) Д. Форрестер;
- в) М. Портер.

9. К методам планирования относят:

- а) балансовый;
- б) расчетно–аналитический;
- в) нормативный;
- г) все вышеперечисленное.

10. В России выделяют бизнес–планы типов:

- а) для получения кредитов;
- б) для привлечения инвесторов;
- в) финансового оздоровления;
- г) все вышеперечисленное.

Учебная литература

а) основная учебная литература

1. Бухгалтерский учет и анализ в крестьянских (фермерских) хозяйствах : учебное пособие / Е. И. Костюкова, М. Г. Лещева, Н. В. Кулиш [и др.]. – Санкт-Петербург : Лань, 2018. – 308 с. // ЭБС Лань : [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com/book/102225>.

2. Никифорова, Н. А. Управленческий анализ : учебник / Н. А. Никифорова, В. Н. Тафинцева. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2020. – 413 с. – ISBN 978-5-534-07697-4 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/449922>.

б) дополнительная учебная литература

3. Казакова, Н. А. Управленческий анализ в различных отраслях / Н. А. Казакова. – Москва : ИНФРА, 2014. – 288 с. – ISBN 978-5-160-04612-9.

4. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум / В. И. Бариленко [и др.] ; под редакцией В. И. Бариленко. – Москва : Юрайт, 2020. – 455 с. – ISBN 978-5-534-00713-8 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/449988>.

5. Кундиус, В. А. Управленческий анализ деятельности предприятий агропромышленного комплекса / В. А. Кундиус. – Москва : КноРус, 2016. – 392 с. – ISBN 978-5-406-04675-3.

6. Минаков, И. А. Экономика и управление предприятиями, отраслями и комплексами АПК : учебник / И. А. Минаков. – 2-е изд., стер. – Санкт-Петербург : Лань, 2020. – 404 с. – ISBN 978-5-8114-5206-4 // ЭБС Лань : [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com/book/136186>.

7. Неня, А. С. Государственно-частное партнерство как условие развития молочного скотоводства : монография / А. С. Неня, Л. Л. Пашина, В. В. Реймер. – Благовещенск : Изд-во Дальневост. гос. аграр. ун-та, 2020. – 179 с. – ISBN 978-5-96420491-6.

8. Нечаев, В. И. Экономика предприятий АПК : учебное пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов, И. Е. Халявка. – Санкт-Петербург : Лань, 2010. – 464 с. // ЭБС Лань : [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com/book/587>.

9. Чая, В. Т. Управленческий учет : учебник и практикум / В. Т. Чая, Н. И. Чупахина. – Москва : Юрайт, 2020. – 332 с. – ISBN 978-5-534-10739-5 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/450372>.

10. Шадрина, Г. В. Управленческий и финансовый анализ : учебник и практикум / Г. В. Шадрина. – Москва : Юрайт, 2020. – 316 с. – ISBN 978-5-534-01284-2 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/452783>.

11. Экономика предприятий агропромышленного комплекса : учебник / Р. Г. Ахметов [и др.] ; под общей редакцией Р. Г. Ахметова. – Москва : Юрайт, 2020. – 431 с. – ISBN 978-5-534-03363-2 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/450452>.

4 АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

4.1 Этапы анализа внешней среды

Анализ внешней среды – процесс стратегического управленческого анализа, предназначенный для контроля факторов, внешних по отношению к организации, с целью определения возможностей и опасностей.

Анализ внешней среды включает рассмотрение внешних элементов окружения компании. Важнейшее направление анализа внешней среды – выявление и понимание существующих и потенциальных возможностей и угроз, с которыми сталкивается компания. Возникновение возможностей обуславливается тенденциями или событиями, способными (при условии правильной с точки зрения стратегии реакции) привести к значительному росту объема продаж и прибыли.

Угрозы – это тенденции или события, которые (при отсутствии на них стратегической реакции) могут привести к значительному снижению объема продаж и прибыли.

Другим направлением анализа внешней среды является выявление внутри компании или в ее окружении стратегических неопределенностей, влияющих на эффективность стратегии. Если эти неопределенности значимы, то до принятия стратегического решения требуется провести более глубокий анализ или, как минимум, собрать соответствующую информацию.

Внешняя среда состоит из нескольких оболочек, которые в той или иной степени влияют на результаты деятельности предприятия. Это мега-, макро-, мезосреда.

Отличие анализа внешней среды от анализа внутренней среды состоит в том, что факторный анализ в этом случае проводить значительно труднее. Оценить точное влияние того или иного внешнего фактора на показатели

деятельности предприятия вероятно с определенной степенью допущения. Во внешней среде мало факторов, влияние которых можно точно просчитать.

Выделяют следующие *факторы анализа макросреды*:

- 1) *экономические*;
- 2) *политические*;
- 3) *рыночные*;
- 4) *конкуренция*;
- 5) *научно–технические*;
- 6) *социальные*;
- 7) *международные*.

При анализе экономических факторов рассматривают:

- ◆ темпы инфляции (дефляции);
- ◆ налоговую ставку;
- ◆ международный платежный баланс;
- ◆ уровень занятости населения в целом и в отрасли;
- ◆ платежеспособность предприятий.

Мезосреда – среда непосредственного окружения предприятия, которая оказывает очень большое влияние на деятельность предприятия.

Можно выделить *этапы анализа мезосреды*:

1. *Анализ рынка.*
2. *Анализ покупателей.*
3. *Анализ товара.*
4. *Анализ конкуренции.*
5. *Анализ ключевых факторов успеха.*

Именно в данной среде формируются факторы, от которых зависят и стратегия предприятия, и виды деятельности. Анализ этих факторов и показателей относится к маркетинговому анализу.

Основополагающий принцип маркетинга гласит: «Не пытайтесь сбывать то, что вам удалось выпустить, а производите то, что у вас безусловно будет куплено».

План маркетинга содержит заявление о миссии, SWOT–анализ (сильные и слабые стороны, возможности и угрозы), предположения, маркетинговые цели, стратегии и программы. Отметим, что цели, стратегии и политика устанавливаются для каждого уровня бизнеса.

Анализ рынка преследует две главные цели. Во–первых, определение степени привлекательности рынка и субрынков. Проще говоря, получают ли конкуренты дополнительную прибыль или понесут убытки? Если рынок признается настолько «трудным», что все его участники страдают от убытков, в него не следует инвестировать. Во–вторых, это понимание динамики рынка для выявления угроз и возможностей и соответствующей адаптации стратегии. Предметом анализа должны служить объем рынка, динамика роста, прибыльность, структура затрат, каналы распределения, тенденции и ключевые факторы успеха.

Рынок – потребность потребителя, которая может быть удовлетворена продуктами или услугами, рассматриваемыми как альтернативные. *Доля рынка* – процент рынка, приходящийся на продажи предприятия по отношению к совокупным продажам. Некоторые теоретики рынка считают, что данный термин только вводит в заблуждение, так как предполагает, что размеры рынка известны и характеризуются количеством проданных на нем товаров. Как отмечают теоретики, все, что известно – это объем проданных товаров. В действительности рынок может быть заметно больше.

К основной характеристике рынка (или субрынка) относится его объем. Кроме объема текущих продаж следует рассматривать потенциал рынка, то есть возможный объем продаж в случае привлечения новых покупателей, предложения новых продуктов или увеличения потребления продуктов и услуг существующими покупателями.

Анализ рынка должен включать изучение *тенденций роста и продолжительности жизненного цикла продукта* в отрасли в целом и на субрынках [2].

На примере региона и отдельной отрасли рассмотрим обоснование прогнозных параметров развития скотоводства в Амурской области.

Для успешного использования государственно–частного партнерства в молочном скотоводстве, а также привлечения достаточного уровня инвестиций необходимо провести прогнозную оценку развития скотоводства региона с помощью использования совокупности параметров, отражающих различные аспекты скотоводства в целом и его отдельных элементов.

Стратегическая цель развития государственно–частного партнерства в скотоводстве – создание высокоразвитой, конкурентоспособной отрасли экономики, обеспечивающей потребности региона в продукции скотоводства, а также возможность реализации излишков товарной продукции в другие регионы, повышение благосостояния населения региона, развития сельских территорий.

Развитие государственно–частного партнерства в прогнозном периоде будет определяться, главным образом, степенью инвестиционной привлекательности отрасли, эффективностью мер государственной политики, направленной на формирование аграрного сектора инновационного типа, развитие скотоводства в период санкционного давления на экономику России. Полнота и последовательность решения этих проблем определяют характер инвестиционной среды в скотоводстве, темпы технико–технологической модернизации производства, динамику внутреннего спроса на продукцию и, соответственно, вариант прогноза развития скотоводства на период до 2025 года.

Мировые тенденции развития молочного скотоводства требуют современного научно–методического обеспечения процесса взаимодействия государственного и частного сектора в рамках государственно–частного партнерства. Считаем, что в Амурской области именно государственно–

частное партнерство будет определять тип инновационного развития молочного скотоводства, обеспечивать создание производственной и социальной инфраструктуры.

Проведенный анализ эволюции государственно–частного партнёрства позволяет сделать вывод о том, что государство с развитием рынков и потребностей общества заинтересовано в передаче все большего числа обязанностей частному сектору, что отражается на развитии и появлении новых государственно–частных партнерств – проектов в ранее не задействованных отраслях экономики.

Специфика региональной экономики заключается в различном потенциале регионов, связанном с особенностью их развития, функционирования отраслей экономики, а также природными особенностями. Поэтому при использовании государственно–частного партнерства необходимо исходить из сочетания и столкновения интересов государства и частного бизнеса. Государству крайне важно создать условия для эффективного взаимодействия с частным бизнесом, так как совместные инвестиционные проекты не только обеспечат развитие инфраструктуры и увеличение производственных мощностей, но и в целом повлияют на экономические результаты отрасли молочного скотоводства.

Для дальнейшего инновационного развития молочного скотоводства необходимо совершенствование механизма взаимодействия региональных (муниципальных) органов власти с сельскохозяйственными бизнес–структурами. Отношения бизнеса и органов власти должны быть взаимными и добровольными, подкрепленными системой стимулов и интересов для каждого из партнеров. Безусловно, бизнес рассматривает данное сотрудничество через призму материальных потребностей и получения материальных выгод, что важно учитывать региональным органам власти при принятии решения о взаимодействии с частным сектором для решения проблем молочного скотоводства.

В государственно–частном партнерстве – проектах роли государства и частных партнеров должны быть строго разграничены, результат конечного взаимодействия будет зависеть от согласования интересов и обязанностей сторон в достижении поставленных задач инвестиционного проекта. На формирование рынка государственно–частного партнерства – проектов в молочном скотоводстве Амурской области окажут влияние отраслевой и региональный аспекты.

Оценка эффективности государственно–частного партнерства – проекта и определение его сравнительного преимущества проводятся как для проектов, разработку которых обеспечил публичный партнер, так и лицо, которое может выступать с частной инициативой.

Фактически оценка эффективности инвестиционного проекта и определение его сравнительного преимущества проводится в несколько этапов указанных в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Этапы проведения оценки эффективности проекта государственно–частного партнерства и определение его сравнительного преимущества [8]

Наименование этапа	Критерии этапа
Этап 1 – Оценка эффективности проекта	Проводится на основании следующих критериев: финансовая эффективность проекта и социально–экономический эффект от реализации проекта
Этап 2 – Определение сравнительного преимущества проекта	Определение сравнительного преимущества проводится в случае, если проект признан эффективным по каждому из критериев первого этапа
Содержание этапа	
Этап 1 – Оценка эффективности проекта	
1. Для определения финансовой эффективности проекта проводится расчет чистой приведенной стоимости проекта, которая рассчитывается с помощью приведения (дисконтирования) свободных денежных потоков по проекту, поступающих в распоряжение частного партнера, следующим образом:	

Продолжение таблицы 4.1

Содержание этапа
$NPV_{pp} = \sum_{t=1}^T \frac{FCF_{ppt}}{(1+r_{pp})^t} \quad (4.1)$ где NPV_{pp} – чистая приведенная стоимость проекта, в рублях; FCF_{ppt} – свободный денежный поток от проекта в году t, в рублях; r_{pp} – ставка дисконтирования для частного партнера, в процентах; t – год реализации проекта (в качестве первого года принимается год планируемого заключения соглашения); T – общее число лет реализации проекта. 2. Оценка социально–экономического эффекта от реализации проекта проводится на соответствие показателей проекта целям, задачам и предмету государственных (муниципальных) программ.
Этап 2 – Определение сравнительного преимущества проекта
При определении сравнительного преимущества инвестиционного проекта рассчитываются чистый дисконтированный расход средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации при реализации проекта и чистый дисконтированный расход при реализации государственного (муниципального) контракта, а также объем принимаемых государством обязательств в случае возникновения рисков при реализации проекта и объем принимаемых публичным партнером обязательств при реализации государственного (муниципального) контракта. Сравнительное преимущество проекта признается, если выполняется следующее условие: $\begin{cases} k_{vfm} = 1 - \frac{PBV_{ppp} + PRV_{ppp}}{PBV_{cp} + PRV_{cp}} \geq 0 \\ \text{для } PBV_{cp} + PRV_{cp} \geq 0 \end{cases} \quad (4.2)$ и $\begin{cases} k_{vfm} = \frac{PBV_{ppp} + PRV_{ppp}}{PBV_{cp} + PRV_{cp}} - 1 \geq 0 \\ \text{для } PBV_{cp} + PRV_{cp} \leq 0 \end{cases}$ где k_{vfm} – коэффициент сравнения преимущества реализации проекта при заключении соглашения или государственного контракта, муниципального контракта; PBV_{ppp} – чистые дисконтированные расходы средств бюджетов бюджетной системы РФ при реализации проекта, в рублях; PBV_{cp} – чистые дисконтированные расходы средств бюджетов бюджетной системы РФ при реализации государственного контракта, муниципального контракта, в рублях; PRV_{ppp} – суммарный объем принимаемых публичным партнером обязательств в случае возникновения рисков при реализации проекта; PRV_{cp} – суммарный объем принимаемых публично–правовым образованием обязательств в случае возникновения рисков при реализации государственного контракта, муниципального контракта.

Для исследования сильных и слабых сторон внутренней среды государственно–частного партнерства в молочном скотоводстве Амурской области, а также возможностей и угроз как факторов внешней среды, воспользуемся методом стратегического планирования SWOT–анализа (таблица 4.2). Преимущество данного метода – гибкость, позволяющая адаптировать его к объекту исследования любого уровня.

Таблица 4.2 – SWOT–анализ использования государственно–частного партнерства в молочном скотоводстве Амурской области

Наименование	Содержание
Сильные стороны	
1. Большой положительный международный опыт в использовании государственно–частного партнерства в молочном скотоводстве	Во всём мире партнерские отношения государства и бизнеса являются наилучшим способом для достижения результатов устойчивого инновационного развития отрасли молочного скотоводства.
2. Возможность разделения рисков между партнерами	Возможность грамотного разделения рисков между партнерами является залогом повышения эффективности реализации инвестиционного проекта, а также сильной стороной государственно–частного партнерства, отличающего его от других форм (государственного заказа и др.) отношений, складывающихся в результате взаимодействия государства и бизнеса в молочном скотоводстве
3. Снижение бюджетной нагрузки за счёт привлечения негосударственного финансирования, повышение рентабельности инвестиций в молочном скотоводстве	Применение государственно–частного партнерства позволяет равномерно распределить нагрузку на бюджет, что позволит за те же деньги в текущем бюджете построить не одну молочную ферму, а, например, две
4. Повышение прозрачности и открытости во взаимодействии органов государственной власти (местного самоуправления) и представителей бизнес–структур	Проведение конкурсных процедур между потенциальными участниками (инвесторами) способствует прозрачности бюджетного процесса и является залогом эффективности реализации будущих проектов государственно–частного партнерства

Продолжение таблицы 4.2

Наименование	Содержание
Слабые стороны	
1. Отсутствие опыта реализации государственно–частного партнерства в молочном скотоводстве Амурской области	Сегодня на территории Амурской области идёт становления института государственно–частного партнерства во всех отраслях экономики. Имеются успешная практика заключения концессионных соглашений на муниципальном уровне в сфере жилищно–коммунального хозяйства
2. Высокие транзакционные издержки	Проектам государственно–частного партнерства свойственна длительная и затратная процедура проведения инвестиционного конкурса, которая определяется длительными сроками инвестиционных проектов и как следствие сложностью планирования и предвидения возможных проблем, прогнозирования непредвиденных обстоятельств
3. Низкая рентабельность при реализации проектов молочного скотоводства	Бизнесу интересны преимущественно капиталоемкие проекты, приносящие гарантированный доход, например, в транспортной инфраструктуре
Возможности	
1. Реализация малорентабельных проектов в молочном скотоводстве	Инструменты государственно–частного партнерства дают уникальную возможность для эффективной реализации долгосрочных инвестиционных проектов в скотоводстве
2. Использование новейших дорогостоящих технологий за счет расширения инвестиционных возможностей в молочном скотоводстве	Субъекты партнерства заинтересованы в применении современных технологий при реализации проектов в молочном скотоводстве. Применение данных технологий позволит публичному образованию получить максимальный эффект в обновлении общественно значимой инфраструктуры, а бизнесу максимизировать прибыль от реализации и эксплуатации проектируемого объекта
3. Увеличение объемов производства молока	Государственно–частное партнерство позволяет создавать высокотехнологичные молочные фермы, что приведёт к увеличению поголовья скота и обеспечению потребностей населения высококачественным молоком и продукцией его переработки

Продолжение таблицы 4.2

Наименование	Содержание
4. Продвижение молочной продукции на внутренние и внешние рынки, а также повышение конкурентоспособности отрасли и ускорение процесса импортозамещения	Государственное регулирование импортозамещения представляет собой формирование адекватной государственной политики стимулирования импортозамещающих производств, повышения конкурентоспособности производства товаров молочного скотоводства, ядром которой может стать государственно–частное партнерство, способное усилить синергию взаимодействия отраслей экономики, соединить стратегические интересы государства и бизнеса
5. Повышение товарности молока	Применения государственно–частного партнерства связано с инвестициями в инновационное развитие отрасли молочного скотоводства, так, например, использование средств комплексной автоматизации доения позволит сократить потери товарной продукции и повысить её качество
6. Создание высокопроизводительных рабочих мест, повышение эффективности принятия управленческих решений и производительности труда	Инновационное развитие молочного скотоводства за счёт расширенного инвестирования позволит оптимизировать производственный процесс, снизить себестоимость производства продукции и повысить уровень производительности труда
Угрозы	
1. Недостаточная оценка и структурирование рисков	Некачественная оценка рисков ухудшает итоговые результаты от реализации проектов и усложняет процесс принятия верного управленческого решения
2. Бюрократизация торговых процедур, усложнение порядка законодательной регламентации проектов в молочном скотоводстве	Для внедрения государственно–частного партнерства в молочное скотоводство Амурской области, региональным органам власти необходимо придерживаться принципов открытости и прозрачности в проведении торговых процедур, повышать уровень развития институциональной среды государственно–частного партнерства

Основной угрозой развития государственно–частного партнерства в молочном скотоводстве является недостаточная оценка и структурирование

рисков (таблица 4.3). Некачественная оценка рисков ухудшает итоговые результаты проектов и усложняет процесс принятия верного управленческого решения.

Таблица 4.3 – Риски государственно–частного партнерства в молочном скотоводстве

Риски	Лицо, которое, должно нести ответственность по такому риску	Возможные (экономические) последствия
Малорентабельность проектов в молочном скотоводстве	Федеральные и региональные органы власти	Отказ инвесторов от участия в конкурсных процедурах, возможны отказы от уже реализуемых инвестиционных проектов, а также от эксплуатации (технического обслуживания)
Законодательные риски	Федеральные и региональные органы власти	Законодательные изменения могут порождать различные требования, связанные с дополнительными расходами в процессе осуществления материальных инвестиций, или приводить к сокращению доходов от эксплуатации и технического обслуживания объекта соглашения, вследствие роста налоговых платежей, усложнения процедуры заключения государственно–частного партнерства – соглашений
Риски проектирования и строительства	Региональные органы власти и частные инвесторы	Задержки в выполнении работ, расторжение государственно–частного партнерства – соглашений, иски третьих сторон и ответственность перед третьими сторонами, невозможность достижения финансового закрытия, возникновения дополнительных расходов, банкротство частной стороны, упущенная выгода
Риски эксплуатации объекта	Частные инвесторы	Снижение дохода, банкротство частной стороны и расторжение государственно–частного партнерства – соглашения
Нарушения обязательств между сторонами по государственно–частному партнерству – соглашениям	Региональные органы власти и частные инвесторы	Возникновения дополнительных расходов и задержки в выполнении работ, в итоге расторжение государственно–частного партнерства – соглашения. Отметим, что для частной стороны возможны и риски штрафных санкций как по условиям государственно–частного партнерства – соглашения, так и по нормам действующего законодательства

Продолжение таблицы 4.3

Риски	Лицо, которое, должно нести ответственность по такому риску	Возможные (экономические) последствия
Риски инфекционных заболеваний сельскохозяйственных животных	Региональные органы власти и частные инвесторы	Снижение дохода, банкротство частной стороны и расторжение государственно–частного партнерства – соглашения об эксплуатации объекта животноводства
Риски физиологических свойств животных.	Частные инвесторы	Возникновение дополнительных расходов, снижение уровня выручки, банкротство частной стороны
Риски самовоспроизводства	Региональные органы власти	Отсутствие возможности реализации большей части товарной продукции (мяса, молока), из-за необходимости участия её в дальнейшем воспроизводстве
Риск диспаритета цен между стоимостью молочной продукции и стоимостью ресурсов, необходимых для её производства	Федеральные и региональные органы власти	Снижение дохода, банкротство частной стороны и расторжение государственно–частного партнерства – соглашения, а также существенное сокращение притока инвестиций в данную отрасль

Для минимизации негативного воздействия от возникновения рисков в молочном скотоводстве необходимо реализовывать следующие мероприятия:

1. Важно ежегодно планировать бюджетные лимиты для финансирования мероприятий по поддержке малорентабельных, но общественно значимых инвестиционных проектов в молочном скотоводстве.

2. Развивать институциональную среду государственно–частного партнерства в молочном скотоводстве, создавать на законодательном уровне гибкие к изменяющимся рыночным условиям государственно–частные партнерства – модели.

3. Проводить рыночные исследования и анализы, структурировать конкурсный процесс, осуществлять методическое планирование и четкую организацию работ, надлежащий правительственный контроль.

4. График выполнения этапов работ в государственно–частном партнерстве – соглашениях должен быть понятен и структурирован по срокам, предусматривать наличие штрафных санкций для частной стороны и права инвесторов на получение компенсации.

5. Необходимо в государственно–частном партнерстве – проектах, предусматривающих эксплуатацию животноводческих ферм, установить надлежащий правительственный надзор за профилактикой инфекционных болезней, своевременностью проведения вакцинации и плановых исследований скота молочного направления.

6. Участники государственно–частного партнерства – соглашений в данной отрасли должны на постоянной основе поддерживать высокий уровень санитарно–гигиенического состояния помещений, где содержатся животные, разработать сбалансированную систему кормления, проводить выбраковку больных и малопродуктивных животных из основного стада.

7. Правительству необходимо создать и развивать систему поддержки региональных репродуктивных предприятий молочной направленности.

8. Проводить эффективную ценовую политику, реализовывать мероприятия по защите и поддержке отрасли молочного скотоводства, предоставлять гарантии по возмещению процентной ставки по инвестиционным кредитам.

Для запуска первых инвестиционных государственно–частных партнерств – проектов предлагаем использовать возможности территорий опережающего социально–экономического развития, основной концепцией которых является создание благоприятных условий для российских и международных компаний при реализации инвестиционных проектов: минимальное налогообложение, безбарьерная среда и максимальное участие государства в создании инфраструктуры.

На территории Амурской области для обеспечения благоприятного инвестиционного климата созданы территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). Для развития сельского хозяйства создана ТОСЭР «Белогорск» (агропромышленной направленности).

В научной среде существует мнение о том, что территории опережающего социально-экономического развития являются одной из форм государственно-частного партнерства [4].

Преимуществами государства от реализации государственно-частного партнерства в молочном скотоводстве на территориях опережающего социально-экономического развития являются возможности:

- ◆ привлечения инвестиций для развития отрасли молочного скотоводства;
- ◆ повышения самообеспеченности отечественными молочными продуктами населения страны;
- ◆ повышения инвестиционной привлекательности отрасли;
- ◆ внедрения инновационных технологий с целью интенсификации производства;
- ◆ создания новых видов продукции;
- ◆ обеспечения продовольственной безопасности.

Для частных инвесторов основными преимуществами являются:

1. Пониженные тарифы страховых взносов на уровне 7,6%. Общий размер взносов на десять лет: в Пенсионный фонд РФ – 6%, в Федеральный фонд обязательного социального страхования – 1,5%, в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования – 0,1%.

2. Преференции в отношении налогов. Налог на прибыль первые пять лет после получения первой прибыли уплачивается от 0% до 5%, последующие пять лет – от 10%. Земельный налог не уплачивается в течение трех лет.

Предусмотрена ускоренная процедура возмещения НДС (до завершения камеральной налоговой проверки). В соответствии с законодательством субъекта РФ предусмотрено освобождение или снижение ставки налога на имущество организаций. Применяется понижающий коэффициент по налогу на добычу полезных ископаемых (на уровне 0–0,8) в течение десяти лет.

3. Режим свободной таможенной зоны для резидентов. Предусмотрены беспошлинный и безналоговый ввоз, хранение, потребление (использование) иностранных товаров внутри ТОСЭР, реэкспортный вывоз товаров (оборудования).

4. Сокращенное время проведения контрольных проверок. Установлено согласование внеплановых проверок с Минвостокразвития России. При этом срок проведения плановой проверки составляет не более 15 рабочих дней.

5. Сокращенные сроки получения разрешительной документации. Для объектов капитального строительства экологическая экспертиза объектов инфраструктуры проводится за 45 дней. Получение разрешительной документации на капитальное строительство осуществляется в срок не более 40 дней.

6. Не требуется получение разрешений на привлечение иностранных работников.

7. Льготные арендные ставки для резидентов. Обеспечивается приоритетное подключение резидентов к объектам инфраструктуры. При этом разрешение выдается без учета квот.

Таким образом, взаимодействие бизнеса и государства при реализации инвестиционных проектов в молочном скотоводстве на территориях опережающего социально-экономического развития можно рассматривать как перспективную форму государственно-частного партнерства, где, с одной стороны, частный партнер инвестирует в инновационное развитие отрасли, а, с другой стороны, – государство предоставляет ему льготный режим осуществления деятельности.

Сегодня Правительство Амурской области не выходит с инициативой по реализации инвестиционных проектов в молочном скотоводстве, поэтому считаем необходимым показать схематично на рисунке 4.1 алгоритм взаимодействия сторон при реализации инвестиционных проектов в молочном скотоводстве Амурской области в форме государственно-частного партнерства.

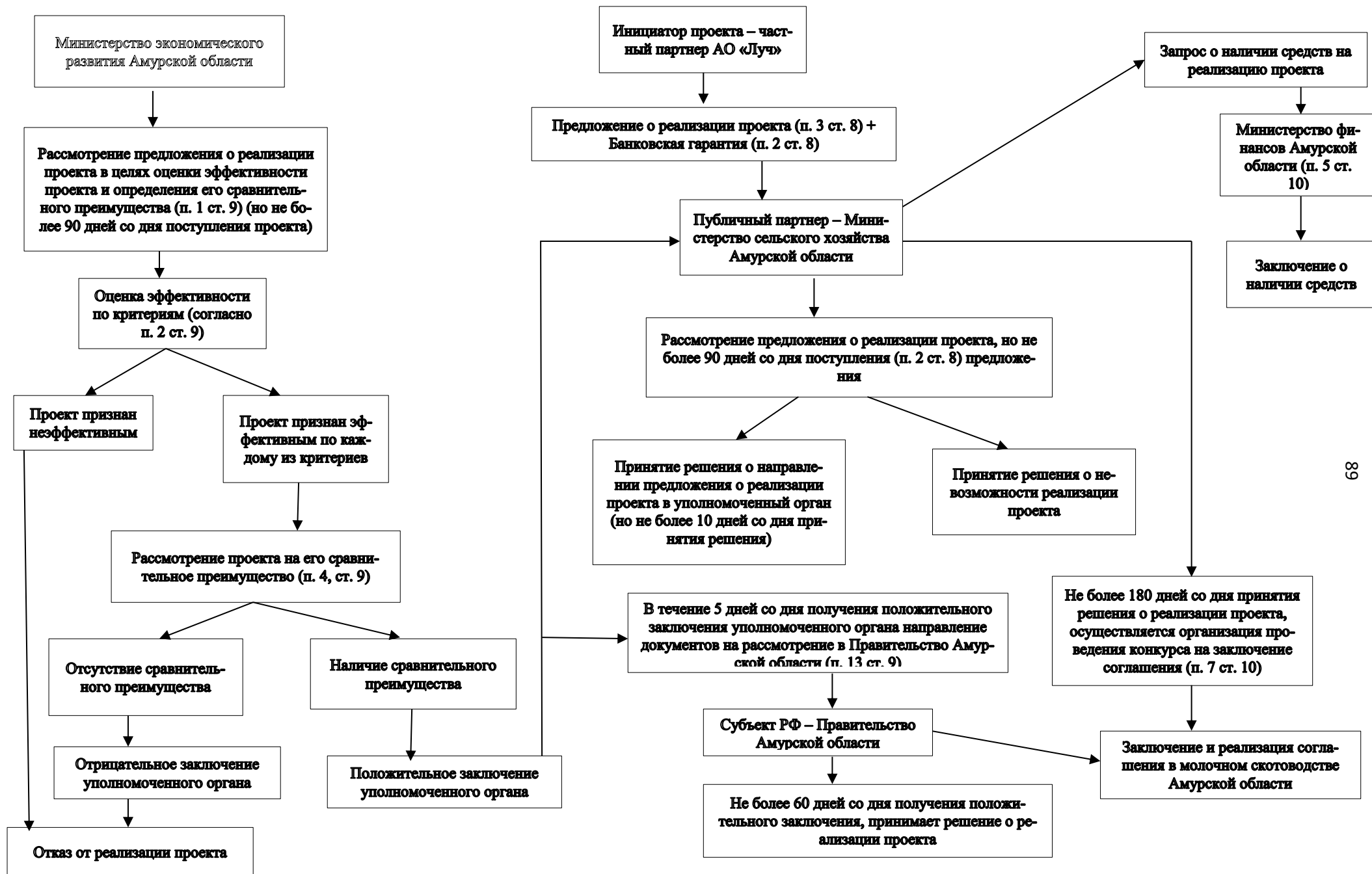


Рисунок 4.1 – Схема порядка взаимодействия сторон при реализации проектов в молочном скотоводстве в форме государственно-частного партнерства [4]

Для обоснования возможного уровня развития скотоводства, емкости рынка молока и молочных продуктов, влияния форм и моделей государственно–частного партнерства на инвестиционный климат в отрасли, необходимо использовать прогностическую функцию. Сильной стороной прогностической функции является наличие широкого круга средств и методов для проведения экономических исследований, которые способны учитывать большие массивы объективных и вероятностных характеристик исследуемого объекта [4].

4.2 Анализ покупателей. Анализ спроса. Анализ товара

В учебной литературе можно встретить два основополагающих подхода относительно понятия рынка. Согласно первому подходу **рынок рассматривается как способ организации общественного производства, поведения хозяйствующих субъектов, мышления**. Данный подход основывается на философском и политико–идеологическом содержании.

Второй подход характеризует рынок с экономической точки зрения. В соответствии с данным подходом, **рынок характеризуется механизмом, объединяющим спрос и предложение в определенное время и место**.

Анализируя современную экономическую литературу, можно выделить несколько определений понятия «рынок»: рынок, как совокупность существующих и потенциальных покупателей; рынок как любое взаимодействие, в которое вступают люди для торговли друг с другом; рынок – это инструмент или механизм, сводящий вместе покупателей (представляющих спрос) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг.

Наиболее приемлемой и полной является следующая формулировка. **Рынок – это система экономических отношений, складывающихся в процессе производства, обращения и распределения продукции (товаров, работ, услуг) и характеризующаяся свободой хозяйствующих субъектов в**

выборе покупателей, продавцов, определении цен, формировании и использовании источников ресурсов. Проще говоря, рынок – это механизм взаимодействия покупателей и продавцов.

Рынок, как экономическая система содержит несколько элементов:

- 1) субъекты;
- 2) объекты;
- 3) отношения;
- 4) среда.

Представим на рисунке 4.2 основные экономические элементы рынка.

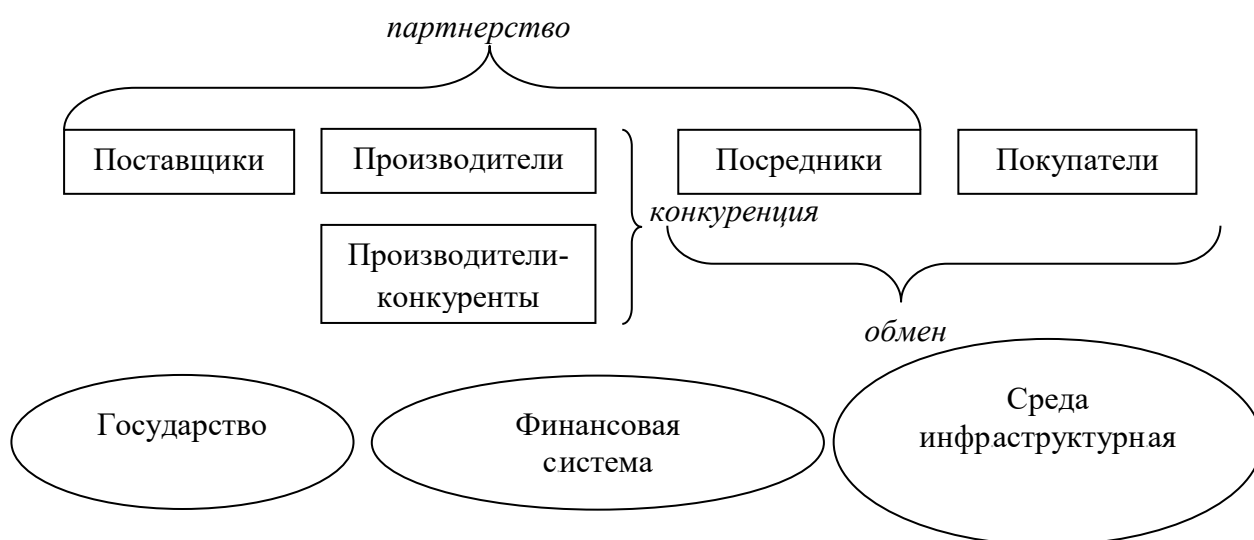


Рисунок 4.2 – Основные экономические элементы рынка [13]

Все представленные элементы представляют собой звенья единого механизма, и без одного из звеньев произойдет сбой системы. Так, если поставщик не поставит сырье и материалы, у производителя не будет возможности изготовить продукцию, соответственно, посредник не сможет поставить данную продукцию покупателю, то есть произвести обмен.

Так, ранее мы привели классификацию элементов рынка, теперь произведем их группировку согласно представленному рисунку.

Поставщики, производители, посредники и покупатели являются субъектами рынка. Партнерство, обмен и конкуренция – отношения между субъектами. Соответственно обмен должен происходить чем-либо, например, товаром или услугами – это объект рынка.

Таким образом, **взаимодействие между этими элементами рынка составляет рыночный механизм.** Например, взаимосвязь спроса и предложения на товар или услугу. Из этого следует, что для эффективного функционирования рынка необходимо знать его емкость, то есть сколько производителю необходимо произвести товара, чтобы удовлетворить спрос покупателя.

Таким образом, емкость рынка можно охарактеризовать как взаимосвязанный процесс формирования спроса и предложения.

Сформулируем понятие «емкости рынка». Так, на наш взгляд, **под емкостью рынка следует понимать максимальный объем продаж за определенный период времени с учетом платежеспособного спроса покупателей.**

Емкость рынка представляет собой абстрактную, теоретическую величину, необходимую компании для представления о возможностях и мере насыщения рынка. На большинстве рынков точно определить емкость не представляется возможным, так как само понятие потенциальной продажи зависит от большого количества факторов, учесть которые при расчете емкости рынка крайне сложно.

Универсальных методов расчета емкости рынка не существует, каждый рынок уникален в потребительском поведении своих покупателей. В обобщенном виде методика расчета емкости рынка сводится к попытке:

- ◆ представить типичного потребителя (с определением социально–демографических или иных характеристик);
- ◆ понять сколько в среднем исследуемого продукта типичный клиент потребляет за расчетный период;

♦ данные умножаются на сумму типичных (потенциальных) клиентов на определенной территории.

Часто для определения емкости рынка приходится использовать метод количественных опросов, так как данных по потребительскому поведению (привычках, объемах и частоте покупки) просто нет. Но для определения емкости также можно использовать и кабинетные маркетинговые исследования. Обычно к кабинетным исследованиям при определении емкости рынка прибегают в случае ограниченных бюджетов и сроков. При таком методе можно рассчитать емкость рынка достаточно быстро, но нужно быть готовым и к более высокой ошибке.

В научной литературе также существует понятие «размер рынка». В отличие от емкости, **размер рынка, или как его еще называют – объем рынка, исключительно практичный показатель и отражает реальные продажи товаров или услуг (в денежном или натуральном выражении) на определенной территории за определенный период.** Показатель используется для понимания положения компании на рынке, для понимания динамики рынка, для анализа уровня конкуренции и т. д.

Ряд ученых–экономистов понятие емкости рынка дифференцируют с понятием объема рынка. Так, емкость рынка характеризуют как объем спроса населения в определенный период времени, а объем рынка характеризуют, как количественный показатель товара, предлагаемого в настоящий период времени.

Так, кандидат экономических наук и директор ООО «АУП–Консалтинг» А. В. Катаев определяет объем рынка, как объем продаж товаров и услуг на конкретном рынке в определенный период времени в натуральном (штуки, тонны, литры, баррели и др.) или денежном выражении (рубли, доллары США и др.) [6]. Другими словами, понятие «объем рынка» можно определить и как «выручку всех участников определенного рынка за конкретный период

времени», и как «сумму затрат потребителей на определенные товары и услуги...», и как «количество проданных (купленных) товаров...» и др.

В научной литературе емкость рынка подразделяют на три вида (рис. 4.3). Каждый из представленных видов можно рассчитать как в натуральном, так и в стоимостном выражении.



Рисунок 4.3 – Виды емкости рынка [14]

Дадим характеристику каждого вида емкости рынка. *Потенциальная емкость рынка – это размер рынка, характеризующийся максимальным объемом спроса потребителя какого-либо товара или услуги.* Максимальный объем спроса подразумевает, что потребители наиболее максимально часто потребляют данную ценность, представленную в качестве товара или услуги.

Под фактической емкостью рынка понимается размер рынка, сформированный на уже имеющемся уровне спроса потребителей на товар или услугу.

Доступная (потенциальная) емкость рынка – это объем рынка, на который претендует производитель со своим товаром или услугой, исходя из набора характеристик данного товара или имеющегося объема его потребления.

Далее рассмотрим методики расчета емкости рынка. Начнем с наиболее распространенной методики.

Фактическую емкость рынка продовольственных товаров можно рассчитать по формуле:

$$E_p = O_p + O_{и} - O_{э} \quad (4.3)$$

где E_p – емкость рынка;

O_p – объем производства;

$O_{и}$ – объем импорта;

$O_{э}$ – объем экспорта.

Оценка емкости внутреннего рынка проводится по уровню собственного производства, с учетом экспорта и импорта данного товара, а также размеров остатков продукции, переходящих на следующий год.

Разница между потенциальной и фактической емкостью рынка определяет его перспективность, в данном случае перспективность рынка продовольственных товаров.

Потенциальная или прогнозируемая емкость рынка может быть определена по формуле:

$$E_p = O_t + Z_t + O_{и} - П - O_{э} \quad (4.4)$$

где Z_t – остаток товарных запасов;

$П$ – потребление и потери.

Используя данную методику расчета, можно определить фактическую емкость важнейших внутренних продуктовых рынков. Исходной информационной базой для расчетов могут служить ежегодные статистические балансы производства и использования продукции.

Расчет емкости рынка по нормам расходования и потребления. Обычно этот метод применяется для анализа рынка товаров FMCG (fast moving

consumer goods), к которым можно отнести продукты питания, напитки, сигареты, хозяйственные товары, предметы ухода за лицом и телом, лекарственные препараты, средства гигиены:

$$V = N_1 * Ч_{\text{общ}} \quad (4.5)$$

где N_1 – норма потребления на одного потребителя;

$Ч_{\text{общ}}$ – общая численность потребителей.

Одной из проблем, ограничивающих применение данного метода, является изменение норм потребления в течение определенного промежутка времени, сезонные изменения, а также значительные различия норм потребления отдельных продуктов в зависимости от региона проживания, различий в уровне образования, вероисповедания, пола и др. [5].

Далее рассмотрим методику, предложенную А.В. Катаевым [6]. Расчет фактической емкости рынка подчиняется общей логике расчета емкости товарного рынка – обобщению имеющихся сведений об объемах потребления (приобретения) товара. Нижеприведенные формулы используются, если имеются обобщенные сведения о размерах спроса.

1. Расчет емкости рынка на основе итоговых данных о потреблении товаров в натуральных единицах измерения:

$$EP = N * Q^U \quad (4.6)$$

где EP – емкость рынка товара в установленных временных границах, натуральные единицы измерения в единицы времени;

N – количество розничных или организационных покупателей (потребителей, продавцов) товара в установленных временных границах;

Q – объем потребления (приобретения, продаж) товара за определенный временной период, натуральные единицы измерения в единицы времени на количество покупателей;

$\dots^U$ – указание на то, что показатель является удельным (unit), то есть характеризует величину в расчете на единицу совокупности.

в стоимостных единицах измерения:

$$EP = N * Q^U * P \quad (4.7)$$

где P – цена (средняя цена) товара, стоимостные единицы измерения на натуральные единицы измерения.

В случае если имеются необобщенные сведения об объемах потребления (приобретения) товара по каждому покупателю (потребителю), группе (страте) покупателей (потребителей), расчет емкости рынка выполняется с помощью формул, представленных ниже.

2. Расчет емкости рынка на основе стратифицированных данных о потреблении товаров в натуральных единицах измерения:

$$EP = \sum_{i=1}^n (N_i * Q_i^U) \quad (4.8)$$

где $\dots i$ – указание на то, что показатель характеризует определенный вид (страту, группу) потребителей (покупателей, продавцов) товара;

$i = 1, \dots n$; n – количество видов (страт, групп) розничных или организационных потребителей (покупателей, продавцов) товара.

в стоимостных единицах измерения:

$$EP = \sum_{i=1}^n (N_i * Q_i^U * P_i) \quad (4.9)$$

Методика расчета потенциальной емкости рынка. Приняв за основу расчета обязательную или рекомендательную норму потребления товара, можно определить потенциальную емкость рынка. Расчет обычно выполняется по формулам (4.5)–(4.9), но может производиться по любой удобной методике при соблюдении адекватности и корректности.

Сопоставление фактического объема потребления ($CM_{\text{факт}}$) с его максимальным значением ($CM_{\text{макс}}$) позволяет оценить уровень насыщенности рынка, вид существующего разрыва (GAP) и необходимость проведения соответствующих корректировочных действий:

$$GAP = \frac{CM_{\text{факт}}}{CM_{\text{макс}}} * 100 \quad (4.10)$$

Логика расчета прогнозной емкости рынка следующая. Объем спроса обычно детерминирован двумя параметрами: ценой товара и доходами покупателя. Эти два параметра имеют разнонаправленное влияние на величину спроса: при росте цен, объем спроса на товары нормального спроса сокращается, при увеличении доходов (покупательной способности) покупателей – увеличивается. Данный тезис является репрезентативным для всех стран мира и всех товарных групп.

Следовательно, увеличение цен на товар будет приводить к сокращению размеров емкости рынка, а увеличение доходов покупателей (потребителей) – к ее увеличению:

$$EP = Q_c - \Delta Q_c^P + \Delta Q_c^{In} \quad (4.11)$$

где Q_c – потребление (consumption) товара в базовом периоде;

ΔQ_c^P – изменение объемов потребления товара в прогнозном периоде вследствие изменения цены (price) товара;

ΔQ_c^{In} – изменение объемов потребления товара в прогнозном периоде вследствие изменения доходов (income) покупателя.

Единицы измерения всех видов объемов Q – стоимостные или натуральные единицы измерения в единицы времени.

Количественной мерой эластичности спроса является коэффициент эластичности, который отображает процентное изменение спроса при изменении его детерминанта на один процент. При подстановке числовых оценок эластичности спроса по цене и доходу в формулу (4.8) получим:

$$EP = Q_c - (\Delta Q_c^P * G^P * E^P) + (\Delta Q_c^{In} * G^{In} * E^{In}) \quad (4.12)$$

где G^P – темпы прироста цен в прогнозном периоде (growth rate of prices), коэффициент;

E^P – коэффициент эластичности спроса на товар по цене (price);

G^{In} – темпы прироста доходов в прогнозном периоде (growth rate of income), коэффициент;

E^{In} – коэффициент эластичности спроса на товар по доходу (income).

Применение оценок эластичности спроса по цене корректно по отношению к функции приобретения, но не потребления. Чем выше цена на товар, тем меньше его покупают, но не обязательно меньше потребляют. Данное исключение составляют товары, возможными источниками поступления которых являются следующие:

1. *Натуральное хозяйство, или натуральное потребление.* Натуральное потребление включает услуги по самостоятельному ремонту и обслуживанию жилья и потребление продуктов питания и непродовольственных товаров, полученных из личного подсобного хозяйства, а также в порядке самозаготовки. Например, при повышении цен на продовольственные товары первой необхо-

димости (молоко, мясо) до пределов, делающих невозможным для потребителя (экономически или эмоционально) приобретение этих товаров, корректно предположить, что при прочих равных условиях (сохранении потребности в товаре, отсутствии субституты и др.) потребитель откажется от приобретения, но не откажется от потребления таких товаров.

2. *Немонетарные формы доходов.* Основными формами этого вида поступлений являются льготы и субсидии, предоставляемые государством в немонетарной форме, а также помощь от родственников и других лиц. Например, в соответствии с федеральным законом «О государственной социальной помощи» участники и инвалиды Великой Отечественной Войны имеют право на бесплатное получение лекарств по рецептам врачей. Гражданин в данном случае является потребителем, но не покупателем товаров, и существенное повышение цен, например, на лекарственный препарат не изменит объем его потребления [12].

При покупке путевок на санаторно–курортное лечение часть подлежащей к оплате суммы оплачивает профсоюзная организация потенциального отдыхающего (если он в ней состоит). Следовательно, из объемов потребления первоначально вычитают объемы натурального потребления при их наличии, затем к полученной мере применяют известные коэффициенты эластичности, после чего восстанавливают функцию натурального потребления.

$$Q_p = Q_c - Q_{nc} \quad (4.13)$$

где Q_p – приобретение (purchase) товара;

Q_c – потребление (consumption) товара;

Q_{nc} – натуральное потребление товара (natural consumption).

Подставляя формулу (4.10) в формулы (4.8)–(4.9), получаем:

$$EP = Q_p - (\Delta Q_p^P * G^P * E^P) + (\Delta Q_p^{In} * G^{In} * E^{In}) + Q_{pc} \quad (4.14)$$

В общей постановке задачи (в том числе для товаров, не подчиняющихся классическому закону спроса) формула (4.12) имеет вид [6]:

$$EP = Q_c \pm \Delta Q_c^P + \Delta Q_c^{In} \quad (4.15)$$

Таким образом, проведенное исследование способов определения емкости рынка позволило выявить, что в настоящее время существует несколько различных подходов к оценке емкости рынка. Отдельно стоит отметить методику, предложенную А. В. Катаевым. На наш взгляд, она позволяет провести наиболее полную оценку емкости рынка, однако, содержит недостаток, так как подойдет не для всех групп товаров (услуг).

4.3 Анализ конкурентоспособности предприятия

Анализ положения конкурентов – это еще один этап анализа внешней среды. Его цель – выявление причин, влияющих на принятие решений об инвестировании в товар или рынок и на достижение устойчивого конкурентного преимущества. Кроме того, цель анализа положения конкурентов – определение угроз, возможностей и стратегических неопределенностей, вызываемых действиями появляющихся или потенциальных конкурентов, а также их сильными и слабыми сторонами.

Анализ положения конкурентов начинается с *определения существующих и потенциальных конкурентов*. Известны два способа выделения существующих конкурентов.

Во-первых, для этого можно анализировать действия клиентов, делающих выбор между конкурентами. При этом конкуренты группируются в зависимости от интенсивности борьбы за выбор покупателя.

Во-вторых, можно разделить конкурентов на стратегические группы в зависимости от стратегии, которую они используют.

В идентификации конкурентов выделяют *потребительский и продуктовый подходы*. Эти подходы к идентификации конкурентов (как «потребительский», так и «продуктовый») создают концептуальную основу для определения конкурентов, которую менеджеры могут использовать даже при отсутствии маркетинговых исследований. Обе концепции (первая, основанная на выборе клиентом альтернативного конкурента, и вторая – на пригодности продукта для реализации в тех или иных условиях) облегчают анализ конкурентной среды. Рассмотрим вопросы, характеризующие последовательность анализа конкурентов.

1. Кто наши конкуренты? С кем, как правило, конкурирует наше предприятие? Кто наиболее опасный конкурент? Конкуренция с кем является менее интенсивной, но, тем не менее, серьезной? Может быть, это производители товаров-заменителей?

Могут ли эти конкуренты быть разделены на стратегические группы в соответствии с их компетенций, активами и (или) избранной ими стратегией?

Кто считается потенциальным конкурентом? Какие барьеры для входа ему придется преодолевать? Как можно помешать ему выйти на рынок?

2. Оценка конкурентов. Какие цели преследуют конкуренты и какова их стратегия? Каков уровень их обязательств? Какие барьеры для выхода с рынка им придется преодолевать?

Какова структура затрат конкурентов? Имеют ли они преимущество по затратам или более высокие расходы по сравнению с нашими?

Что можно сказать об их имидже и стратегии позиционирования?

Кто всегда является наиболее и наименее успешным конкурентом? Почему?

Каковы сильные и слабые стороны каждого конкурента или стратегической группы?

Какие «рычаги» (наши слабые стороны, проблемы с клиентами или неудовлетворенные потребности клиентов) могут использовать конкуренты для вхождения на рынок или усиления своих рыночных позиций? Как можно оценить активы и компетенции конкурентов?

Анализ должен установить, какие силы определяют степень интенсивности конкурентной борьбы. Изучению конкуренции и определяющих ее факторов уделяется в настоящее время особое внимание. Чем интенсивнее конкурентная борьба, тем труднее предприятию выжить и тем сложнее ему поддерживать свою финансовую стабильность.

Анализ конкурентной среды служит для формирования более полного и точного представления о внутренних мотивах поведения конкурентов.

Наиболее типичным является выделение трех агрегированных факторов, определяющих *интенсивность конкуренции*:

- ◆ *распределение рыночных долей между конкурентами;*
- ◆ *темпы роста емкости рынка;*
- ◆ *рентабельность рынка.*

Понимание конкурентов и их действий дает несколько преимуществ.

Во–первых, знание сильных и слабых сторон стратегии, используемой конкурентом, позволяет предвидеть возможности и угрозы, требующие ответных действий.

Во–вторых, оценка будущей стратегии конкурента позволяет предугадать возникновение новых возможностей и угроз.

В–третьих, принятие тех или иных стратегических решений напрямую зависит от потенциальной реакции наиболее крупных конкурентов.

Анализ положения конкурентов позволяет выявить некоторые стратегические неопределенности, требующие мониторинга.

На действия конкурентов влияют разные факторы. К финансовым показателям компании относятся величина, размер, рост, рентабельность.

Величина и рост продаж, а также доля на рынке – показатели жизнеспособности стратегии бизнеса.

Показатель жизнеспособности предприятия – рентабельность. Как правило, рентабельное предприятие имеет доступ к инвестициям до тех пор, пока материнская компания или еще кто-нибудь не решит начать ее «доить». Предприятие, которое долгое время было убыточным или рентабельность которого в последнее время резко упала, будет иметь ограниченный доступ к внутренним и внешним источникам финансирования.

Информация об имидже и позиционировании конкурента получается, в частности, от изучения его продукции, рекламы, упаковки и направлений деятельности.

Необходимо анализировать прошлые и текущие стратегии конкурентов. Знание сильных и слабых сторон конкурента позволяет сделать выводы о его возможности использовать те или иные стратегии, а также помогает при определении и выборе стратегических альтернатив. В частности, можно использовать слабости конкурента в той области, в которой предприятие имеет или развивает сильные стороны. Стратегия должна быть основана на противопоставлении сильных сторон предприятия слабым сторонам конкурента. И, наоборот, знание сильных сторон конкурента важно с точки зрения поиска путей для их преодоления или нейтрализации.

Оценка сильных и слабых сторон конкурента начинается с определения того, какие активы и компетенции значимы для отрасли в целом, а затем, на основе полученной информации, осуществляется оценка конкурента [2].

Контрольные вопросы и тестовые задания

Контрольные вопросы

1. Проведите анализ покупателей по направлениям:
 - сегментирование;

- мотивации покупателей;
- неудовлетворение потребностей.
- 2. Назовите принципы сегментации рынка потребителей.
- 3. Перечислите подходы к определению сегментов.
- 4. Раскройте содержание анализа систематизации покупок.
- 5. Дайте характеристику покупателей по мотивации покупок.
- 6. Проведите анализ мотивации потребителей.
- 7. Рассмотрите информационную базу для проведения анализа покупателей.

Тестовые задания

1. Анализ внешней среды:
 - а) анализ покупателей, мотивация;
 - б) анализ объема продаж;
 - в) финансовые ресурсы.
2. Внешняя среда состоит из:
 - а) свободного капитала;
 - б) мегасреды;
 - в) макросреды;
 - г) мезосреды.
3. Факторы анализа макросреды:
 - а) экономические;
 - б) политические;
 - в) рыночные;
 - г) международные;
 - д) все вышеперечисленные.
4. При анализе экономических факторов рассматривают:
 - а) темпы инфляции (дефляции);
 - б) налоговые ставки;

- в) уровень занятости населения;
- г) платежеспособность предприятий;
- д) все вышеперечисленное.

5. Этапы анализа мезосреды:

- а) анализ рынка;
- б) анализ покупателей и товара;
- в) анализ конкуренции;
- г) все вышеперечисленное.

6. SWOT–анализ – это:

- а) сильные стороны;
- б) слабые стороны;
- в) возможности;
- г) угрозы;
- д) все вышеперечисленное.

7. Основная характеристика рынка:

- а) объем;
- б) цена;
- в) рентабельность;
- г) все вышеперечисленное.

8. Мезосреда это:

- а) анализ товара;
- б) увеличение налоговой нагрузки;
- в) емкость рынка.

9. Макросреда это:

- а) уровень инфляции;
- б) анализ рынка;
- в) анализ конкурентов.

10. Что такое сбалансированная система показателей?

- а) аналитические разработки;

- б) бизнес–стратегия;
- в) система управления компанией.

Учебная литература

а) основная учебная литература

1. Бухгалтерский учет и анализ в крестьянских (фермерских) хозяйствах : учебное пособие / Е. И. Костюкова, М. Г. Лещева, Н. В. Кулиш [и др.]. – Санкт–Петербург : Лань, 2018. – 308 с. // ЭБС Лань : [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com/book/102225>.
2. Никифорова, Н. А. Управленческий анализ : учебник / Н. А. Никифорова, В. Н. Тафинцева. – 3–е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2020. – 413 с. – ISBN 978–5–534–07697–4 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/449922>.

б) дополнительная учебная литература

3. Анализ конкурентоспособности предприятия : сайт – . – URL: https://studme.org/1924070110044/ekonomika/analiz_konkurentosposobnosti_pre_dpriyatiya.
4. Белицкая, А. В. Государственно-частное партнерство как вид инвестиционной деятельности: правовые аспекты / А. В. Белицкая // Предпринимательское право. – 2011. – №1. – С. 25–29.
5. Грудкина, М. А. Механизм предоставления адресной дифференцированной поддержки производителям молока / М. А. Грудкина // Региональная экономика: теория и практика. – 2018. – Том 16. – № 5 (452). – С. 956–971.
6. Катаев, А. В. Емкость рынка: методология и процедура идентификации / А. В. Катаев // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2014. – № 4. – С. 278–289.
7. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум / В. И. Бариленко [и др.] ; под редакцией В. И. Бариленко. – Москва :

Юрайт, 2020. – 455 с. – ISBN 978–5–534–00713–8 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/449988>.

8. Методика оценки эффективности проекта государственно–частного партнерства, проекта муниципально–частного партнерства и определения их сравнительного преимущества: Приказ Министерства экономического развития РФ от 30.11.2015 № 894 // Консультант Плюс : [сайт]. – URL: <https://consultant.ru>.

9. Минаков, И. А. Экономика и управление предприятиями, отраслями и комплексами АПК : учебник / И. А. Минаков. – 2–е изд., стер. – Санкт–Петербург : Лань, 2020. – 404 с. – ISBN 978–5–8114–5206–4 // ЭБС Лань : [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com/book/136186>.

10. Неня, А. С. Государственно–частное партнерство как условие развития молочного скотоводства : монография / А. С. Неня, Л. Л. Пашина, В. В. Реймер. – Благовещенск : Изд-во Дальневост. гос. аграр. ун-та, 2020. – 179 с. – ISBN 978-5-96420491-6.

11. Нечаев, В. И. Экономика предприятий АПК : учебное пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов, И. Е. Халявка. – Санкт–Петербург : Лань, 2010. – 464 с. // ЭБС Лань : [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com/book/587>.

12. О государственной социальной помощи : Федеральный закон от 17.07.1999 №178-ФЗ (ред. 29.12.2020) // Официальный Интернет–портал правовой информации : [сайт]. – URL:

<http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102061042>

13. Основные экономические элементы рынка : сайт – . – URL: <http://89.222.235.178/cgi-bin/WebIrbis3/Search1.exe?C21COM=Enter&I21DBN=FNTF>.

14. Романова, Е. А. Определение емкости рынка молока Амурской области / Е. А. Романова, К. А. Панченко, Л. Л. Пашина // Агропромышленный комплекс: проблемы и перспективы развития : материалы всерос. науч.-практ.

конф. (Благовещенск, 17 апреля 2019 г.). – Благовещенск : Изд-во : Дальневосточного ГАУ, 2019. – С. 58–66.

15. Чая, В. Т. Управленческий учет : учебник и практикум / В. Т. Чая, Н. И. Чупахина. – Москва : Юрайт, 2020. – 332 с. – ISBN 978–5–534–10739–5 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/450372>.

16. Шадрина, Г. В. Управленческий и финансовый анализ : учебник и практикум / Г. В. Шадрина. – Москва : Юрайт, 2020. – 316 с. – ISBN 978–5–534–01284–2 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/452783>.

17. Экономика предприятий агропромышленного комплекса : учебник / Р. Г. Ахметов [и др.] ; под общей редакцией Р. Г. Ахметова. – Москва : Юрайт, 2020. – 431 с. – ISBN 978–5–534–03363–2 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/450452>.

5 АНАЛИЗ РАСХОДОВ И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

5.1 Задачи анализа, информационное обеспечение и классификация затрат

Согласно Положения по бухгалтерскому учету 10/99 под расходами понимается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [14]. Параллельно с категорией «расходы» рассматривается категория «затраты», которая является более широкой, так как включает кроме расходов еще и стоимость запасов товарно-материальных ценностей. Любая организация стремится к быстрейшему превращению запасов в готовую продукцию, к ее продаже и получению доходов. В момент получения доходов затраты превращаются в расходы.

На базе расходов по обычным видам деятельности формируется себестоимость продукции, работ, услуг. **Себестоимость – это затраты организации на производство и продажу продукции, работ, услуг.** Особенность категории «себестоимость» состоит в том, что:

- 1) ее уровень определяется величиной использованных ресурсов;
- 2) величина ресурсов представлена в денежном выражении, что обеспечивает возможность суммирования;
- 3) это понятие обязательно соотносится с конкретными объектами (полная себестоимость, уровень затрат на один рубль выпущенной продукции, отдельные виды продукции, центры затрат).

Задачами анализа расходов являются:

- ♦ выявление степени использования ресурсов (экономия или перерасход);

- ♦ определение и оценка факторов, определяющих динамику показателей затрат;
- ♦ выявление возможных резервов снижения себестоимости и разработка мероприятий по их использованию;
- ♦ определение степени напряженности планов, смет, бюджетов.

Информационная база анализа расходов включает:

- ♦ данные бухгалтерского финансового учета и отчетности;
- ♦ данные бухгалтерского управленческого учета и внутренней отчетности;
- ♦ данные статистической отчетности;
- ♦ плановую информацию.

Классификация затрат на производство продукции. Существуют различные классификации затрат в литературных источниках. В зависимости от целей их изучения предлагается следующая классификация, приведенная в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Классификация затрат организации

Квалификационный признак	Вид затрат
Вид деятельности	Текущие Инвестиционные Финансовые
Значимость	Релевантные, имеющие существенное значение для конкретного решения (переменные затраты на единицу продукции, простые затраты, временные или альтернативные) Нерелевантные
Экономическая роль в хозяйственной деятельности	Основные Накладные
Состав	Одноэлементные Комплексные
Способ включения в себестоимость	Прямые, относящиеся к объекту их возникновения (объекту калькуляции) Косвенные, относящиеся к тому или иному объекту расчетным путем, пропорционально выбранной базе распределения
Зависимость от изменения объема производства	Постоянные Переменные
Периодичность	Текущие Единовременные
Участие в процессе хозяйственной деятельности	Производственные Непроизводственные

Продолжение таблицы 5.1

Квалификационный признак	Вид затрат
Результативность	Производительные Непроизводительные
Источник возмещения	Собственные доходы Внешняя компенсация
Метод признания затрат	Затраты на продукт Затраты периода
Отражение в отчете о финансовом результате	Себестоимость проданной продукции Коммерческие Управленческие Финансовые Налог на прибыль Прочие
Место возникновения	В целом по организации По центру учета расходов По сегменту учета
Характер производства	Основные Вспомогательные Обслуживающие Внепроизводственные
Калькуляционный признак	Статья Элемент
Возможность регулирования	Регулируемые по решению руководства Нерегулируемые
Цель и задачи управления	Обоснование цен Определение и оценка прибыли отчетного периода для сметного планирования и прогнозирования

Затраты на производство по экономической роли в процессе производства подразделяются на основные и накладные.

Основные затраты на производство непосредственно связаны и обусловлены технологическим процессом изготовления изделий (материалы и полуфабрикаты, израсходованные на изготовление продукции; основная заработная плата производственных рабочих; электроэнергия, израсходованная на технологические нужды; амортизация машин, производственного оборудования и т. д.).

Накладные затраты на производство обусловлены организацией производственного процесса, управлением и обслуживанием предприятия и связаны с ними (заработная плата административно-управленческого и обслужи-

вающего персонала; амортизация конторского оборудования, зданий заводоуправления; топливо и электроэнергия, израсходованные на отопление и освещение помещений, и т. д.) [16].

Классификация затрат по экономической роли в процессе производства имеет большое значение для анализа структуры затрат, а также для функционально-стоимостного анализа.

По способу включения в себестоимость отдельных видов продукции затраты на производство подразделяются на прямые и косвенные.

Прямые затраты на производство могут быть включены в себестоимость конкретного вида (сорта) продукции в момент их совершения, так как они непосредственно связаны с изготовлением данного вида (сорта) продукции. Информация об их связи с изготовлением соответствующего вида (сорта) продукции регистрируется в первичных документах.

Под **косвенными затратами** понимаются такие затраты, которые в момент их совершения не могут быть непосредственно отнесены к какому-нибудь конкретному виду (сорт) продукции, так как они связаны с изготовлением всей продукции предприятия или определенной совокупности ее видов. Косвенные затраты включаются в себестоимость конкретных видов продукции не прямо, по данным первичных документов, а путем их распределения по конкретным видам продукции пропорционально определенному базису (основной заработной плате производственных рабочих, сметным ставкам и др.) [11].

Косвенные затраты подразделяют на общепроизводственные и общехозяйственные затраты. *Общепроизводственные затраты – это косвенные затраты, связанные с обслуживанием процесса производства. Общехозяйственные затраты – это косвенные затраты, связанные с обеспечением управленческой деятельности предприятия.*

Классификация затрат по способу включения в себестоимость продукции имеет большое значение для бухгалтерского учета затрат на производство, а главное – для исчисления (калькуляции) себестоимости единицы продукции.

По характеру взаимосвязи с объемом производства затраты подразделяются на переменные и постоянные.

Переменные затраты меняются пропорционально изменениям объемов производства, например, основные материалы, основная заработная плата рабочих-сдельщиков. Как правило, изменение переменных затрат в зависимости от изменения объемов производства характеризуется линейной зависимостью.

Постоянные затраты практически не меняются с изменением объемов производства (амортизация основных средств, заработная плата администрации). Однако величина этих затрат на единицу продукции меняется с изменением объемов производства: увеличивается при снижении и снижается, наоборот, при росте объема производства.

Такое разделение затрат имеет большое значение для управления производством и реализацией продукции в современных рыночных условиях, когда постоянно приходится решать вопросы, связанные с ценой на продукцию, объемами ее производства и себестоимостью единицы изделия, варьируя эти показатели. Анализ, основанный на приведенной классификации, называют **анализом точки безубыточности**. Кроме того, эта классификация позволяет исчислять усеченную (сокращенную) себестоимость продукции посредством применения метода *direct-costing* (директ-костинг), при котором в себестоимость продукции включаются только переменные затраты [13].

Экономическая наука и практика занимаются изучением затрат одновременно с развитием производства. В настоящее время можно выделить несколько подходов к изучению. Затраты, характеризующиеся объемом ре-

сурсов в денежном выражении, использованных на производство и сбыт продукции за определенный период, трансформируются в системе учетной информации организации в экономический показатель – себестоимость [17].

В основе управления затратами лежит их классификация по разным основаниям (признакам). Для исчисления себестоимости продукции затраты классифицируют следующим образом (табл. 5.2).

Таблица 5.2 – Классификация затрат для исчисления себестоимости продукции

Классификационный признак	Виды затрат
1. По отношению к себестоимости продукции	Включаемые в себестоимость и не включаемые
2. По экономическому содержанию	По элементам затрат и статьям калькуляции
3. По экономической роли в процессе производства	Основные и накладные
4. По составу однородности	Одноэлементные и комплексные
5. По способу включения в себестоимость продукции	Прямые и косвенные
6. По периодичности возникновения	Текущие и единовременные
7. По участию в процессе производства	Производственные и непроизводственные
8. По эффективности	Производительные и непроизводительные
9. По отражению в бизнес-плане	Планируемые и непланируемые
10. По возможности нормирования	Нормируемые и ненормируемые
11. По временным периодам	Затраты предшествующего периода, отчетного периода, будущих периодов
12. По характеру взаимосвязи с объемом производства	Переменные и постоянные

Показатель себестоимости утратил свое нормативное определение, тем не менее, величина себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг имеется в нормативно регулируемом бухгалтерском отчете «О финансовых результатах» и отражает величину производственных затрат предприятия, признанных расходами в данном отчетном периоде, в соответствии с принятой учетной политикой [18].

Понятие себестоимости, представляет собой прежде всего категорию управленческого учета и анализа. В связи с этим внутренней учетной политикой каждое предприятие предусматривает формирование самых разных ее

показателей, которые могут быть востребованы на определенных уровнях управления.

Важный момент – рассмотрение показателя себестоимости производства и реализации продукции с точки зрения зависимости ее составляющих от изменения объемов производства продукции. С этой целью, формирующие ее затраты разделяются на две группы: переменные и постоянные затраты (рисунок 5.1).

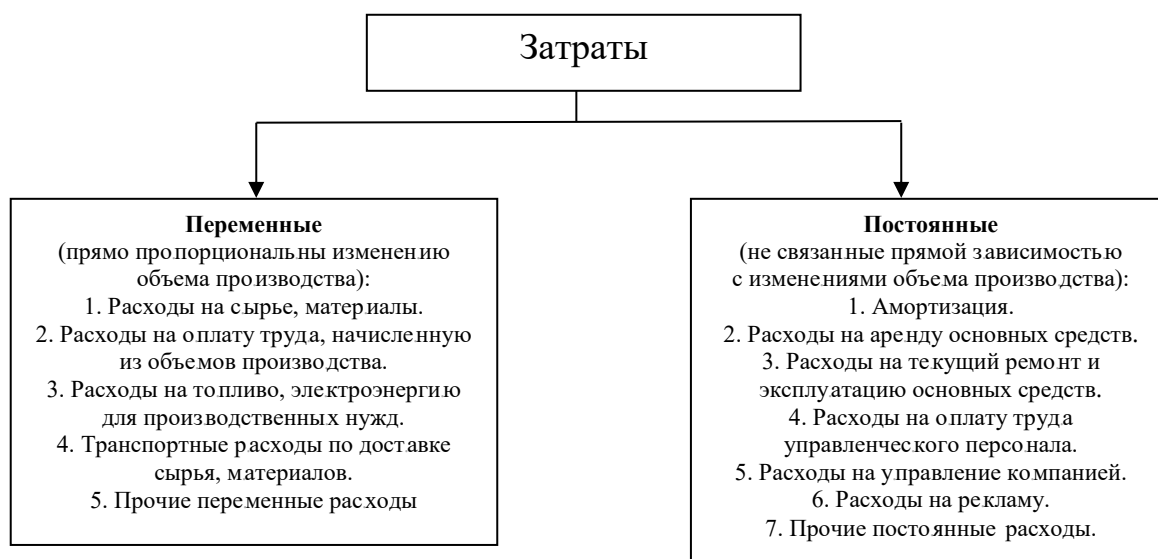


Рисунок 5.1 – Разделение затрат на переменные и постоянные

Среди переменных затрат различают пропорциональные, прогрессивные, дегрессивные и регрессивные затраты, характер зависимости которых от изменения объема производства продукции различен. Зависимость переменных и постоянных затрат от изменения объема производства продукции можно отразить графически (рис. 5.2).

Пропорциональные затраты изменяются пропорционально изменению объема продукции. К ним относятся, например, прямые затраты сырья и материалов. *Прогрессивные затраты* меняются быстрее, чем уровень деловой активности, например сдельно-прогрессивная заработная плата.

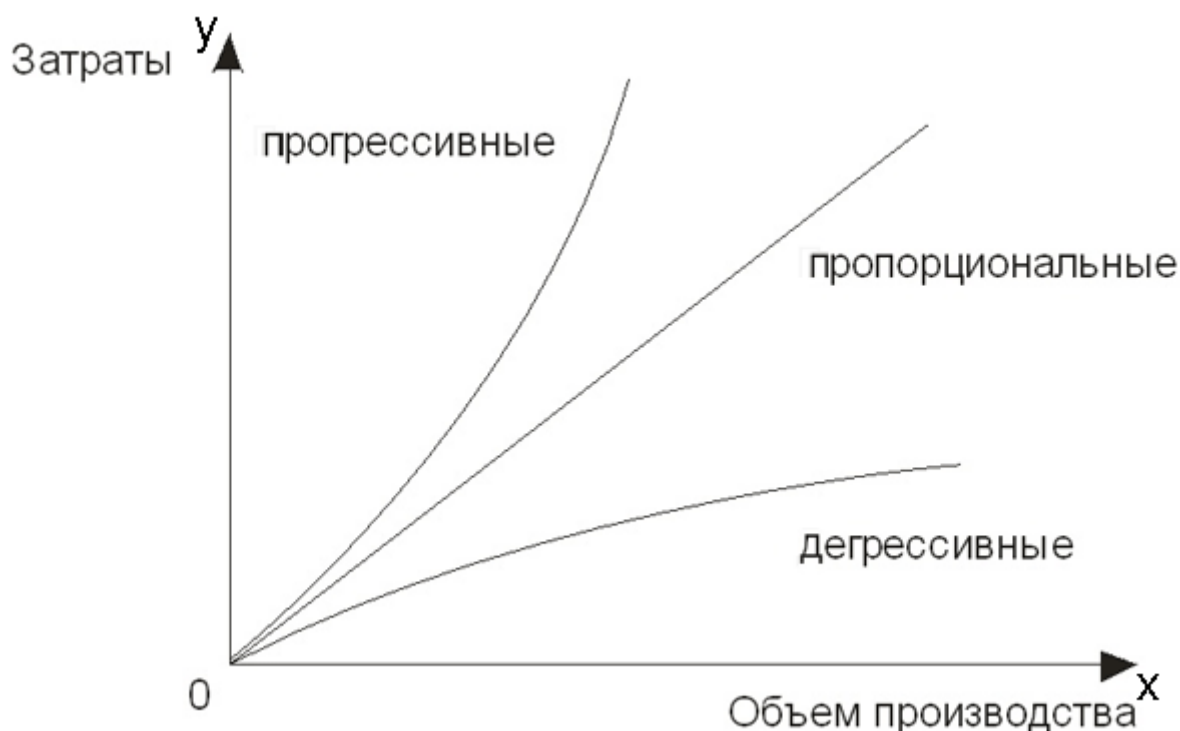


Рисунок 5.2 – Графическая зависимости видов затрат от изменения объема продукции [19]

Деградивные затраты, наоборот, изменяются медленнее, чем объем производства, например, затраты на вспомогательные материалы, электроэнергию для технологических нужд. *Регрессивные* – находятся с объемом производства продукции в обратной зависимости: они сокращаются при росте деловой активности.

5.2 Диагностика финансовых результатов и рентабельности предприятия

Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Способность предприятия обеспечить неуклонный рост собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов. Обобщенно

наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия представлены в «Отчете о финансовых результатах».

Прибыль – особый систематически воспроизводимый ресурс хозяйствующего субъекта, конечная цель его развития. Ее сущность заключается в том, что это:

- ◆ основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития организации;
- ◆ главный источник возрастания рыночной стоимости организации;
- ◆ индикатор кредитоспособности;
- ◆ особый интерес собственника, поскольку обеспечивает возможность возрастания капитала и бизнеса;
- ◆ индикатор конкурентоспособности организации при наличии стабильного и устойчивого уровня;
- ◆ гарант выполнения организацией своих обязательств перед государством, источник удовлетворения социальных потребностей общества.

Главная цель управления прибылью – максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периодах. Это означает обеспечение максимальной прибыли, соответствующей ресурсам организации и рыночной конъюнктуре; оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска; высокого качества формируемой прибыли; выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам компании; достаточного объема инвестиций за счет прибыли в соответствии с задачами развития бизнеса; роста рыночной стоимости организации; эффективности программ участия персонала в распределении прибыли.

Показатели финансовых результатов (прибыли) характеризуют абсолютный эффект хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и

инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела.

Эффект – результат, достигаемый за счет осуществления различных видов деятельности или проведения отдельных мероприятий и операций. Он может выражаться в *дополнительной сумме получаемого валового, или чистого дохода; в размере снижения издержек; в получении дополнительной валовой или чистой прибыли; в сумме прироста рыночной стоимости предприятия, в размере чистого денежного потока и т. д.*

Эффективность – соотношение показателей результата (эффекта) и затрат (или суммы ресурсов), используемых для его достижения. Наиболее обобщенную оценку эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия дает *система коэффициентов рентабельности.*

Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала. Прибыль является также важнейшим источником формирования доходов бюджета (федерального, субъектов РФ, местного) и погашения долговых обязательств организации перед банками, другими кредиторами и инвесторами. Таким образом, показатели прибыли являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств предприятия, степени его надежности и финансового благополучия как партнера.

Прибыль (убыток) – это разница между всеми доходами организации и всеми ее расходами. Прибыль – это положительный финансовый результат деятельности организации. Отрицательный результат называется убытком.

Анализ финансовых результатов деятельности организации содержит следующие составляющие:

1. Исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период (горизонтальный анализ).

2. Исследование структуры соответствующих показателей и их изменений (вертикальный анализ).

3. Изучение динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов (трендовый анализ).

4. Исследование влияния факторов на прибыль (факторный анализ).

В ходе анализа рассчитываются *следующие показатели*:

1. *Абсолютное отклонение.*

2. *Темп роста.*

3. *Уровень каждого показателя к выручке в процентах.*

4. *Изменение структуры.*

5. *Факторный анализ.*

На величину прибыли организации оказывают влияние разные факторы. По существу, это все факторы финансово-хозяйственной деятельности организации. Одни из них оказывают прямое влияние; их воздействие довольно точно можно определить с помощью методов факторного анализа, другие – оказывают косвенное влияние, через какие-либо показатели.

Валовая прибыль – это валовой доход предприятия, то есть добавленная стоимость.

Прибыль от продаж – это финансовый результат от основной деятельности предприятия (производства продукции или услуг, продажи товаров).

Чистая прибыль – окончательная сумма прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей из суммы бухгалтерской прибыли.

Нераспределенная прибыль – прибыль, полученная в определенном периоде и не направленная на потребление путем распределения между акционерами (пайщиками) и персоналом.

Рассмотрим диагностику финансовых результатов и рентабельности предприятия на примере предприятия Амурской области.

Для получения правильного прогноза уровня доходности предприятия, определения путей и возможностей достижения более высоких результатов проводится комплекс системных мероприятий по изучению состояния капитала.

Анализ динамики показателей, формирующих прибыль. Анализ финансовых результатов является, безусловно, одним из важнейших составляющих финансового анализа деятельности предприятия, направленной на получение прибыли, и основан в значительной степени на данных «Отчета о финансовых результатах».

Анализ финансовых результатов коммерческой организации начинается с изучения объема, состава, структуры и динамики прибыли (убытка) до налогообложения в разрезе основных источников ее формирования, которыми являются прибыль (убыток) от продаж и прибыль (убыток) от прочей деятельности, то есть сальдо прочих доходов и расходов.

Представим наглядно схему формирования финансовых результатов на рисунке 5.3.

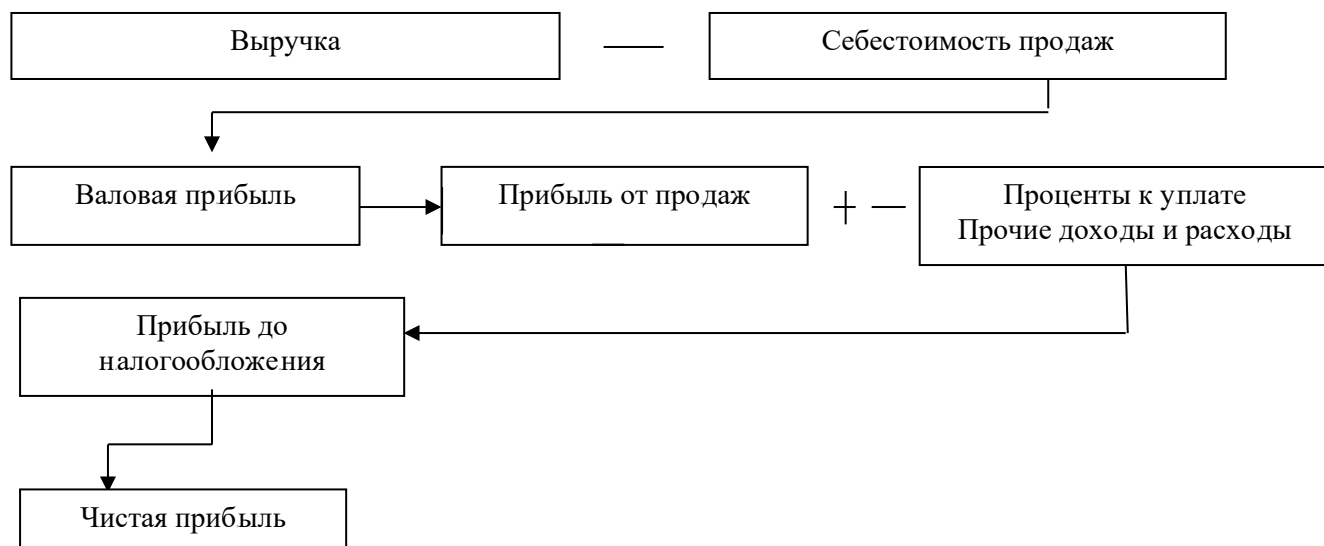


Рисунок 5.3 – Схема формирования и распределения прибыли

АО «Луч»

Представим в таблице 5.3 анализ финансовых результатов АО «Луч» за 2017 – 2019 гг.

Таблица 5.3 – Анализ финансовых результатов деятельности АО «Луч» в 2017–2019 гг.

Показатели	Сумма, тыс. рублей			Удельный вес, %			Темп роста %	
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2018к 2017	2019к 2018
Выручка	507045	744045	713742	100,00	100,00	100,00	146,74	95,93
Себестоимость продаж	475855	693910	722793	93,85	93,26	101,27	145,82	104,16
Валовая прибыль (убыток)	31190	50135	-9051	6,15	6,74	-1,27	160,74	-18,05
Прибыль (убыток) от продаж	31190	50135	-9051	6,15	6,74	-1,27	160,74	-18,05
Проценты к уплате	52254	52019	65221	10,31	6,99	9,14	99,55	125,38
Прочие доходы	33668	46199	91456	6,64	6,21	12,81	137,22	197,96
Прочие расходы	9131	38515	14356	1,80	5,18	2,01	421,80	37,27
Прибыль до налогообложения	3473	5800	2828	0,68	0,78	0,40	167,00	48,76
Текущий налог на прибыль	675	0	1130	0,13	0,00	0,16	0,00	-
Чистая прибыль	2781	5739	1697	0,55	0,77	0,24	206,36	29,57

Из представленной таблицы видно, что в анализируемом периоде АО «Луч» получает положительный финансовый результат.

В 2017 и 2019 гг. валовая прибыль была получена вследствие превышения выручки от продаж над себестоимостью. В 2019 году получен валовый убыток в размере 9 051 тыс. рублей, что свидетельствует о неэффективной основной деятельности за данный период времени.

Темпы роста выручки превышают темпы роста себестоимости лишь в 2018 году.

Прибыль от продаж имеет аналогичную тенденцию, так как на предприятии отсутствуют коммерческие и управленческие расходы.

Также стоит отметить, что в 2017 и 2018 гг. доходы от дополнительной

деятельности предприятие не получало, так как проценты к уплате и прочие расходы превысили величину прочих доходов. В 2019 году АО «Луч» ведет эффективную дополнительную деятельность, в результате чего, валовый убыток и убыток от продаж покрылись, и за данный период предприятие получило чистую прибыль в размере 1 697 тыс. рублей.

В целом, деятельность исследуемого предприятия следует признать эффективной, так как ежегодно, конечный финансовый результат принимает положительное значение.

Факторный анализ прибыли. Факторный анализ прибыли позволяет оценить, на какую конкретную сумму изменилась чистая прибыль под влиянием того или иного фактора.

Представим в таблице 5.4 данные для факторного анализа прибыли от продаж.

Таблица 5.4 – Данные для факторного анализа прибыли АО «Луч»

Показатели	Годы			Абсолютное изменение (+,-)	
	2017	2018	2019	2018 от 2017	2019 от 2018
Выручка, тыс. рублей	507045	744045	713742	237000	-30303
Себестоимость продаж, тыс. рублей	475855	693910	722793	218055	28883
Уровень себестоимости, %	93,85	93,26	101,27	-0,59	8,01
Валовая прибыль (убыток), тыс. рублей	31190	50135	-9051	18945	-59186
Уровень валовой прибыли (убытка), %	6,15	6,74	-1,27	0,59	-8,01
Прибыль от продаж, тыс. рублей	31190	50135	-9051	18945	-59186
Уровень прибыли(убытка) от продаж, %	6,15	6,74	-1,27	0,59	-8,01
Проценты к уплате, тыс. рублей	52254	52019	65221	-235	13202
Прочие доходы, тыс. рублей	33668	46199	91456	12531	45257
Прочие расходы, тыс. рублей	9131	38515	14356	29384	-24159
Прибыль до налогообложения, тыс. рублей	3473	5800	2828	2327	-2972

Индекс цен за 2018 год согласно данным Росстата составит 1,159.

Индекс цен за 2019 год согласно данным Росстата составил 0,975.

Влияние на прибыль изменения цен за 2018 год:

$$\Delta(\text{Вц}) = 744\,045 - (744\,045 / 1,159) = 102\,073 \text{ тыс. рублей.}$$

$$\Delta\text{Пр}(\text{Вц}) = 102\,073 * 6,15 / 100 = 6\,277 \text{ тыс. рублей.}$$

Влияние на прибыль изменения количества реализуемой продукции:

$$\Delta\text{Вт} = 744\,045 / 1,159 - 507\,045 = 134\,927 \text{ тыс. рублей.}$$

$$\Delta\text{Пр}(\text{Вт}) = 134\,927 * 6,15 \% / 100 = 8\,298 \text{ тыс. рублей.}$$

Расчет влияния на прибыль изменения себестоимости продаж:

$$\Delta\text{Пр}(\text{С}) = 744\,045 * (93,26 - 93,85) / 100 = -4\,370 \text{ тыс. рублей}$$

Совокупное влияние данных факторов составило 18 945 тыс. рублей. В том числе снижение доли себестоимости на 0,59 % привело к росту прибыли от продаж на 4 370 тыс. рублей.

$$\Delta\text{Пдн} = 50\,135 - 52\,019 + 46\,199 - 38\,515 = -5\,800 \text{ тыс. рублей.}$$

Как мы видим, отрицательное влияние на формирование прибыли до налогообложения оказали проценты к уплате и прочие доходы, которые в совокупном влиянии привели к снижению прибыли до налогообложения на 90534 тыс. руб.

Влияние на прибыль изменения цен за 2019 год:

$$\Delta(\text{Вц}) = 713\,742 - (713\,742 / 0,975) = -18\,301 \text{ тыс. рублей.}$$

$$\Delta\text{Пр}(\text{Вц}) = -18\,301 * 6,15 / 100 = -1\,125 \text{ тыс. рублей.}$$

Влияние на прибыль изменения количества реализуемой продукции:

$$\Delta\text{Вт} = 713\,742 / 0,975 - 744\,045 = -12\,002 \text{ тыс. рублей.}$$

$$\Delta\text{Пр}(\text{Вт}) = -12\,002 * 6,15 / 100 = -738 \text{ тыс. рублей.}$$

Расчет влияния на прибыль изменения себестоимости продаж:

$$\Delta\text{Пр}(\text{С}) = 713\,742 * (101,27 - 93,26) / 100 = 57\,323 \text{ тыс. рублей.}$$

Совокупное влияние данных факторов составило 59 186 тыс. рублей. Наибольшее влияние оказал рост удельного веса себестоимости, который привел к снижению прибыли на 57 323 тыс. руб.

$$\Delta\text{Пдн} = -9\,051 - 65\,221 + 91\,456 - 14\,356 = 2\,828 \text{ тыс. рублей.}$$

В 2019 году положительное влияние на формирование прибыли до налогообложения оказали прочие доходы в размере 91 456 тыс. рублей.

Анализ динамики показателей рентабельности. В современном производстве очень важным обстоятельством является вопрос выгодности выпускаемой продукции или выполняемой операции. Если термин «эффективность» характеризует больше качественный эффект (приносимую пользу), то количественный показатель характеризуется термином «рентабельность». Эта категория, характеризующая уровень дохода (прибыли), которую приносят предпринимателю торгово-производственные операции.

Она представляет собой сочетание результатов предпринимательской деятельности, объема и качества выпускаемой продукции, степени затрат труда работников предприятия (производительность труда), уровня себестоимости, и рыночной ситуации (особенно – спроса). Предпринимательский талант подразумевает не только умение сочетать, объединять все факторы производства для выпуска продукта. Важную роль играет и умение принять управленческое решение, рискнуть и нести ответственность за последствия данного решения.

Представим анализ показателей рентабельности АО «Луч» в таблице 5.5.

Таблица 5.5 – Анализ показателей рентабельности АО «Луч», %

Наименование показателя	Значение показателя			Абсолютное изменение (+/-), %	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г. от 2018 г.	2018 г. от 2019 г.
Рентабельность текущей деятельности	6,55	7,23	-1,25	0,67	-8,48
Рентабельность продаж	6,15	6,74	-1,27	0,59	-8,01
Общая рентабельность	0,68	0,78	0,40	0,10	-0,38
Рентабельность продаж по чистой прибыли	0,55	0,77	0,24	0,22	-0,53
Рентабельность активов	0,17	0,31	0,09	0,15	-0,22
Рентабельность собственного капитала	0,33	0,68	0,21	0,35	-0,47

Продолжение таблицы 5.5

Наименование показателя	Значение показателя			Абсолютное изменение (+/-), %	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г. от 2018 г.	2018 г. от 2019 г.
Рентабельность постоянного капитала	0,44	0,64	0,16	0,20	-0,48
Фондорентабельность	0,17	0,31	0,09	0,15	-0,22

Из представленных данных видно, что в 2019 году наблюдается негативная динамика показателей рентабельности. Так, сокращение происходит по всем ее видам и вызвано получением убытка от продаж, а также сокращением чистой прибыли предприятия.

Рентабельность текущей деятельности в 2018 году увеличилась на 0,67%, а в 2019 году сократилась на 8,48% и приняла отрицательное значение – минус 1,25 %.

Фактором, повлиявшим на сложившуюся тенденцию, явилось получение убытка от продаж в отчетном периоде. Отрицательное значение данного показателя свидетельствует о снижении эффективности основной деятельности АО «Луч».

Рентабельность продаж имеет аналогичную тенденцию, однако имеет меньшее сокращение в отчетном периоде по сравнению с рентабельностью текущей деятельности, что вызвано низким темпом роста выручки.

Общая рентабельность на протяжении анализируемых периодов принимает положительное значение, однако, слишком низкое. Данная тенденция сложилась из-за небольшого размера получаемой чистой прибыли.

Рентабельность продаж по чистой прибыли в 2018 году увеличилась на 0,22%, но на 2019 год сократилась на 0,53%, что вызвано сокращением чистой прибыли.

Рентабельность активов с 2017 по 2019 год сократилась с 0,17% до 0,09%, ее значение на конец анализируемого периода слишком низкое и говорит о том, что с одного рубля, вложенного в активы, предприятие получает всего

0,09 копеек прибыли.

Рентабельность собственного капитала не имеет однозначной тенденции. В отчетном периоде она сократилась до 0,21%, что свидетельствует о снижении доходности предприятия для акционеров. Таким образом, в 2019 году акционерами с одного рубля, вложенного в предприятие, было сгенерировано всего 21 копейка прибыли.

Рентабельность постоянного капитала составляет меньшую величину, чем рентабельность собственного капитала, что связано с имеющимися у предприятия долгосрочными займами. Ее снижение в 2019 году до 0,16% говорит о том, что эффективность использования капитала, вложенного на длительный срок, снижается.

Фондорентабельность выросла в 2018 году на 0,15 %, но сократилась в 2019 году на 0,22 %.

Положительная динамика 2018 года свидетельствует об улучшении использования имеющихся ресурсов, а отрицательная динамика 2019 года говорит об обратной тенденции и носит весьма негативный характер, так как сложилась вследствие сокращения чистой прибыли с одновременным ростом среднегодовой стоимости основных фондов.

В связи с тем, что в данный период предприятием не осуществлялось перехода на новую технологию и не было освоения новой продукции, такое большое снижение неоправданно.

Факторный анализ показателей рентабельности. Факторный анализ рентабельности позволяет выявить факторы, влияющие на каждый из показателей рентабельности; оценить влияние каждого из факторов на общее отклонение рентабельности отчетного периода по сравнению с базисным («+» или «-» удельный вес влияния), наметить направления и разработать мероприятия по исключению отрицательного влияния на рентабельность, а также по повышению положительных факторов.

Существуют разные модели для проведения факторного анализа рентабельности. Наиболее популярными и удобными являются модели, основанные на способе цепных подстановок.

На рентабельность продаж влияют те же факторы, что и на прибыль от продаж: выручка от реализации, производственные затраты, коммерческие и управленческие расходы. Факторный анализ проводится способом цепных подстановок. Проведем факторный анализ рентабельности продаж. Данные для анализа представлены в таблице 5.6.

Таблица 5.6 – Данные для факторного анализа рентабельности прибыли от продаж

Показатели	Значение			Абсолютное изменение (+,-)	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. от 2017 г.	2019 г. от 2018 г.
Выручка, тыс. рублей	507045	744045	713742	237000	-30303
Себестоимость продаж, тыс. рублей	475855	693910	722793	218055	28883
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. рублей	31190	50135	-9051	18945	-59186
Рентабельность прибыли (убытка) от продаж, %	6,15	6,74	-1,27	0,59	-8,01

В таблице 5.7 представим результаты влияния факторов на прибыль от продаж для предприятия.

Таблица 5.7 – Результаты факторного анализа прибыли (убытка) от продаж

Наименование фактора	2018 год	Влияние фактора, 2018 год	2019 год	Влияние фактора, 2019 год
$\Delta P_{п} (B)$	$(744045 - 475855) : 745045 * 100 = 36$	$36 - 6,15 = 29,85$	$(744045 - 693910) : 744045 * 100 = 6,74$	$6,74 - 36 = -29,26$
$\Delta P_{п} (C)$	$(713742 - 693910) : 713742 * 100 = 2,78$	$2,78 - 6,74 = -3,96$	$(713742 - 722793) : 713742 * 100 = -1,27$	$-1,27 - 2,78 = -4,05$

По результатам факторного анализа можно сделать следующие выводы. В 2018 году рентабельность продаж увеличилась на 0,59%, и на это повлияло

следующее. В связи с увеличением выручки на 237 000 тыс. рублей рентабельность продаж увеличилась на 36%; в связи с ростом себестоимости на 218055 тыс. рублей рентабельность продаж сократилась на 29,26%.

В 2019 году рентабельность продаж сократилась на 8,01 % вследствие следующих факторов:

♦ снижение выручки от продаж на 30 303 тыс. рублей привело к снижению рентабельности продаж на 2,78%;

♦ рост себестоимости на 28 883 тыс. рублей привел к снижению рентабельности продаж на 1,27%.

В таблице 5.8 представим данные для факторного анализа общей рентабельности.

Таблица 5.8 – Данные для факторного анализа общей рентабельности

Показатели	Значение			Абсолютное изменение (+/-),%	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. от 2017 г.	2019 г. от 2018 г.
Уровень процентов к уплате, %	10,31	6,99	9,14	-3,32	2,15
Уровень прочих доходов, %	6,64	6,21	12,81	-0,43	6,6
Уровень прочих расходов, %	1,8	5,18	2,01	3,38	-3,17
Рентабельность продаж, %	6,15	6,74	-1,27	0,59	-8,01
Общая рентабельность, %	0,68	0,78	0,4	0,1	-0,38

В таблице 5.9 представлены результаты факторного анализа общей рентабельности.

Таблица 5.9 – Результаты факторного анализа общей рентабельности

Наименование фактора	Расчет	Значение
$\Delta P_o (2018)$	$0,59 - (-3,32) + (-0,43) - 3,38$	0,1
$\Delta P_o (2019)$	$-8,01 - 2,15 + 6,6 - (-3,17)$	0,38

Из представленных данных видно, что в 2018 году на формирование общей рентабельности положительное влияние оказало только изменение рентабельности продаж (0,59). Остальные факторы оказали отрицательное влияние, при этом наибольшее снижение произошло за счет снижения удельного веса процентов к уплате (3,32 %) и прочих расходов (3,38 %).

В 2019 году наибольшее влияние на сокращение общей рентабельности оказало снижение рентабельности продаж (8,01%), а положительное влияние оказал рост уровня прочих доходов (6,6%).

Далее проведем факторный анализ рентабельности активов. Данные для факторного анализа представлены в таблице 5.10.

Таблица 5.10 – Данные для факторного анализа рентабельности активов

Показатели	Значение			Абсолютное изменение (+/-)	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. от 2017 г.	2019 г. от 2018 г.
Чистая прибыль, тыс. рублей	2781	5739	1697	2958	-4042
Выручка, тыс. рублей	507045	744045	713742	237000	-30303
Средняя стоимость оборотных активов, тыс. рублей	1674775	1833591	1858956	158816	25365
Коэффициент оборачиваемости активов	0,30	0,41	0,38	0,10	-0,02
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	0,55	0,77	0,24	0,22	-0,53
Рентабельность активов, %	0,17	0,31	0,09	0,15	-0,22

Рентабельность активов в 2019 году по сравнению с 2018 годом снизилась за счет снижения чистой прибыли на 4 042 тыс. рублей и роста стоимости оборотных активов на 25 365 тыс. рублей.

В таблице 5.11 представим результаты влияния факторов.

Таблица 5.11 – Результаты факторного анализа рентабельности активов

Наименование фактора	2018 год	Влияние фактора, 2018 год	2019 год	Влияние фактора, 2019 год
$\Delta P_a (Kob)$	$0,41 * 0,55 = 0,23$	$0,23 - 0,17 = 0,06$	$0,38 * 0,77 = 0,29$	$0,29 - 0,31 = -0,02$
$\Delta P_a (Pпч)$	$0,41 * 0,77 = 0,32$	$0,32 - 0,23 = 0,09$	$0,38 * 0,24 = 0,09$	$0,09 - 0,29 = -0,2$

В 2018 году происходит рост рентабельности активов на 0,15%. На это повлияли следующие факторы:

♦ увеличение коэффициента оборачиваемости на 0,1 привело к росту рентабельности активов на 0,06%;

♦ увеличение рентабельности чистой прибыли на 0,22% привело к увеличению рентабельности активов на 0,09%.

В 2019 году происходит снижение рентабельности активов на 0,22%. На это повлияли следующие факторы:

♦ снижение коэффициента оборачиваемости на 0,02 привело к росту рентабельности активов на 0,02%;

♦ снижение рентабельности чистой прибыли на 0,53% привело к сокращению рентабельности активов на 0,2%.

Таким образом, диагностика финансовых результатов показала, что факторный анализ прибыли позволяет оценить, на какую конкретную сумму изменилась чистая прибыль и под влиянием каких факторов.

Контрольные вопросы и тестовые задания

Контрольные вопросы

1. Назовите задачи анализа расходов и финансовых результатов.
2. Выделите особенности категории «себестоимость».
3. Приведите классификацию затрат.
4. Назовите объекты анализа затрат.
5. Охарактеризуйте информационную базу анализа расходов и финансовых результатов.
6. Раскройте анализ влияния факторов на прибыль.
7. Изложите анализ динамики прибыли.
8. Рассмотрите факторный анализ рентабельности.
9. Раскройте сущность инфляции и ее влияние на прибыль.
10. Как определить прибыль от продаж?
11. Как определить валовую прибыль?
12. Какие факторы влияют на прибыль до налогообложения?
13. Изложите методику определения чистой прибыли.

Тестовые задания

1. Факторный анализ прибыли от продаж проводится с применением:
 - а) приема цепных подстановок;
 - б) приема сравнения;
 - в) приема балансовой увязки.
2. Основным источником информации анализа прибыльности являются:
 - а) бухгалтерский баланс;
 - б) отчет о финансовых результатах;
 - в) пояснения к бухгалтерскому балансу.
3. При формировании валовой прибыли не учитывается:
 - а) величина налога на прибыль;
 - б) величина коммерческих и управленческих расходов;
 - в) величина выручки.
4. К внешним факторам, влияющим на величину прибыли предприятия, не относятся:
 - а) социально-экономические условия;
 - б) цены на производственные ресурсы;
 - в) уровень развития внешнеэкономических факторов;
 - г) использование метода Уилсона в оценке стоимости запасов.
5. При формировании прибыли (убытка) от продаж не учитываются:
 - а) коммерческие расходы;
 - б) управленческие расходы;
 - в) прочие доходы и расходы;
 - г) себестоимость продаж.
6. Балансовой прибылью называется:
 - а) чистая прибыль;
 - б) прибыль от продаж;
 - в) валовая прибыль;
 - г) нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

7. Налог на прибыль предприятия уплачивают в размере:

- а) 30 процентов;
- б) 20 процентов;
- в) 24 процента.

8. Доход и прибыль – это понятия синонимы:

- а) да;
- б) нет.

9. Прибыльность – это:

- а) рентабельность;
- б) прибыль, полученная в текущем периоде;
- в) прибыль, прогнозируемая к получению.

10. Нераспределенная прибыль отражается в:

- а) отчете о финансовых результатах;
- б) отчете об изменениях капитала;
- в) балансе.

Учебная литература

а) основная учебная литература

1. Бухгалтерский учет и анализ в крестьянских (фермерских) хозяйствах : учебное пособие / Е. И. Костюкова, М. Г. Лещева, Н. В. Кулиш [и др.]. – Санкт-Петербург : Лань, 2018. – 308 с. // ЭБС Лань : [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com/book/102225>.

2. Никифорова, Н. А. Управленческий анализ : учебник / Н. А. Никифорова, В. Н. Тафинцева. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2020. – 413 с. – ISBN 978-5-534-07697-4 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/449922>.

б) дополнительная учебная литература

3. Бланк, И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр–Эльга, 2016. – 287 с. – ISBN 5-94773-00.2-2.
4. Вахрушева, О. Б. Бухгалтерский управленческий учет : учебник / О. Б. Вахрушева. – Москва : Дашков и К, 2012. – 252 с.
5. Великая, Е. Г. Управление финансовыми результатами промышленного предприятия / Е. Г. Великая // Вектор науки ТГУ, 2017. – №2. – С. 80–83. – ISBN 978-5-7996-2555-9.
6. Верстакова, И. Ю. Совершенствование управления финансовыми результатами / И. Ю. Верстакова // Студенческая наука в XXI веке. – 2016. – №13. – С. 187–189. – ISBN: 978-5-4257-0008-7.
7. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум / В. И. Бариленко [и др.] ; под редакцией В. И. Бариленко. – Москва : Юрайт, 2020. – 455 с. – ISBN 978–5–534–00713–8 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/449988>.
8. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий) : учебник / Н. П. Кондраков. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 584 с.
9. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях : Приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 06.06.2003 №792 // Гарант : [сайт]. – URL: <http://base.garant.ru/2159717/>.
10. Минаков, И. А. Экономика и управление предприятиями, отраслями и комплексами АПК : учебник / И. А. Минаков. – 2–е изд., стер. – Санкт–Петербург : Лань, 2020. – 404 с. – ISBN 978–5–8114–5206–4 // ЭБС Лань : [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com/book/136186>.
11. Мухина, Е. Р. Издержки, затраты, расходы / Е. Р. Мухина // Вестник современной науки. – 2016. – №1(13). – С. 95-97.

12. Нечаев, В. И. Экономика предприятий АПК : учебное пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов, И. Е. Халявка. – Санкт–Петербург : Лань, 2010. – 464 с. // ЭБС Лань : [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com/book/587>.

13. Палий, В. Ф. Современный бухгалтерский учет : учебник / В. Ф. Палий. – Москва : Бухгалтерский учет, 2014. – 792 с.

14. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» : Приказ Министерства финансов РФ от 06.05.1999 №33н (ред. от 06.04.2015) // Консультант Плюс : [сайт]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/.

15. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации : Приказ Министерства финансов РФ от 29.07.1998 №34н (ред. 11.04.2018) // Гарант : [сайт]. – URL: <http://base.garant.ru/12112848/>.

16. Пономаренко, Ю. Формирование себестоимости в бухгалтерском и налоговом учете / Ю. Пономаренко // Налоговый вестник. – 2009. – № 2. – С. 14-16.

17. Просветов, Г. И. Учет затрат и калькулирование себестоимости. Задачи и решения : учебник / Г. И. Просветов. – Москва : Альфа-Пресс, 2009. – 320 с.

18. Соколова, Е. С. Бухгалтерская (финансовая) отчетность : учебник / Е. С. Соколова, О. В. Соколов. – Москва : Евразийский открытый институт, 2012. – 100 с.

19. Супрунова, Е. А. Учет затрат и его связь с калькулированием себестоимости/ Е. А. Супрунова // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2010. – № 10. – С. 5-8.

20. Чая, В. Т. Управленческий учет : учебник и практикум / В. Т. Чая, Н. И. Чупахина. – Москва : Юрайт, 2020. – 332 с. – ISBN 978–5–534–10739–5 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/450372>.

21. Шадрина, Г. В. Управленческий и финансовый анализ : учебник и практикум / Г. В. Шадрина. – Москва : Юрайт, 2020. – 316 с. – ISBN 978–5–534–01284–2 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/452783>.

22. Экономика предприятий агропромышленного комплекса : учебник / Р. Г. Ахметов [и др.] ; под общей редакцией Р. Г. Ахметова. – Москва : Юрайт, 2020. – 431 с. – ISBN 978–5–534–03363–2 // ЭБС Юрайт : [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/450452>.

6 ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И ФИНАНСОВОЕ ДИАГНОСТИРОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

6.1 Сущность диагностирования

Экономический анализ подразделяется на следующие виды:

1. Финансово-экономический анализ или просто финансовый анализ.
2. Техничко-экономический или управленческий анализ.
3. Инженерно-экономический или функционально-стоимостной анализ.

Сущность технико-экономического анализа состоит в изучении деятельности предприятия путем увязки уровня техники, технологии, качества продукции с уровнем организации производства, труда, управления и финансового положения предприятия, цеха, участка. Его объектом являются все составляющие производственного процесса: средства производства, предметы труда, сам труд, организация и управление производством, финансы. Техничко-экономический анализ – один из самых лучших инструментов поиска резервов производства. Он направлен на выявление путей повышения эффективности на основе исследования резервов по всем элементам хозяйственной деятельности. Техничко-экономический анализ базируется на системе управленческого учета, бухгалтерского учета и отчетности, статистической отчетности, первичного учета, то есть использует всю систему технико-экономической и финансовой информации.

Сущность финансово-экономического анализа состоит в изучении формирования и использования финансовых ресурсов предприятия. Объектом его является прибыль, выручка, обеспеченность финансовыми ресурсами. Финансово-экономический анализ направлен на выявление путей повышения эффективности производства путем улучшения финансового состояния предприятия. Информационной базой финансово-экономического

анализа является, в основном, бухгалтерская и финансовая отчетность предприятия.

Под функционально-стоимостным анализом понимается метод системного исследования функций объекта анализа, направленный на минимизацию затрат на этапах его проектирования и освоения производства. Сущность функционально-стоимостного анализа состоит в рассмотрении всех функций изучаемого объекта, выявлении основных, вспомогательных, излишних и ненужных функций и оценке затрат на их реализацию. Объектами анализа являются функции отдельного изделия (на стадии подготовки технологической документации) или управленческой структуры (на стадиях проектирования или совершенствования системы управления).

Функционально-стоимостной анализ направлен на выявление и предупреждение излишних затрат при проектировании новых видов услуг или продукции, при совершенствовании технологических процессов или системы управления и тем самым повышения эффективности производства. Информационной базой функционально-стоимостного анализа являются специальные наблюдения, обследования, фотографии затрат времени, хронометраж и так далее.

Выделяют следующие показатели технико-экономического уровня производства и выпускаемой продукции:

- 1) технический уровень (надежность, технологичность);
- 2) показатели, характеризующие степень механизации и автоматизации производства (абсолютное и относительное уменьшение числа рабочих, занятых ручным трудом);
- 3) рост производительности труда за счет повышения технического уровня производства;
- 4) снижение себестоимости товарной продукции;
- 5) уровень технической базы предприятия и использования оборудования;

- 6) материалоемкость производства;
- 7) производительность труда в натуральных единицах;
- 8) объем производства продукции;
- 9) техническая вооруженность труда;
- 10) удельный вес прогрессивных технологических процессов.

6.2 Технология проведения диагностирования

Оперативный анализ хозяйственной деятельности организации основан на систематическом наблюдении и изучении хода выполнения плановых заданий на день, неделю, декаду, сезон для оперативного управления хозяйственными процессами. Он проводится ежедневно и позволяет быстро выявлять недочеты в работе и принимать меры по их устранению. Чтобы быть наиболее действенным, он должен быть непрерывным по всем основным показателям деятельности организация, и, в первую очередь, по наиболее важным, быстро подвергающимся изменениям. К таким показателям относятся объем продаж товаров в целом и по отдельным товарам, товарные запасы и др.

Стратегический анализ эффективности предпринимательской деятельности во взаимосвязи с факторами рыночной среды позволяет количественно обосновать оптимальные варианты развития предприятия. При этом решаются следующие основные проблемы: разработка стратегии оптимального противодействия конкурентам; определение сферы деятельности предприятия.

Таким образом, предприятие оценивает:

- 1) варианты стратегического развития предприятия в конкретной рыночной среде;
- 2) направленность развития возможностей предприятия.

Технологии диагностики предприятия:

- 1) создание информационной базы для диагностики о динамике показателей;*
- 2) определение контрольных цифр для целей предприятия;*
- 3) анализ состояния финансового баланса предприятия на определенную дату для оценки результата капиталовложений;*
- 4) анализ технико-экономического состояния компании для оценки ресурсов, которые можно использовать;*
- 5) выявление факторов, которые привели предприятие в состояние на данный момент;*
- 6) составление прогноза на развитие предприятия в определенных условиях.*

6.3 Методы диагностирования предприятия

Диагностирование это организованный комплекс методов и методик проведения исследований для прогноза функционирования и целей предприятия.

Диагностика статического состояния – это диагностика, при которой состояние предприятия исследуется в текущий момент времени.

Экспресс-диагностика показывает близость предприятия к состоянию банкротства на основе данных баланса.

Проблемная диагностика – глубокий многогранный анализ состояния предприятия на данный момент, выявление тенденций развития или причин ухудшения.

Методы диагностирования состояния предприятия включают:

1. *Аналитические* – они основаны на операциях с финансовыми и статистическими данными (анализ трендов, динамика интегральных показателей и др.)

2. *Экспертная оценка*, которая основана на информации из экспертных опросов.

6.4 Методика оценки технико-экономического состояния предприятия

К основным элементам технико-экономического анализа деятельности предприятия относятся:

- 1) *план производственно-хозяйственной деятельности предприятия;*
- 2) *система отчетности предприятия;*
- 3) *показатели хозяйственной деятельности и факторы, определяющие уровень этих показателей;*
- 4) *методы анализа.*

План производственно-хозяйственной деятельности предприятия является его программой работы на определенный период.

В недалеком прошлом в стране действовала целостная система планирования, пронизывающая все элементы народного хозяйства. Основным плановым документом для предприятия являлся план работы на год. *Техпромфинплан предприятия* – это комплексный текущий (годовой) план производственной, технической и финансовой деятельности, а также социального развития коллектива промышленного предприятия (объединения), конкретизирующий показатели перспективного (пятилетнего) плана и предусматривающий выполнение плановых заданий с наибольшей эффективностью [29].

По данным «Краткого экономического словаря» за 1987 год, *техпромфинплан* – это развернутый годовой план производственно-технической и финансовой деятельности производственного объединения (предприятия), составленный на основе заданий пятилетнего плана на соответствующий год [22].

Такое название он носил потому, что в нем отражались все стороны деятельности: производство и реализация продукции, материально-техническое обеспечение, труд и заработная плата, себестоимость и прибыль.

В настоящее время старая система планирования полностью разрушена. На предприятиях исчезли соответствующие функциональные службы. Тяжелое экономическое положение многих российских предприятий в значительной степени связано с исчезновением планирования.

Однако организация, как и любая сложная система, должна действовать по заранее заданной программе, содержащей определенные цели, пути их достижения, необходимые для этого ресурсы. Все должно быть согласованно как по стоимости, так и по времени. Если такого плана нет – неизбежны ошибки и потери, которые, в конце концов, должны разрушить организацию.

В условиях рыночной экономики российские предприятия вместо техпромфинплана начали использовать бизнес-план. Каждая организация занимается этой работой самостоятельно. В большинстве случаев в основе планирования лежит среднесрочный (месячный, квартальный или годовой) финансовый план.

Но все более очевидно, что внутри фирмы должна действовать система взаимосвязанных планов, включающая следующие разделы:

1. *План производства и реализации продукции*, где задается, привязанный к датам и потребителям, график выпуска изделий.
2. *План обеспечения производства сырьем, материалами, топливом, энергией.*
3. *План использования внеоборотных активов.*
4. *План обеспечения трудовыми ресурсами.*
5. *Финансовый план*, в котором прогнозируются текущие и капитальные затраты, источники финансирования производства.

Сопоставление фактического уровня экономических показателей с плановым и выявление причин отклонений – важнейший метод анализа хозяйственной деятельности [14].

6.5 Методика оценки финансового состояния предпринимательской деятельности

Методика финансового анализа включает три взаимосвязанных блока:

1. *Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.*
2. *Анализ финансового состояния предприятия.*
3. *Анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.*

Основная цель финансового анализа – получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом интерес представляет как текущее финансовое состояние предприятия, так и прогноз на ближайшую или отдаленную перспективу, то есть, ожидаемые параметры финансового состояния.

Чтобы принимать управленческие решения в области производства, сбыта, финансов, инвестиций и нововведений, руководству требуется постоянная осведомленность по соответствующим вопросам, возможная лишь в результате отбора, анализа, оценки и концентрации исходной информации.

Основными методами анализа финансового состояния предприятия являются горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный и факторный анализ.

В ходе **горизонтального анализа** определяются абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса за определенный период.

Цель **вертикального анализа** – вычисление удельного веса отдельных статей в итоге баланса, то есть выяснение структуры активов и пассивов на определенную дату.

Трендовый анализ заключается в сопоставлении величин балансовых статей за ряд лет (или других смежных отчетных периодов) для выявления тенденций, доминирующих в динамике показателей.

Коэффициентный анализ сводится к изучению уровней и динамики относительных показателей финансового состояния, рассчитываемых как отношения величин балансовых статей или других абсолютных показателей, получаемых на основе отчетности или бухгалтерского учета.

Главной целью любого вида финансового анализа является оценка и идентификация внутренних проблем предприятия для подготовки, обоснования и принятия различных управленческих решений, в том числе:

- 1) в области развития;
- 2) выхода из кризиса;
- 3) перехода к процедурам банкротства;
- 4) покупки-продажи бизнеса или пакета акций;
- 5) привлечения инвестиций (заемных средств).

Симптомы финансового состояния предприятия:

1) *абсолютная и нормальная устойчивость финансового состояния* характеризуется отсутствием неплатежей и причин их возникновения, то есть работа высоко или нормально рентабельна, отсутствуют нарушения внутренней и внешней финансовой дисциплины;

2) *неустойчивое финансовое состояние* характеризуется наличием нарушений финансовой дисциплины (задержки в оплате труда, использование временно свободных собственных средств, резервного фонда и фондов экономического стимулирования и т. д.), перебоями в поступлении денег на расчетные счета и платежах, неустойчивой рентабельностью, невыполнением финансового плана, в том числе по прибыли;

3) *кризисное финансовое состояние* характеризуется, кроме вышеуказанных признаков неустойчивого финансового состояния, наличием регулярных неплатежей, по которым кризисное состояние может классифицироваться:

- ◆ первая степень – наличие просроченных ссуд банкам;
- ◆ вторая степень – наличие, кроме того, просроченной задолженности поставщикам за товары;
- ◆ третья степень – наличие, кроме того, недоимок в бюджеты, которая граничит с банкротством.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой имущества, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства.

Для достижения предприятием текущего финансового равновесия необходимо проводить следующие меры: оптимизация ассортиментной политики предприятия (учет реализации товаров по товарным группам и отдельным видам); оптимизация ценовой политики предприятия (в условиях кризиса она должна быть не агрессивной, а умеренной); оптимизация амортизационной политики; разработка эффективной налоговой политики (минимизация налоговых платежей относительно размера дохода и прибыли предприятия); обеспечение эффективной политики управления собственными финансовыми ресурсами (увеличение части, которая формируется за счет внутренних источников); оптимизация дивидендной политики предприятия; сокращение финансирования социальных программ предприятия при условии рискованного финансового положения.

Для обеспечения достаточного уровня финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия необходимо проводить следующие меры:

1) оптимизацию политики управления оборотными активами (использование систем внутренних нормативов, которые определяли бы максимально допустимые размеры низколиквидных и неликвидных видов оборотных активов; депрессация дебиторской задолженности как один из путей возме-

ния потерянного капитала; компромиссная модель финансирования оборотных активов для снижения риска потери ликвидности оборотных активов за счет наращивания величины чистого оборотного капитала);

2) оптимизация политики управления операционными циклами (сокращение размеров дебиторской задолженности путем проведения консервативной кредитной политики; согласование со временем позитивных и негативных денежных потоков; определение нормативной длины оперативного цикла в зависимости от специфики деятельности предприятия);

3) сокращение необоснованных краткосрочных финансовых обязательств для обеспечения платежеспособности предприятия.

Экономическая «болезнь», то есть несостоятельность предприятия часто подкрадывается незаметно, и чтобы вовремя распознать ее и предотвратить экономический крах, необходим систематический анализ финансового состояния предприятия.

Процедура такого анализа должна включать в себя **следующие этапы:**

1. Сбор необходимой достоверной информации о финансовом состоянии предприятия.

2. Анализ баланса предприятия на предмет текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами и возможности восстановления платежеспособности.

3. Экспресс-анализ финансовой отчетности для обнаружения «болевых точек» деятельности предприятия и определения направлений для углубленного изучения.

4. Параметрический детальный анализ по системе показателей (ликвидности, финансовой устойчивости). Последующее сведение итоговых коэффициентов к обобщающим критериям, ранжирование показателей и применение экспертных оценок.

Анализ финансового состояния предприятия служит не только средством привлечения деловых партнеров, но и базой принятия управленческих решений. В конечном результате анализ финансового положения

предприятия должен дать руководству картину действительного состояния предприятия [24].

Анализ финансового состояния занимает одно из центральных мест в системе управления предприятием и оказывает огромное влияние при планировании и принятии управленческих решений. Особое внимание при анализе финансового состояния необходимо уделять таким важным проблемам, как ликвидность, платежеспособность, степень риска, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости, кредитоспособность, деловая активность.

В процессе анализа сравниваются достигнутые результаты отчетного периода с данными за прошлые периоды, оцениваются показатели других предприятий с аналогичными видами деятельности, определяется влияние различных факторов на результаты хозяйственной деятельности, а также выявляются недостатки, ошибки, неиспользованные возможности и перспективы дальнейшего развития. На основе проведенного анализа принимаются управленческие решения [18].

Управленческие решения должны приниматься на основе точных расчетов и результатов глубокого и всестороннего экономического анализа. Неглубокое отношение к анализу финансового состояния предприятия может привести к существенным потерям, таким как снижение эффективности производства, потере прибыли, увеличению задолженности, прекращению платежей по долговым обязательствам и, как следствие, к угрозе банкротства.

Для управления сложными экономическими процессами, происходящими в производстве и принятия оптимальных решений необходим комплексный всесторонний анализ хозяйственной деятельности. В ходе финансового анализа рассчитываются значения основных показателей, влияющих на хозяйственные процессы и финансовую устойчивость предприятия.

Финансовый анализ является той базой, на основе которой строится разработка экономической стратегии предприятия и показывает, насколько организация независима с финансовой точки зрения, растет уровень этой независимости или снижается, отвечает ли состояние ее активов и пассивов задачам

финансово-хозяйственной деятельности предприятия [12].

На основе данных финансового анализа осуществляется выработка почти всех направлений экономической и финансовой политики предприятия. Качество проведенного анализа напрямую зависит от достоверности данных бухгалтерской отчетности и применяемой методики при анализе финансового состояния предприятия.

Цель финансового анализа состоит в проведении работы, направленной на его улучшение, по оценке финансового состояния предприятия. Финансовый анализ дает возможность оценить:

- ◆ имущественное состояние предприятия;
- ◆ степень предпринимательского риска;
- ◆ достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;
- ◆ потребность в дополнительных источниках финансирования;
- ◆ способность к наращиванию капитала;
- ◆ рациональность привлечения заемных средств;
- ◆ обоснованность политики распределения и использования прибыли.

Финансовый анализ деятельности предприятия включает:

- 1. Анализ финансового состояния.*
- 2. Анализ финансовой устойчивости.*
- 3. Анализ финансовых коэффициентов.*
- 4. Анализ ликвидности баланса.*
- 5. Анализ финансовых результатов, коэффициентов рентабельности и деловой активности.*

Информационной базой анализа финансового состояния предприятия является бухгалтерский баланс.

Бухгалтерская отчетность – единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского

учета по установленным формам (статья 2 Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете») [3].

Бухгалтерская информация об имущественном состоянии и финансовых результатах деятельности организации является важным источником информации для клиентов и других партнеров, так как благодаря публичности отчетности она доступна для широкого круга пользователей. Для обеспечения анализа качественной, точной и оперативной информацией вся система бухгалтерского учета постоянно совершенствуется.

Бухгалтерский баланс является основным и важнейшим документом среди всех форм бухгалтерской отчетности. В балансе в денежной оценке характеризуется финансовое положение организации, состояние материальных запасов, наличие денежных средств и инвестиций по состоянию на отчетную дату.

Именно из баланса можно получить большую часть информации о деятельности предприятия. Баланс показывает, чем владеет собственник, каков в количественном и качественном соотношении запас его материальных средств, и кто принимал участие в создании этого запаса, какими средствами пользуется организация – собственными или заемными, а также, куда она их вкладывает. С помощью баланса можно определить сумеет ли предприятие вовремя выполнить свои обязательства перед акционерами, инвесторами, кредиторами, покупателями, продавцами, или ему угрожают финансовые затруднения. Данные баланса определяют конечный финансовый результат работы предприятия по наращиванию собственного капитала, который находит свое отражение в чистой прибыли в пассиве баланса.

В современных экономических условиях большое значение имеет наличие финансовой информации, достоверность, объективность и оперативность которой позволяет всем участникам хозяйственных отношений иметь полное представление о финансовой устойчивости и результатах деятельности конкретного предприятия [26].

Определив понятие, значение, сущность и критерии оценки анализа

финансового состояния предприятия, можно сделать вывод, что финансовый анализ позволяет получить сведения, при помощи которых можно выполнить следующие расчеты:

- 1) провести исследования экономических процессов, протекающих на предприятии,
- 2) оценить взаимосвязи экономических процессов при воздействии экономических законов и факторов, имеющих субъективный порядок;
- 3) провести количественную оценку изменения факторов, характеризующих экономические процессы;
- 4) выявить степень влияния положительных и отрицательных факторов на различные экономические процессы;
- 5) выявить основные тенденции в изменении основных показателей развития предприятия;
- 6) провести научное обоснование планов развития предприятия с использованием современных методов управления;
- 7) выбрать из совокупности планов развития наиболее подходящий план для улучшения финансового состояния предприятия.

Финансовое состояние является одной из важнейших характеристик финансовой деятельности предприятия. Следовательно, анализ финансового состояния является одним из главных этапов оценки деятельности и финансово-экономического благополучия предприятия, который показывает результат его текущего, инвестиционного и финансового развития, характеризует способность предприятия платить по своим долгам и обязательствам, а также наращивать свой экономический потенциал.

Для оценки финансового состояния любого предприятия применяется анализ финансового состояния предприятия. Существует немалое количество различных методик, с помощью которых проводится анализ финансового состояния. Большинство этих методик основаны на статистических методах обработки данных.

Можно выделить несколько основных методов, которые применяются в

мировой экономике и отечественной практике.

Выделяют перспективный анализ, оперативный анализ, текущий анализ по итогам деятельности за тот или иной период [21].

Текущий анализ позволяет оценить работу объединений, предприятий и их подразделений за месяц, квартал и год нарастающим итогом на основе бухгалтерской отчетности предприятия.

Текущий анализ осуществляется во время подведения итогов хозяйственной деятельности, а его результаты используются для решения проблем управления. Главная задача текущего анализа – объективная оценка результатов коммерческой деятельности, комплексное выявление имеющихся резервов.

Оперативный анализ проводится на основе на данных первичного (бухгалтерского и статического) учёта. Оперативный анализ представляет собой систему повседневного изучения выполнения плановых заданий с целью быстрого вмешательства в процесс производства и обеспечения эффективности функционирования предприятия.

При оперативном анализе производится исследование натуральных показателей, в расчётах допускается относительная неточность, так как нет завершённого процесса.

Перспективный анализ результатов хозяйственной деятельности проводится с целью определения их возможных значений в будущем.

Способы применения финансового анализа можно условно подразделить на две группы: традиционные и математические.

К первой группе относятся: использование абсолютных, относительных и средних величин; прием сравнения, сводки и группировки, прием цепных подстановок.

Прием сравнения заключается в сопоставлении финансовых показателей отчетного периода с их плановыми значениями и с показателями предшествующего периода.

Прием сводки и группировки заключается в объединении информационных материалов в аналитические таблицы.

Сущность приёмов ценных подстановок состоит в том, что, последовательно заменяя каждый отчётный показатель базисным, все остальные показатели рассматриваются при этом как неизменные. Такая замена позволяет определить степень влияния каждого фактора на совокупный финансовый показатель [23].

Основные методы анализа финансовой отчётности: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый, метод финансовых коэффициентов, сравнительный анализ, факторный анализ.

При горизонтальном анализе сравнивается каждая позиция с предыдущим периодом.

Вертикальный (структурный) анализ определяет структуру итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчётности на результат в целом. При проведении трендового анализа сравнивается каждая позиция отчётности с рядом предшествующих периодов и определяется тренд. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется перспективный анализ.

Сравнительный анализ – это и внутрихозяйственный анализ сводных показателей подразделений, цехов, дочерних фирм и т. д., и межхозяйственный анализ предприятия в сравнении с данными конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Факторный анализ определяет влияние отдельных факторов на результативный показатель. Все вышеперечисленные методы анализа относятся к формализованным методам анализа. Однако существуют и неформализованные методы: экспертных оценок, сценариев, психологические, морфологические и т. д. Они основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне.

Наиболее распространенными методиками оценки и анализа финансового состояния предприятия являются методики российских ученых,

таких как: Шеремет А. Д., Савицкая Г. В., Ковалева В. В., Балабанова И. Т., Любушина Н. П. [30,27,20,17] и других авторов. Наглядно сравнительную оценку методик данных ученых рассмотрим в таблице 6.1.

Таблица 6.1 – Сравнительная оценка методик анализа финансового состояния предприятия

Элементы, включаемые в методику анализа финансового состояния	Авторы методики					
	Ковалев В. В.	Савицкая Г. В.	Шеремет А. Д.	Любушин Н. П.	Балабанов И. Т.	Ефимова О. В.
Платежеспособность	-	*	*	*	-	-
Финансовая независимость, устойчивость, леверидж	*	*	*	*	*	-
Структура активов и пассивов	-	*	*	*	-	*
Деловая активность, оборачиваемость, эффективное использование капитала	*	*	-	-	*	-
Рентабельность, прибыльность, доходность	*	*	*	-	*	*
Ликвидность	*	*	*	-	-	*
Кредитоспособность	-	-	*	*	-	-
Потенциальное банкротство	-	*	-	-	-	-
Управление денежными потоками	-	*	*	-	-	-
Имущественное положение	*	*	-	-	-	-
Положение на рынке ценных бумаг	*	-	-	-	-	*
Самофинансирование	-	-	-	-	*	-
Валютная самоокупаемость	-	-	-	-	*	-

Из таблицы видно, что ученые Ковалев В. В., Савицкая Г. В., Любушин Н. П. [17,27,25] предлагают проводить анализ финансового состояния предприятий по следующим направлениям: анализировать платежеспособность, финансовую независимость и устойчивость, структуру активов и пассивов, ликвидность, рентабельность и прибыльность предприятия.

Ковалев В. В. [17] считает необходимым добавить при анализе финансового состояния еще и анализ имущественного положения, и анализ на рынке ценных бумаг.

Ученые Любушин Н. П. и Шеремет А. Д. [25,30] склонны также к проведению анализа кредитоспособности предприятия. Ученые Савицкая Г. В. и Шеремет А. Д. [27,30] считают необходимым проводить анализ управления денежными потоками.

Ученые Балабанов И. Т., Ковалев В. В. и Савицкая Г. В. [17,20,27] предлагают также проводить анализ показателей деловой активности, оборачиваемости и эффективности использования капитала.

Балабанов И. Т. [17] считает, что анализ финансового состояния предприятия будет не полным и поэтому предлагает дополнить финансовый анализ такими показателями, как самофинансирование и валютная самоокупаемость.

В России существует официальная методика проведения анализа финансового состояния, утвержденная приказом Министерства экономического развития и торговли РФ от 26 06 2019 г. №382 [6].

Данная методика предназначена для проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения банкротства в случае единовременной уплаты этим лицом налога. При проведении анализа, согласно указанному приказу, рассчитывается степень платежеспособности по текущим обязательствам и коэффициент текущей ликвидности.

Анализ финансового состояния предприятия можно разделить на пять этапов.

Первый этап включает оценку структуры и состава баланса. На первом этапе проводится построение аналитического баланса. Польза аналитического баланса заключается в том, что при анализе охватывается много важных показателей, которые характеризуют динамику финансового состояния организации, и систематизируются те расчеты, которые обычно осуществляет аналитик при ознакомлении с балансом.

Далее проводится горизонтальный и вертикальный анализ. При горизонтальном анализе сравниваются данные каждой позиции отчета с

предыдущими периодами. Это позволяет выявить тенденции изменения статей баланса и на основании этих данных исчислить темпы роста или прироста.

При вертикальном анализе рассчитывается удельный вес отдельных статей отчета в общем итоговом показателе, то есть вертикальный анализ проводится в целях определения структуры итоговых финансовых показателей. Горизонтальный и вертикальный анализы баланса дополняют друг друга.

Второй этап содержит оценку финансовой устойчивости. При анализе финансовой устойчивости предприятия проводится расчет абсолютных и относительных показателей.

К абсолютным показателям финансовой устойчивости относятся такие показатели:

1. Наличие собственных оборотных средств на конец отчетного периода.
2. Наличие собственных и долгосрочных источников финансирования запасов.
3. Общая величина основных источников формирования запасов.

В результате вышеприведенных расчетов можно получить три показателя обеспеченности запасов источниками их финансирования.

1. Излишек (+), недостаток (–) собственных оборотных средств ($\Delta \text{СОС}$).
2. Излишек (+), недостаток (–) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов.
3. Излишек (+), недостаток (–) общей величины основных источников покрытия запасов.

Показатели обеспеченности запасов с соответствующими источниками финансирования трансформируются в трехфакторную модель. С помощью этой модели определяется тип финансовой устойчивости. На практике встречаются **четыре типа финансовой устойчивости**:

1. *Абсолютная финансовая устойчивость* = (1, 1, 1). Абсолютная финансовая устойчивость характеризуется высоким уровнем платежеспособности и

не зависит от внешних кредиторов.

2. *Нормальная финансовая устойчивость* = (0, 1, 1). Нормальная финансовая устойчивость характеризуется нормальной платежеспособностью, рациональным использованием заемных средств и высокой доходностью текущей деятельности.

3. *Неустойчивое финансовое состояние* = (0, 0, 1). Неустойчивое финансовое состояние характеризуется нарушением нормальной платежеспособности, необходимостью привлечения дополнительных источников финансирования.

4. *Кризисное финансовое состояние* = (0, 0, 0). При кризисном финансовом состоянии предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства.

Наряду с абсолютными показателями финансовой устойчивости рассчитываются **относительные коэффициенты**. К ним относятся:

- ◆ коэффициент финансового риска;
- ◆ коэффициент финансовой независимости;
- ◆ коэффициент финансовой зависимости;
- ◆ коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования;
- ◆ коэффициент финансовой устойчивости;
- ◆ коэффициент маневренности собственного капитала;
- ◆ индекс постоянного актива;
- ◆ коэффициент реальной стоимости имущества;
- ◆ коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств.

Третий этап включает оценку ликвидности организации.

При анализе ликвидности сначала группируют активы по степени ликвидности и пассивы по срокам оплаты. Затем рассчитывают коэффициенты ликвидности, при помощи которых определяется платежеспособность предприятия.

На четвертом этапе ведется оценка деловой активности организации.

При оценке деловой активности организации рассчитываются показатели оборачиваемости активов. Целью анализа деловой активности является оценка качества менеджмента по критерию скорости преобразования активов организации в денежные средства. К таким показателям относятся: оборачиваемость оборотных средств, оборачиваемость запасов, оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, оборачиваемость активов, оборачиваемость чистого собственного капитала.

Пятый этап включает расчет и анализ коэффициентов рентабельности.

К таким коэффициентам относятся: рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность продаж, рентабельность производственной деятельности, рентабельность производственных фондов. [26]

Рассмотрев методы, цель и функции финансового анализа, можно сделать вывод, что финансовый анализ позволяет оценить финансовое состояние любого предприятия с помощью расчета различных коэффициентов, их изменений. Но, чтобы обеспечить выживаемость предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовое состояние, как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов.

Сельское хозяйство является одной из основных отраслей экономики, так как оно обеспечивает продовольственную безопасность страны. В настоящее время сельское хозяйство находится в кризисном состоянии.

Основными проблемами низкого уровня являются высокие цены на горючее, которые делают невозможным высокорентабельное производство сельскохозяйственной продукции; высокие процентные ставки на кредит (15–25%) из-за неуверенности в возврате кредитов; высокие таможенные пошлины на сельскохозяйственную технику и незащищенный внутренний ры-

нок от демпинговых поставок продуктов питания из-за границы; несовершенство системы налогообложения; социальные проблемы сельских жителей, при которых необходимо строительство жилья на селе, улучшение социальных условий для крестьян [2].

Главными причинами кризисного состояния аграрной экономики являются:

- ◆ убыточность производства и реализации сельскохозяйственной продукции;
- ◆ высокая просроченная задолженность предприятий бюджетам всех уровней, внебюджетным фондам, поставщикам, банкам;
- ◆ низкий коэффициент обновления основных фондов.

В экономических отношениях между субъектами хозяйственной деятельности в силу определенных причин возникают ситуации, когда организация неспособна расплатиться по своим обязательствам.

Подобные ситуации регулируются Федеральным законом от 26.10.2002 г. №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», где поясняется, что несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [2].

Впервые термин «финансовое оздоровление» был официально применен по отношению к кредитным организациям в Федеральном законе от 25.02.1999 г. № 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций», где под финансовым оздоровлением кредитной организации понимается осуществление во внесудебном порядке таких мер, как:

- ◆ оказание финансовой помощи кредитной организации ее учредителями (участниками) и иными лицами;
- ◆ изменение структуры активов и структуры пассивов кредитной организации;

- ◆ приведение в соответствие размера уставного капитала кредитной организации и величины ее собственных средств (капитала);
- ◆ изменение организационной структуры кредитной организации;
- ◆ иные меры, осуществляемые в соответствии с федеральными законами [2].

9 июля 2002 года принят Федеральный закон №83-ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей». Данный Закон предусматривает реструктуризацию (отсрочку и рассрочку) просроченной кредиторской задолженности перед бюджетом, а также задолженности перед поставщиками за полученные товары и услуги.

По сельскохозяйственным предприятиям процедура финансового оздоровления проводится в целях улучшения их финансового состояния до применения процедур банкротства и имеет максимальный срок – 13 лет. Таким образом, определение финансового оздоровления для сельхозтоваропроизводителей можно сформулировать как комплекс долгосрочных мероприятий по улучшению финансового состояния до применения процедур банкротства.

Финансовое оздоровление существующей организации, возможно, осуществить или путем восстановления платежеспособности через реструктуризацию задолженности и бизнеса организации без привлечения инвестора, или восстановлением платежеспособности путем реструктуризации задолженности и бизнеса организации с привлечением инвестора (присоединив наиболее слабое предприятие к сильному).

Вместе с тем практикуются и другие пути преодоления и профилактики неплатежеспособности хозяйств: применение новых технологий, методов управления и организации труда; предоставление оздоровительных кредитов на льготной основе; реализация внутренних резервов (применение новых технологий, совершенствование внутрихозяйственных отношений, внедрение хозрасчета, усиление контроля над затратами и исполнением работниками распоряжений руководства, подбор нескольких главных специалистов, внедрение эффективных новшеств).

Таким образом, финансовое оздоровление сельскохозяйственных организаций состоит из комплекса мероприятий по совершенствованию законодательства, реструктуризации долгов, государственной финансовой поддержке и организационных мероприятий.

Финансовое оздоровление требует использования комплекса мероприятий для повышения платежеспособности, финансовой устойчивости и эффективности деятельности предприятий и организаций и предполагает разработку стратегии финансового оздоровления, соответствующих программ и планов, на основе избранных с этой целью методов.

Важным звеном оздоровления сельскохозяйственных предприятий является не только восстановление платежеспособности, но и разработка системы мер, направленных на поддержание их финансовой устойчивости в будущем.

Основной целью всех проводимых мероприятий финансового оздоровления является предотвращение банкротства сельхозтоваропроизводителя. Для этого формируется общее аналитическое заключение, обосновываются варианты дальнейшего направления финансово-экономического развития предприятия.

Одним из важнейших критериев финансового положения предприятия является оценка ликвидности баланса и его платежеспособности. Способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам называется ликвидностью. Предприятие считается ликвидным, если оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, путем реализации текущих активов.

Абсолютно ликвидным считается такой баланс, при котором выполняются все четыре неравенства: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$.

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств. Если любое неравенство имеет знак,

противоположный оптимальному значению, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Далее необходимо провести оценку ликвидности и платежеспособности организации. При анализе ликвидности сначала группируют активы по степени ликвидности и пассивы по срокам оплаты. Затем рассчитывают коэффициенты ликвидности, при помощи которых определяется платежеспособность предприятия.

Для проведения анализа ликвидности, сначала произведем группировку активов по степени ликвидности и пассивов по срокам оплаты:

A1 – наиболее ликвидные активы (денежные средства, краткосрочные финансовые вложения).

A2 – быстро реализуемые активы (краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы).

A3 – медленно реализуемые активы (запасы и НДС по приобретенным ценностям).

A4 – труднореализуемые активы (внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность).

П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность и просроченная задолженность по кредитам и займам);

П2 – краткосрочные обязательства (краткосрочные кредиторская задолженность);

П3 – долгосрочные обязательства (долгосрочные кредиты и займы);

П4 – постоянные пассивы (собственный капитал).

Проведем анализ ликвидности баланса ООО «Колхоз Томичевский» за 2018 и 2019 годы.

Анализ ликвидности баланса ООО «Колхоз Томичевский» и группировка активов по степени ликвидности и пассивов по срокам оплаты представлены в таблице 6.2.

Таблица 6.2 – Анализ ликвидности баланса ООО «Колхоз Томичевский»

Группа активов	На 31 декабря 2018 г. тыс. руб.	На 31 декабря 2019 г. тыс. руб.	Группа пассивов	На 31 декабря 2018 г. тыс. руб.	На 31 декабря 2019 г. тыс. руб.	Платежный недостаток (-), излишек (+)	
						На 31 декабря 2018 г. тыс. руб.	На 31 декабря 2019 г. тыс. руб.
A1	6285	8385	П1	5862	3701	+423	+4684
A2	486	1198	П2	62068	49331	-61582	-48133
A3	116488	106728	П3	13840	10840	+102648	+95888
A4	58594	66025	П4	100083	118464	-41489	-52439
Итого	181853	182336	Итого	181853	182336	-	-

В анализируемом периоде у предприятия достаточно денежных средств для погашения наиболее ликвидных обязательств как в 2018 г. (излишек + 423 тыс. руб.), так и в 2019 г. излишек – 4 684 тыс. рублей. Выполненный расчет абсолютных величин по платежному излишку (недостатку) показывает, что наиболее ликвидные активы покрывают полностью обязательства как в 2018 г., так и в 2019 г.: $A1 \geq П1$. Краткосрочной дебиторской задолженности недостаточно для покрытия среднесрочных обязательств. Платежный недостаток в 2018 году составил (– 61 582 тыс. рублей), в 2019 году (– 48 133 тыс. рублей).

У предприятия недостаточна краткосрочной дебиторской задолженность для погашения среднесрочных обязательств: $A2 \leq П2$. Медленно реализуемые активы покрывают долгосрочные пассивы в 2018 году (излишек 102 648 тыс. руб.), в 2019 году (излишек 95 888 тыс. рублей), $A3 \geq П3$. Труднореализуемые активы меньше постоянных пассивов, в 2018 году недостаток составляет 41 489 тыс. рублей, в 2019 году недостаток составил 52 439 тыс. рублей, минимальное условие финансовой устойчивости соблюдается, $A4 \leq П4$.

По показателям бухгалтерского баланса соотношение между активами и пассивами представим в следующей таблице.

Таблица 6.3 – Соотношение между активами и пассивами бухгалтерского баланса

На 31 декабря 2018 года	На 31 декабря 2019 года
A1>П1	A1>П1
A2<П2	A2<П2
A3>П3	A3>П3
A4<П4	A4<П4

Из таблицы видно, что одно из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации за рассматриваемый период, не выполняется. Следовательно, можно сделать вывод, что баланс организации в анализируемом периоде не является абсолютно ликвидным.

Для более точной оценки ликвидности баланса ООО «Колхоз Томичевский» необходимо рассчитать ряд относительных коэффициентов, характеризующих качество структуры бухгалтерского баланса.

Относительные показатели рассчитываются по следующим формулам:

1) коэффициент общей платежеспособности (L_1):

$$L_1 = \frac{A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3}{П_1 + 0,5П_2 + 0,3П_3} \quad (6.1)$$

2) коэффициент абсолютной ликвидности (L_2):

$$L_2 = \frac{A_1}{П_1 + П_2} \quad (6.2)$$

3) коэффициент быстрой ликвидности (L_3):

$$L_3 = \frac{A_1 + A_2}{П_1 + П_2} \quad (6.3)$$

4) коэффициент текущей ликвидности (L_4):

$$L_4 = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2} \quad (6.4)$$

5) коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами (L_5):

$$L_4 = \frac{\Pi_4 - A_4}{A_1 + A_2 + A_3} \quad (6.5)$$

Расчет относительных показателей, характеризующих ликвидность и структуру баланса ООО «Колхоз Томичевский» приведен в таблице 6.4.

Проанализировав относительные показатели ликвидности, можно сделать вывод, что значение общего коэффициента ликвидности как в 2018 г., так и в 2019 г. оказалось выше допустимого.

Коэффициент абсолютной ликвидности ниже допустимого значения как в 2018 году, так и в 2019 году. Это означает, что предприятие не в полной мере обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов.

Таблица 6.4 – Расчет относительных показателей, характеризующих ликвидность и структуру баланса ООО «Колхоз Томичевский»

Показатель	Оптимальное значение	На 31 декабря 2018 года	На 31 декабря 2019 года	Изменение (+,-)
Коэффициент общей платежеспособности(L_1)	>1	1,08	1,30	+0,22
Коэффициент абсолютной ликвидности (L_2)	>0,2	0,09	0,16	+0,07
Коэффициент быстрой ликвидности (L_3)	>0,8	0,10	0,18	+0,08
Коэффициент текущей ликвидности (L_4)	≥ 2	1,81	2,19	+0,38
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами (L_5)	>0,1	0,95	1,04	+0,09

Значение коэффициента быстрой ликвидности оказалось выше допустимого в 2018 году и составило 0,10 единиц при оптимальном значении 0,8 единиц, в 2019 году 0,18 единиц, что на 0,08 единиц выше, чем в 2018 году. Это свидетельствует о достатке у организации ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности в отчетном периоде находится выше нормативного значения две единицы, что говорит о том, что предприятие в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. В 2019 году коэффициент увеличился на 0,38 единицы.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами выше оптимального значения, как на начало отчетного года, так и на конец. Это означает, что у предприятия достаточно собственных средств, необходимых для текущей деятельности организации.

Показатели анализа ликвидности и платежеспособности организации ООО «Колхоз Томичевский» свидетельствуют о том, что баланс предприятия на конец отчетного периода не является абсолютно ликвидным.

Руководству предприятия по итогам 2018–2019 гг. необходимо проработать структуру баланса, чтобы иметь возможность отвечать по своим обязательствам.

Финансовая устойчивость организации – это такое состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала, при сохранении платежеспособности и кредитоспособности. Финансовая устойчивость оценивается с помощью абсолютных и относительных показателей.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости – это показатели, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования.

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заемных источников финансирования, степень готовности

организации к погашению своих долгов.

Выделяют четыре типа финансовой устойчивости:

1. Абсолютная финансовая устойчивость $S = (1,1,1)$.
2. Нормальная финансовая устойчивость $S = (0,1,1)$.
3. Неустойчивое финансовое состояние $S = (0,0,1)$.
4. Кризисное финансовое состояние $S = (0,0,0)$.

Для определения типа финансовой устойчивости ООО «Колхоз Томичевский» рассчитаем следующие абсолютные показатели в таблице 6.5.

Расчет абсолютных показателей для ООО «Колхоз Томичевский» выводит следующую модель: $S = (0, 0, 1)$, то есть $E_c < 0$; $E_T < 0$; $E_\Sigma > 1$.

Такое соотношение коэффициентов говорит о том, что ООО «Колхоз «Томичевский» имеет третий вид финансовой устойчивости – неустойчивое финансовое состояние.

Таблица 6.5 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия

Показатель	На начало периода, 31 декабря 2018 года, тыс. руб.	На конец периода, 31 декабря 2019 года, тыс. руб.	Абсолютное отклонение (+,-), тыс. руб.	Темп роста, %
1. Источники собственных средств (I_c)	118464	100083	-18381	84,5
2. Внеоборотные активы (F)	66025	58594	-7431	88,7
3. Собственные оборотные средства (E_c) [1-2]	52439	41489	-10950	79,1
4. Долгосрочные обязательства (K_T)	20171	35908	+15737	178,0
5. Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат (E_T) [3+4]	72610	77397	+4787	106,6
6. Краткосрочные обязательства (K_t)	43701	45862	+2161	104,9
7. Общая величина основных источников финансирования запасов и затрат (E_Σ) [5+6]	116311	123259	+6948	105,9
8. Величина запасов и затрат (Z)	106728	116488	+9760	109,1

Продолжение таблицы 6.5

Показатель	На начало периода, 31 декабря 2018 года, тыс. руб.	На конец периода, 31 декабря 2019 года, тыс. руб.	Абсолютное отклонение (+,-), тыс. руб.	Темп роста, %
9. Излишек (недостаток) собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат ($\pm E_C$) [3-8]	-54289	-74999	-20710	138,1
10. Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат ($\pm E_T$) [5-8]	-34118	-39091	-4943	114,6
11. Излишек (недостаток) общей величины основных источников формирования запасов и затрат ($\pm E_\Sigma$) [7-8]	+9583	+6771	-2812	70,7
12. Трехмерный показатель типа финансовой устойчивости [9;10;11]	(0,0,1)	(0,0,1)	-	-

Наряду с абсолютными показателями финансовую устойчивость организации характеризуют также относительные показатели – коэффициенты, принятые в мировой и отечественной практике. Они рассчитываются как соотношение абсолютных показателей актива и пассива баланса. Суть анализа финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными показателями, а также в изучении их динамики.

Для анализа финансовой устойчивости ООО «Колхоз Томичевский» расчет относительных показателей, характеризующих финансовую устойчивость, приведен в таблице 6.6.

Расчет относительных показателей, характеризующих финансовую устойчивость ООО «Колхоз Томичевский», показал, что в пределах нормы находятся почти все показатели, кроме коэффициента обеспеченности запасов собственными источниками финансирования.

Таблица 6.6 – Расчет относительных показателей, характеризующих финансовую устойчивость ООО «Колхоз Томичевский»

Показатель	Формула расчета по балансу	Оптимальное значение	На 31 декабря 2018 г., ед.	На 31 декабря 2019 г., ед.	Изменение (+,-), ед.
Коэффициент финансового риска (К ₁)	$(1400+1500)/1300$	0,5 – 0,8	0,82	0,54	-0,28
Коэффициент финансирования (К ₂)	$1300/(1400+1500)$	≥ 1	1,22	1,85	+0,63
Коэффициент финансовой независимости (К ₃)	$1300/1700$	$\geq 0,5$	0,55	0,65	+0,10
Коэффициент финансовой зависимости (К ₄)	$(1400+1500)/1700$	$< 0,5$	0,45	0,35	-0,10
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования (К ₅)	$(1300-1100)/1210$	$\geq 0,6 - 0,8$	0,36	0,49	+0,13
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами (К ₆)	$(1300-1100)/1200$	$> 0,1$	0,34	0,45	+0,11
Коэффициент финансовой устойчивости (К ₇)	$(1300+1400)/1700$	$\geq 0,8 - 0,9$	0,77	0,87	+0,10
Коэффициент маневренности собственного капитала (К ₈)	$(1300-1100)/1300$	0,4 – 0,6	0,41	0,44	+0,03
Индекс постоянного актива (К ₉)	$1100/1300$		0,59	0,56	-0,03
Коэффициент реальной стоимости имущества (К ₁₀)	$(1130+1210)/1600$	$\geq 0,5$	0,64	0,59	-0,05

На конец 2019 года наблюдается снижение коэффициента финансового риска. Его значение равно 0,54, что на 0,28 единиц меньше чем в 2018 году. Это свидетельствует об уменьшении зависимости предприятия от привлеченного капитала. Данный коэффициент показывает, сколько заемных средств организация привлекла на один рубль собственных средств.

Нормативное значение для данного показателя находится в диапазоне 0,5–0,8. Снижение коэффициента финансового риска может свидетельствовать об уменьшении зависимости предприятия от привлеченного капитала, и чем ближе коэффициент финансового риска к нулю, тем финансово устойчиво данное предприятие.

Любое коммерческое предприятие в процессе своей деятельности не обходится без финансового риска. Для предприятия выгодно привлечение дополнительных заемных средств, с точки зрения получения дополнительной прибыли, при условии превышения рентабельности совокупного капитала над рентабельностью заемного.

Но, привлекая заемные средства, необходимо учитывать, что проценты за использование заемного капитала необходимо платить в установленный срок и в полном объеме, в отличие, от дивидендов. Уменьшение объема продаж, перебои с поставками сырья и комплектующих, кадровые проблемы и другие причины могут вызвать проблемы с обслуживанием займов.

Коэффициент финансирования увеличился и его значение равно 1,85, что говорит об уменьшении заемных средств для формирования имущества предприятия. Данный коэффициент показывает, сколько собственных средств приходится на один рубль заемных.

Принято считать нормальным, если $K_2 \geq 1$. Если величина коэффициента меньше единицы, то это означает, что большая часть имущества предприятия сформирована за счет заемных средств, и это может свидетельствовать об опасности неплатежеспособности, что приведет к затруднениям в получении кредита.

Коэффициент финансовой независимости равен 0,65, что на 0,10 единиц

больше, чем в 2018 году, а коэффициент финансовой зависимости равен 0,35 единиц, что на 0,10 единиц меньше, чем в 2018 году. Такая ситуация указывает на уменьшение финансовой зависимости предприятия от заемных источников.

Коэффициент финансовой независимости показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования. В нем отражается степень независимости организации от заемных источников. Предприятие, имеющее удельный вес собственного капитала в общей его массе не менее 50% (50% – критическая точка), то есть $K_3 \geq 0,5$ считается финансово независимой. Чем выше значение коэффициента финансовой независимости, тем независимее предприятие от внешних источников и с большей вероятностью сможет рассчитаться по своим долгам за счет собственных средств. Цифра 50% считается критической в том случае, если банки и кредиторы одновременно потребуют возврата заемных средств. Организация сможет их вернуть путем реализации своего имущества, которое образовано за счет собственных источников.

С другой стороны, близость этого показателя к единице может свидетельствовать о сдерживании темпов развития предприятия. Отказ от привлеченного заемного капитала лишает предприятие дополнительного источника финансирования прироста активов, за счет которых можно увеличить доходы.

Коэффициент финансовой зависимости показывает, какую долю составляют заемные средства в общей сумме источников финансирования. Приближение его значения к единице означает, что все финансирование осуществляется за счет собственных источников. Принято считать нормальным, если $K_4 < 0,5$.

Слишком большая доля заемных средств ведет к снижению платежеспособности предприятия, снижает его финансовую устойчивость и подрывает доверие к нему контрагентов и кредиторов. Однако, и слишком большая доля собственных средств, тоже невыгодна для предприятия, так как если рентабельность активов предприятия выше стоимости источников заемных

средств, то за недостатком собственных средств, выгоднее взять кредит.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования меньше нормативного значения как в 2018 году, так и в 2019 году, что является отрицательной тенденцией и показывает на увеличение в доле материальных активов заемных средств.

Данный коэффициент показывает, какая часть материальных оборотных активов финансируется за счет собственных источников. Нормальным считается значение, при котором $K_5 \geq 0,6-0,8$, то есть 60–80% запасов предприятия должны формироваться из собственных источников.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами увеличился на 0,11 единиц по сравнению с 2018 годом, но выше нормативного значения как в 2018 году, так и в 2019 году. Повышение этого коэффициента указывает на увеличение собственных средств и снижение зависимости при формировании оборотных активов за счет заемных источников.

Данный коэффициент характеризует степень обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами, что является важным показателем для финансовой устойчивости. Нормальным считается значение, при котором $K_6 > 0,1$, то есть не менее 10% оборотных средств должно быть сформировано за счет собственного капитала предприятия.

Коэффициент финансовой устойчивости выше нормы и наблюдается тенденция к его повышению. В 2019 году он составил 0,87%, что на 0,10 единиц больше 2018 года.

Данный коэффициент показывает, какая часть имущества предприятия финансируется за счет устойчивых источников, то есть долю тех источников финансирования, которые организация может использовать в своей деятельности длительное время. Нормальным считается значение, при котором $K_7 \geq 0,8-0,9$ и имеет положительную тенденцию.

Коэффициент маневренности собственного капитала выше норматив-

ного и наблюдается тенденция к его повышению, что указывает на увеличение доли собственных средств, находящихся в обороте.

Данный коэффициент показывает, какая часть собственного оборотного капитала находится в обороте, то есть в той форме, которая позволяет свободно маневрировать этими средствами, а какая капитализирована. Увеличение этого коэффициента свидетельствует, что большая доля собственных средств находится в обороте, то есть используется на финансирование текущей деятельности. Такая тенденция считается позитивной и обеспечивает улучшение финансового состояния предприятия.

Нормальной считается ситуация, при которой этот показатель незначительно увеличивается, и резкий его рост не может свидетельствовать о нормальной деятельности предприятия. Резкое увеличение данного показателя приведет к уменьшению других показателей, например, коэффициента финансовой автономии, что вызовет усиление зависимости предприятия от кредиторов. Нормативное значение для данного показателя находится в диапазоне: 0,4–0,6.

Индекс постоянного актива увеличился на 0,03%, указывая на увеличение доли собственных источников, направленных на покрытие внеоборотных активов. Данный коэффициент показывает, какая доля собственных источников средств направляется на покрытие внеоборотных активов, которая является основной частью производственного потенциала предприятия.

Если предприятие не пользуется долгосрочными кредитами и займами, то сложение коэффициента маневренности собственного капитала и индекса постоянного актива всегда даст единицу ($K_8 + K_9 = 1$). Собственными источниками покрываются как основные, так и оборотные средства предприятия, поэтому сумма основных средств, внеоборотных активов и собственных оборотных средств, при отсутствии в составе источников долгосрочных заемных средств, равна величине собственных средств.

В такой ситуации увеличение коэффициента маневренности возможно

при условии снижения индекса постоянного актива и, наоборот. Такая ситуация характерна для организаций, не пользующихся долгосрочными кредитами и займами на капитальные вложения.

Коэффициент реальной стоимости имущества снизился на 0,05 единиц и составляет в 2019 году 0,59. Это означает, что доля имущества в стоимости активов составляет 59%.

Данный коэффициент показывает, какую долю в стоимости активов занимает имущество, обеспечивающее основную деятельность предприятия. Нормальным считается значение коэффициента, при котором $K_{10} \geq 0,5$.

Подводя итог расчетам относительных показателей, характеризующих финансовую устойчивость ООО «Колхоз Томичевский», можно сделать вывод, что финансовая устойчивость на предприятии улучшилась и наблюдается тенденция к уменьшению зависимости предприятия от заемных источников финансирования, что является положительным моментом в работе предприятия.

При проведении анализа финансового состояния предприятий и оценки структуры их балансов, следует использовать методику, изложенную в «Методических положениях по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса», утвержденную приказом Федерального управления России по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий от 12.08.1994 г №31-р. В соответствии с ее положениями определяются следующие финансовые коэффициенты и устанавливаются их нормативы [6]:

- 1) коэффициент текущей ликвидности;
- 2) коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- 3) коэффициенты утраты (восстановления) платежеспособности.

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным является выполнение одного из следующих условий:

- ◆ коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет

значение менее 2 единиц;

♦ коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1 единицы.

В том случае, если хотя бы один из коэффициентов, перечисленных выше, имеет значение меньше указанных, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за период, установленный равным шести месяцам. [2].

В том случае, если коэффициент текущей ликвидности больше или равен двум единицам, а коэффициент обеспеченности собственными средствами больше или равен 0,1 единицы, рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности за период, установленный равным трем месяцам. [6].

Расчет показателей для определения неудовлетворительной структуры баланса ООО «Колхоз Томичевский» рассмотрим в таблице 6.7.

Таблица 6.7 – Расчет показателей для определения неудовлетворительной структуры баланса ООО «Колхоз Томичевский»

Показатели	Расчет показателя на 31 декабря 2018 года	Расчет показателя на 31 декабря 2019 года	Рекомендуемое значение	Оценка динамики показателя
Коэффициент текущей ликвидности	$123259/67930=1,81$	$116311/53032=2,19$	2	Выше нормативного. Динамика благоприятна (+0,38)
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$100083 - 58594/123259=0,34$	$118464 - 66025/116311=0,45$	0,1	Выше нормативного. Динамика благоприятна (+0,11)

Коэффициент текущей ликвидности в отчетном периоде находится выше нормативного значения в две единицы, что говорит о том, что предприятие в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. В 2019

году коэффициент увеличился на 0,38 единиц.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами выше оптимального значения, как на начало отчетного года, так и на конец. В 2019 году коэффициент увеличился на 0,11 единиц. Данный коэффициент свидетельствует о достаточности собственных средств, необходимых для текущей деятельности.

В данном случае необходимо рассчитать коэффициент утраты платежеспособности за период, установленный равным трем месяцам: $K_{уп} = \frac{2,19 + \frac{3}{12} * (2,19 - 1,81)}{2} = 1,14$.

Результат расчета коэффициента утраты платежеспособности показывает, что предприятие в течение ближайших трех месяцев не утратит свою платежеспособность, так как рассчитанный коэффициент больше единицы и составляет на конец года 1,14.

Рейтинговая оценка необходима для того, чтобы подытожить финансовое состояние и перспективы развития предприятия. Этот показатель включает в себя несколько наиболее важных коэффициентов. Большая роль уделяется показателям текущего года и меньше внимания предыдущим периодам. Для отображения результата используется классическая градация финансового состояния от 0 до AAA. Градацию финансового состояния рассмотрим в таблице 6.8.

Таблица 6.8 – Градация финансового состояния ООО «Колхоз Томичевский»

Баллы		Рейтинг	Состояние
от	до		
1	0,8	AAA	отличное
0,8	0,6	AA	очень хорошее
0,6	0,4	A	хорошее
0,2	0	BB	нормальное
0	-0,2	B	удовлетворительное
-0,2	-0,4	CCC	неудовлетворительное
-0,4	-0,6	CC	плохое
-0,6	-0,8	C	критическое
-0,8	-1	0	потенциальный банкрот

Рассмотрим основные показатели финансового состояния организации

для оценки рейтинга.

1. Рентабельность продукции по чистой прибыли: вес показателя – 0,15, количество баллов: 5% – один балл, 0–5% – 0 баллов, ниже минус один.

В организации рентабельность по чистой прибыли в 2018 году составила 55,8%, в 2019 году – 23,3%.

2. Рентабельность активов: вес показателя – 0,15, количество баллов распределяется: свыше 20% – один балл, от 0 до 20% – ноль баллов, ниже – минус один балл.

В организации рентабельность активов в 2018 году составила 15,2%, в 2019 году – 10,1%.

3. Коэффициент автономии: вес показателя – 0,15, количество баллов: выше 0,5 – один балл; 4–0,5 – ноль баллов; ниже – один балл.

В организации коэффициент автономии в 2018 году составил 0,55, в 2019 году – 0,65.

4. Коэффициент текущей ликвидности: вес показателя – 0,1, количество баллов распределяется: выше 1,2 – один балл; от 0,8 до 1,2 – 0 баллов; ниже – минус один балл.

В организации коэффициент текущей ликвидности в 2018 году составил 1,81, в 2019 году – 2,19.

5. Прирост выручки: вес показателя – 0,1; количество баллов: 40% – один балл; 20%–40% – ноль баллов; ниже – минус один балл.

В организации прирост выручки в 2018 году составил 0,2%, в 2019 году – 59,6%.

6. Рентабельность продаж: вес показателя – 0,1; количество баллов распределяется: 15% и выше – один балл; от 0 до 15% – ноль баллов; ниже – минус один балл.

В организации рентабельность продаж в 2018 году составила 19,3%, в 2019 году – 0,7%.

7. Прирост собственного капитала: вес показателя – 0,1; количество баллов: 30% и выше – один балл, от 15 до 30% – ноль баллов, ниже – минус один

балл.

В организации прирост собственного капитала в 2018 году составил 38%, в 2019 году –10,7%.

8. Коэффициент обеспечения оборотных активов собственными средствами: вес показателя – 0,05%, количество баллов: выше 0,4 – один балл, от 0,1 до 0,4 – ноль баллов, ниже – минус один.

В организации коэффициент обеспечения оборотных активов собственными средствами в 2018 году составил 0,34, в 2019 году – 0,45.

9. Коэффициент финансовой устойчивости: вес показателя – 0,05, количество баллов распределяется: выше 0,8 – один балл, от 0,6–0,8 – ноль баллов, ниже – минус один балл.

В организации коэффициент финансовой устойчивости в 2018 году составил 0,77, в 2019 году – 0,87.

Далее проведем расчет рейтинговой оценки согласно градации по баллам в таблице 6.9.

Таблица 6.9 – Расчет рейтинговой оценки финансового состояния ООО «Колхоз Томичевский»

Показатели	Вес показателя	Рейтинговая оценка		Средняя оценка, балл	Оценка с учетом веса, балл
		2018 г., балл	2019 г., балл		
Рентабельность продукции по чистой прибыли	0,15	1	1	1	0,15
Рентабельность активов	0,15	0	0	0	0
Коэффициент автономии	0,15	1	1	1	0,15
Текущая ликвидность	0,1	1	1	1	0,1
Прирост выручки	0,1	-1	1	0,3	0,03
Рентабельность продаж от валовой прибыли	0,1	1	0	0,35	0,035
Прирост собственного капитала	0,1	1	0	0,35	0,035
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	0,05	0	1	0,65	0,032
Коэффициент финансовой устойчивости	0,05	0	1	0,65	0,032
Итого	1	-	-	-	0,564

По результатам исследования предприятия финансовое состояние соответствует рейтингу А, это означает, что оно хорошее.

Организация способна отвечать по своим обязательствам в краткосрочной перспективе. Имеющие данный рейтинг организации относятся к категории заемщиков, для которых вероятность получения кредитов высока (хорошая кредитоспособность).

Современные условия рыночной экономики в России обязывают каждого предпринимателя осуществлять непрерывный контроль финансового состояния своего предприятия и предприятия конкурента или партнера.

Чтобы обеспечивать выживаемость предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовое состояние, как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов и партнеров. Цель диагностики финансового состояния состоит в проведении работы, направленной на его улучшение.

Контрольные вопросы и тестовые задания

Контрольные вопросы

1. Раскройте сущность диагностирования.
2. Опишите технологию проведения диагностирования.
3. Изложите методы диагностирования предприятия.
4. Раскройте методику оценки технико-экономического состояния предприятия.
5. Опишите методику оценки финансового состояния предпринимательской деятельности.
6. Назовите источники информации для проведения финансового анализа.
7. Какие приемы экономического анализа используются для проведения анализа финансового состояния?

8. Назовите цель финансового анализа.

9. Какие показатели финансовой устойчивости рассчитываются на основании бухгалтерского баланса?

10. Что относится к медленно реализуемым активам?

11. Что показывает коэффициент финансовой зависимости?

12. Раскройте коэффициент текущей ликвидности и его значение.

13. Назовите типы финансовой устойчивости.

Тестовые задания

1. Характеристика запасов и затрат не включает:

- а) анализ динамики запасов и затрат;
- б) анализ уровня запасов в днях расхода;
- в) степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования;
- г) анализ структуры запасов и затрат.

2. Способность предприятия превращать свои активы в денежные средства – это:

- а) ликвидность;
- б) деловая активность;
- в) платежеспособность.

3. Наиболее значимым из коэффициентов платежеспособности для инвесторов предприятия является:

- а) коэффициент абсолютной ликвидности;
- б) коэффициент ликвидности;
- в) коэффициент покрытия.

4. Наименее ликвидными активами являются:

- а) дебиторская задолженность;
- б) оборотные материальные активы;
- в) внеоборотные активы.

5. Ранжирование дебиторской задолженности по различным срокам

оплаты позволяет выявить:

- а) величину неоправданной дебиторской задолженности;
- б) величину резерва за счет оправданной дебиторской задолженности;
- в) величину неучтенной дебиторской задолженности;
- г) изменение дебиторской задолженности по сравнению с предшествующим периодом.

5. К движению денежных средств, связанному с финансовой деятельностью предприятия не относится:

- а) получение кредита;
- б) эмиссия акций;
- в) выплаты процентов по кредитам;
- г) уплата налогов;
- д) получение эмиссионных доходов.

6. Вставьте пропущенную фразу: «одним из основных условий финансовой устойчивости предприятия является приток денежных средств...»:

- а) «... от текущей деятельности предприятия...»;
- б) «... покрывающий расходы по текущей деятельности...»;
- в) «...обеспечивающий покрытие его краткосрочных обязательств...»;
- г) «... обеспечивающий покрытие его обязательств...».

7. Наиболее значимым из коэффициентов платежеспособности для кредиторов предприятия является:

- а) коэффициент абсолютной ликвидности;
- б) коэффициент ликвидности;
- в) коэффициент покрытия.

8. Недостаток собственных оборотных средств предприятия – это характеристика:

- а) абсолютной финансовой устойчивости;
- б) нормальной финансовой устойчивости;
- в) неустойчивого финансового состояния;
- г) кризисного финансового состояния.

9. Основная уставная деятельность предприятия, связанная с получением дохода – это:

- а) текущая деятельность;
- б) инвестиционная деятельность;
- в) финансовая деятельность;
- г) производственная деятельность.

Учебная литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) : Федеральный закон от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 20.04.2021) // Консультант Плюс : [сайт]. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 08.04.2021).

2. О несостоятельности (банкротстве) : Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ (ред. 30.12.2020) // Консультант Плюс : [сайт]. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 08.04.2021).

3. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ (ред. 26.07.2019) // Консультант Плюс : [сайт]. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 08.04.2021).

4. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций : утверждены Госкомстатом России от 28.11.2002 // Консультант Плюс : [сайт]. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 09.04.2021).

5. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса : Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.1994 №31-р. // Консультант Плюс : [сайт]. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 09.04.2021).

6. Методика проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты этим лицом налога

: Приказ Министерства экономического развития и торговли РФ от 26.06.2019 №382 // Консультант Плюс : [сайт]. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 09.04.2021).

7. Об акционерных обществах : Федеральный Закон от 26.12.1995 №208-ФЗ (ред. от 31.07.2020) // Консультант Плюс : [сайт]. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 05.04.2021).

8. Об обществах с ограниченной ответственностью : Федеральный Закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. 31.07.2020) // Консультант Плюс : [сайт]. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 05.04.2021).

9. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 08.07.2020) // Консультант Плюс : [сайт]. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.04.2021).

10. О крестьянском (фермерском) хозяйстве : Федеральный Закон от 11.06.2003 №74-ФЗ (ред.от 29.12.2020) // Консультант Плюс : [сайт]. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 05.04.2021).

11. Трудовой кодекс Российской Федерации : Федеральный закон от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 09.03.2021) // Консультант Плюс : [сайт]. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.04.2021).

12. Алексеева, Г. И. Бухгалтерский финансовый учет : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Г. И. Алексеева. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 215 с. – ISBN978-5-5.34-03824-8.

13. Артюхова, А. В. Анализ финансового состояния предприятия: сущность и необходимость проведения / А. В. Артюхова. А. А. Литвин // Молодой ученый. – 2017. – №11. – С. 744–747. – ISBN: 978-5-16-011675-4.

14. Арустамов, Э. А. Предпринимательская деятельность /Э. А. Арустамов. – Москва : КноРус, 2013. – 206 с. – ISBN 978-5-406-03174-2.

15. Банк, В. Р. Финансовый анализ / В. Р. Банк. – Москва : Проспект, 2016. – 344 с. – ISBN 5-482-000.22-2.

16. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта: учебное пособие / И. Т. Балабанов. – Москва : Финансы и статистика, 2015. – 560 с. – ISBN 5-279-0.2243-8.

17. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента : учебное пособие / И. Т. Балабанов. – Москва : Финансы и статистика, 2016. – 320 с. – ISBN 5-279-02241-1.

18. Бороненкова С. А. Комплексный экономический анализ в управлении предприятием : учебное пособие / С. А. Бороненкова, М. В. Мельник. – Москва : ФОРУМ, ИНФРА-М, 2016. – 352 с. – ISBN 978-5-16-016455-7.

19. Бочаров, В. В. Финансовый анализ / В. В. Бочаров. – Санкт-Петербург : Питер, 2016. – 240 с. – ISBN: 978-5-46.9-01726-4.

20. Ковалев, В. В. Анализ баланса: научная литература / В. В. Ковалев. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Проспект, 2016. – 61 с. – ISBN 978-5-392-20349-9.

21. Ковалев, В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В. В. Ковалев. – Москва : Финансы и статистика, 2018. – 720 с. – ISBN 5-279-02732-4.

22. Краткий экономический словарь / под ред. Ю. А. Белика. – Москва : Политиздат, 1987. – 397 с.

23. Крылов, С. И. Финансовый анализ : учебное пособие / С. И. Крылов. – Москва : Издательство Уральского университета, 2016. – 160 с. – ISBN 978-5-7996-1614-4.

24. Лапуста, М. Г. Предпринимательство / М. Г. Лапуста. – Москва : ИНФРА-М, 2011. – 608 с. – ISBN 978-5-16-00.3252-8. – URL: https://www.studmed.ru/view/lapusta-mg-predprinimatelstvo-uchebnik_24895c0.html?page=61.

25. Любушин, Н. П. Экономический анализ : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит» / Н. П. Любушин. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017 – 575 с.

26. Пономарева, Л. В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие / Л. В. Пономарева, Н. Д. Стельмашенко. – Москва : Вузовский учебник, 2018. – 200 с. – ISBN 978-5-9558-0304-3.

27. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 830 с. – ISBN 978-5-16-011214-5.

28. Савицкая, Г. В. Экономический анализ : учебник. – 12-е изд., перераб. и доп. / Г. В. Савицкая. – Москва : Новое знание, 2019. – 394 с. – ISBN 978-5-16-014849-6.

29. Техпромфинплан предприятия // Большая советская энциклопедия : [в 51 т.] / гл. ред. С. И. Вавилов. – 2-е изд. – Москва : Советская энциклопедия, 1949–1958.

30. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А. Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 374 с. – ISBN 978-5-906932-29-7.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Дайте определение анализу, экономическому анализу, управленческому анализу.
2. Что собой представляют объекты и субъекты управленческого анализа?
3. Какова система целей и задач управленческого анализа?
4. Что такое процесс управления?
5. От чего зависит оптимальность принимаемых управленческих решений и какова структура принятия управленческого решения?
6. Назовите и охарактеризуйте функции управления.
7. Что такое обратная связь в системе управления?
8. Как подразделяется управленческий анализ с точки зрения временного аспекта?
9. Дайте характеристику четырех фаз выработки управленческого решения.
10. Что служит объектом управления?
11. Что относится к ресурсам, результатам и процессам производства в системе управления?
12. Назовите особенности управленческого анализа.
13. С чем связаны направления управленческого анализа?
14. Каковы основные принципы управленческого анализа?
15. Назовите этапы управленческого анализа.
16. Что такое экономическая и аналитическая информация?
17. Какие классификационные признаки отличают экономические документы?
18. Что является информационным обеспечением управленческого анализа?
19. Чем отличаются разные виды отчетности?

20. Какие показатели используются в управленческом анализе?
21. В чем отличия понятий «метод» и «методика» анализа?
22. Каковы характерные особенности метода управленческого анализа?
23. Какие методы относятся к качественным (неформализованным, логически) и их значение в управленческом анализе?
24. Какие количественные (формализованные) методы применяются в управленческом анализе?
25. В каких случаях и какие абсолютные показатели, относительные и средние величины используются в управленческом анализе?
26. Что такое вертикальный анализ? Каковы его основные черты?
27. Чем отличается горизонтальный анализ от вертикального и когда он применяется?
28. В чем сущность трендового анализа?
29. Что такое факторный анализ? Каковы его задачи и в каких случаях он используется в управленческом анализе?
30. Какие методы стохастического анализа можно использовать в управленческом анализе?
31. Что такое бизнес-план?
32. Каковы цели и в каких случаях составляется бизнес-план?
33. Что входит в состав стратегического планирования?
34. Назовите признаки и элементы планирования.
35. Дайте характеристику структуры разделов бизнес-плана.
36. В чем особенности финансового плана?
37. Что собой представляют понятия «бюджет предприятия» и «бюджетирование»?
38. Каковы функции бюджета предприятия?
39. Какие виды бюджетов предприятия Вы знаете?
40. Охарактеризуйте структуру операционного и финансового бюджетов.
41. В чем суть понятий «смета» и «сметное планирование»?

42. Какие методы сметного планирования Вы знаете?
43. Из каких элементов состоит прогнозное моделирование?
44. Дайте характеристику методов планирования и прогнозирования.
45. Какие факторы влияют на прогноз объема продаж?
46. Дайте характеристику основных плановых смет.
47. Объясните понятия «норма» и «норматив».
48. Что такое анализ внешней среды?
49. Охарактеризуйте последовательность стратегического управленческого анализа.
50. Дайте характеристику факторов макросреды, влияющих на деятельность предприятия.
51. В чем заключается PEST-анализ?
52. Из каких элементов состоит мезосреда?
53. Что такое ситуационный маркетинговый анализ?
54. Из каких этапов состоит процесс исследования рынка?
55. В чем заключается сегментирование рынка?
56. Каковы принципы сегментации рынка?
57. Какие факторы влияют на спрос?
58. Что такое «матрица лояльности»?
59. В чем заключается анализ мотивации покупателей?
60. Дайте характеристику метода сегментации VALS.
61. Назовите элементы анализа покупательной способности.
62. Что такое эластичность?
63. Какие бывают коэффициенты эластичности спроса?
64. Что такое жизненный цикл продукта?
65. Дайте характеристику модели анализа товара.
66. Каковы основные критерии для анализа продукции в модели Мак-Кинси?
67. Дайте характеристику матрицы модели «GE/McKinsey».

68. Из каких этапов состоит анализ конкурентной среды?
69. Какие факторы влияют на действия конкурентов?
70. Из чего состоит основная и вспомогательная деятельность по созданию стоимости по концепции М. Портера?
71. Охарактеризуйте направления анализа сильных и слабых сторон конкурентов.
72. В чем заключается анализ движущих сил конкурентной среды?
73. Как рассчитывается показатель интенсивности конкуренции?
74. Как рассчитать интегральный показатель конкурентоспособности?
75. Какие методы используются для деления затрат на постоянные и переменные?
76. Почему на практике используется бухгалтерская модель безубыточности?
77. Какие допуски и ограничения используются при построении бухгалтерской модели безубыточности?
78. Что такое маржинальный доход?
79. Какие факторы влияют на порог рентабельности?
80. Что показывает запас финансовой прочности?
81. В чем сущность механизма операционного рычага?
82. Каковы особенности использования эффекта операционного рычага для перспективного анализа прибыли?
83. Что относится к понятию «финансовый результат» деятельности предприятия?
84. Какие внешние факторы (не зависящие от деятельности предприятия) влияют на величину прибыли (убытка) предприятия?
85. Какие внутренние факторы (зависящие от деятельности предприятия) влияют на величину прибыли (убытка) предприятия?
86. Из чего складываются доходы предприятия?
87. Как определить и проанализировать прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистую прибыль?

88. Какие факторы влияют на прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистую прибыль?
89. В чем сущность анализа динамики прибыли?
90. Как рассчитывается рентабельность продаж организации?
91. Перечислите факторы, влияющие на рентабельность продаж организации.
92. Какие коэффициенты включаются в сводную систему показателей рентабельности предприятия?
93. Какой коэффициент позволяет оценить эффективность использования активов организации?
94. Что относится к нефинансовым результатам деятельности предприятия?
95. Назовите направления повышения прибыли предприятия.
96. Назовите основные этапы развития стратегического анализа.
97. В чем главная задача стратегического управленческого анализа?
98. Охарактеризуйте этапы эволюции систем управления.
99. Какие этапы можно выделить в экономическом развитии стран?
100. Дайте характеристику элементам структуры стратегического управления.
101. Назовите признаки и виды классификации стратегий.
102. Что относится к глобальным стратегиям?
103. В чем отличия анализа корпоративной, функциональной и бизнес-стратегий?
104. Дайте характеристику принципам стратегического управления.
105. В чем заключается стратегический анализ среды деятельности предприятия?
106. Какие факторы влияют на деятельность предприятия со стороны макросреды?
107. Какие факторы влияют на деятельность предприятия со стороны мезосреды?

108. Назовите элементы и признаки внутренней среды деятельности.
109. Какие разделы и показатели включаются в стратегический план?
110. Назовите этапы и область применения SWOT–анализа.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Управленческий анализ в системе управления предприятием.
2. Методологическая основа управленческого анализа.
3. Методы экономического анализа.
4. Методика управленческого анализа.
5. Анализ эффективности управления предприятием.
6. Стратегический анализ в системе управления предприятием.
7. Анализ в системе бизнес-планирования.
8. Анализ внешней среды.
9. Анализ технико-организационного уровня производства.
10. Анализ эффективности использования основных фондов.
11. Анализ эффективности использования материальных ресурсов.
12. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов.
13. Анализ расходов.
14. Методика финансового анализа.
15. Анализ и оценка эффективности бизнеса.
16. Анализ и диагностика доходов и продаж.
17. Анализ поведения затрат и взаимосвязь затрат, объема продаж и прибыли.
18. Анализ качества прибыли и её формирование.
19. Анализ показателей рентабельности как базы многофакторного анализа.
20. Особенности анализа неплатежеспособных предприятий.
21. Анализ собственного капитала.

22. Анализ кредитной политики, платежеспособности и кредитоспособности предприятия.
23. Анализ результатов деятельности предприятия.
24. Анализ денежных потоков экономических субъектов.
25. Анализ эффективности внешнеэкономических связей экономических субъектов.
26. Анализ финансовых результатов и рентабельности продаж.
27. Анализ рентабельности активов и собственного капитала.
28. Анализ финансового состояния и диагностика вероятности банкротства коммерческой организации.
29. Методы комплексной оценки эффективности деятельности предприятия.
30. Анализ эффективности бизнеса.
31. Стратегический анализ финансовой позиции экономического субъекта на рынке.
32. Анализ изменений в собственном капитале экономического субъекта.
33. Анализ качественных характеристик отчетной информации.
34. Анализ заёмного капитала экономического субъекта.
35. Анализ формирования доходов экономического субъекта.
36. Анализ эффективности издержек экономического субъекта.
37. Анализ результативности деятельности организаций.
38. Анализ качества отчетности организации.
39. Анализ эффективности инвестиций.
40. Экономический анализ в системе управления предприятием.
41. Анализ безубыточности деятельности организации.
43. Анализ финансовых результатов.
44. Анализ рыночной активности организации.
45. Анализ эффективности использования оборотных средств.
46. Анализ лизинговой деятельности.

47. Анализ деловой активности организации.
48. Анализ розничного товарооборота.
49. Анализ расходов на продажу в торговых организациях.
50. Особенности анализа прибыли в торговле.
51. Анализ управленческих решений на основе маржинального анализа.
52. Анализ объема, ассортимента и качества продукции.
53. Информационная база внешнего анализа, её характеристика.
54. Информационная база внутреннего анализа, её характеристика.
55. Способы и приемы внешнего анализа.
56. Способы и приемы внутреннего анализа.
57. Анализ уровня рисков в деятельности экономического субъекта.
58. Анализ имущественного положения и структуры капитала предприятия.

**ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ»,
НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ,
ВКЛЮЧАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ БАЗЫ ДАННЫХ**

1. Федеральная информационная система Единое окно доступа к образовательным ресурсам, <http://window.edu.ru/>.
2. Сельскохозяйственная электронная библиотека знаний: информационно-справочная система, <http://www.cnsnb.ru/akdil/>.
3. Мой бизнес: сайт Министерства экономического развития и торговли РФ. Портал по поддержке предпринимательства, <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/project>.
4. Административно-управленческий портал – электронная библиотека по вопросам экономики, финансов, менеджмента и маркетинга на предприятии, <http://www.aup.ru>.

5. AgroXXI – агропромышленный портал, <https://www.agroxxi.ru/novosti-selskogo-hozjaistva.html>.
6. Управление производством – деловой портал, <http://www.up-pro.ru/>.
7. Центр агроаналитики, <https://specagro.ru/>.
8. Корпоративный менеджмент. Энциклопедия управления, <https://www.cfin.ru/>.
9. Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент», <http://ecsocman.hse.ru/>.
10. Анатомия бизнеса. Формула успеха, <https://specagro.ru/>.
11. Менеджмент для предпринимателей – курс для менеджеров сферы малого бизнеса, <http://www.dist-cons.ru/modules/mp/index.html>.
12. Агровестник: портал. Отраслевая агроаналитика. Технологии. Региональная информация. Новости, <https://agrovesti.net/>.
13. Образовательный портал LIKETEST, <https://liketest.ru/ekonomika/test-s-otvetami-strategicheskij-analiz.html>.
14. AGRIS (Agricultural Research Information System) – международная реферативная база данных по всем вопросам сельского хозяйства и смежным с сельским хозяйством областям, <http://agris.fao.org/agris-search/index.do>.
15. 2) опытная база данных «Наилучшие доступные технологии в агропромышленном комплексе», <https://rosinformagrotech.ru/db/opytnaya-bd-nailuchshie-dostupnye-tekhnologii-v-apk>.
16. База данных «Информационные ресурсы по реализации направлений Федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства на 2017-2025 годы», <http://89.222.235.178/cgi-bin/WebIrbis3/Search1.exe?C21COM=Enter&I21DBN=FNTP>

Учебное издание

Пашина Любовь Леонидовна

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
И ДИАГНОСТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Учебное пособие

для обучающихся по направлению 38.04.01 «Экономика»
профиль «Аналитическая экономика и бизнес-процессы в АПК»

Подписано в печать 29.04.2020. Формат 60х90/16.
Усл. печ. л. 22,52. Уч.-изд. л 7,42. Печать по требованию. Заказ 22

Дальневосточный государственный аграрный университет.
г. Благовещенск, ул. Политехническая, 86