МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Кафедра экономического анализа, статистики и финансов**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ**

**ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ АО «НЕВСКАЯ КОСМЕТИКА»**

Работу выполнил (а) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ И.Ф. Ичмелян

(подпись, дата)

Направление подготовки 38. 03. 01 Экономика курс 4

Направленность (профиль) Финансы и кредит

Научный руководитель:

канд. эконом. наук, доц. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ к.э.н., доцент Е. В. Вылегжанина

(подпись, дата)

Нормоконтролер:

канд. эконом. наук, доц. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ к.э.н., доцент Е. В. Вылегжанина

(подпись, дата)

Краснодар 2020

**СОДЕРДАНИЕ**

[ВВЕДЕНИЕ 4](#_Toc59616813)

[1 Анализ изменения в составе и структуре активов предприятия АО «Невская косметика» за 2019 год 7](#_Toc59616814)

[2 Оценка влияния факторов на изменение эффективности использования основных средств предприятия в 2018 г. по сравнению с 2019 г. 10](#_Toc59616815)

[3 Характеристика структуры оборотных активов предприятия АО «Невская косметика» 12](#_Toc59616816)

[4 Динамика, состав и структура краткосрочной дебиторской задолженности и кредиторской задолженности АО «Невская косметика» за 2019 год 13](#_Toc59616817)

[5 Сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности АО «Невская косметика» за 2018 – 2019 гг. 15](#_Toc59616818)

[6 Изменения в составе и структуре источников формирования активов предприятия за 2019 год 17](#_Toc59616819)

[7 Расчет чистых активов предприятия АО «Невская косметика» за 2019 год 20](#_Toc59616820)

[8 Группировка активов по уровню их ликвидности и обязательств по срочности оплаты 22](#_Toc59616821)

[9 Динамика платежеспособности предприятия АО «Невская косметика» 23](#_Toc59616822)

[10 Динамика показателей рыночной устойчивости 27](#_Toc59616823)

[11 Расчет показателей для определения типа финансовой устойчивости 33](#_Toc59616824)

[12 Динамика общих и частных показателей оборачиваемости активов предприятия 34](#_Toc59616825)

[13 Расчёт влияния факторов на изменение оборачиваемости активов 37](#_Toc59616826)

[14 Динамика финансовых результатов компании (горизонтальный анализ) 39](#_Toc59616827)

[17 Динамика показателей, характеризующих доходы, расходы, доходность и рентабельность предприятия 45](#_Toc59616828)

[18 Факторный анализ рентабельности активов, собственного капитала и рентабельности продаж 48](#_Toc59616829)

[19 Анализ затрат предприятия по элементам 50](#_Toc59616830)

[20 Сводная таблица влияния факторов на затраты на рубль продаж 51](#_Toc59616831)

[21 Сводная таблица влияния интенсивных и экстенсивных факторов на объем продаж 53](#_Toc59616832)

[22 Расчёт «критического» объема продаж, запаса финансовой прочности и операционного рычага 56](#_Toc59616833)

[23 Основные показатели платежеспособности и рентабельности для оценки инвестиционной привлекательности предприятия 57](#_Toc59616834)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 60](#_Toc59616835)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 62](#_Toc59616836)

[ПРИЛОЖЕНИЯ 64](#_Toc59616837)

**ВВЕДЕНИЕ**

Экономический анализ деятельности предприятия помогает установить и оценить финансовое состояние предприятия, своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности, находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности, а также чтобы постоянно проводить работу, направленную на устранение недостатков.

Финансовое состояние предприятия определяется различными показателями, которые отражают эффективность использования капитала в финансово-хозяйственной деятельности, а также степень обеспеченности предприятия всеми необходимыми финансовыми ресурсами.

На современном этапе развития экономики актуальность данной темы обусловлена тем, что анализ финансово-хозяйственной деятельности позволяет оценить итоговые результаты деятельности предприятия, что в свою очередь помогает планировать и координировать дальнейшую работу, выявлять способы увеличения прибыли и снижения риска и принимать верное решение о том, куда направлять ресурсы организации.

Цель данного исследования – проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия и разработка мероприятий по улучшению его работы.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

— провести анализ изменения в составе и структуре активов предприятия АО «Невская косметика»;

— оценить влияние факторов на изменение эффективности использования основных средств предприятия АО «Невская косметика»;

— дать характеристику структуры оборотных активов предприятия АО «Невская косметика»;

— проанализировать динамику, состав и структура краткосрочной дебиторской задолженности и кредиторской задолженности предприятия;

— провести сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности предприятия;

— проследить изменения в составе и структуре источников формирования активов предприятия за 2019 год;

— рассчитать чистые активы предприятия АО «Невская косметика» за 2019 год;

— сгруппировать активы по уровню их ликвидности и обязательства по срочности оплаты;

— проанализировать динамику платежеспособности предприятия АО «Невская косметика»;

— провести анализ динамики показателей рыночной устойчивости;

— рассчитать показатели для определения типа финансовой устойчивости;

— проследить динамику общих и частных показателей оборачиваемости активов предприятия;

— рассчитать влияния отдельных факторов на изменение оборачиваемости активов;

— провести горизонтальный анализ динамики финансовых результатов предприятия;

— структурно-динамический анализ основных элементов формирования конечных финансовых результатов деятельности (вертикальный анализ);

— составить сводную таблицу влияния факторов на прибыль от продаж отчетного периода;

— провести анализ динамики показателей, характеризующих доходы, расходы, доходность и рентабельность предприятия;

— провести факторный анализ рентабельности активов, собственного капитала и рентабельности продаж;

— проанализировать затраты предприятия по элементам;

— составить сводную таблицу влияния факторов на затраты на рубль продаж;

— составить сводную таблицу влияния интенсивных и экстенсивных факторов на объем продаж;

— провести расчёт «критического» объема продаж, запаса финансовой прочности и операционного рычага;

— оценить основные показатели платежеспособности и рентабельности для оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Объект исследования – экономическая деятельность предприятия АО «Невская косметика».

Предмет исследования – производственно-хозяйственная и финансовая деятельность предприятия.

Информационной базой исследования послужили литературные источники, материалы тематических сайтов, интернет, данные бухгалтерской (финансовой) отчетности ОА «Невская косметика»: «Бухгалтерский баланс» за 2018 и 2019 год , «Отчет о финансовых результатах», «Отчет об изменениях капитала», «Отчет о движении денежных средств», «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах».

Курсовая работа состоит из введения, аналитической части, заключения. Во введении обоснована актуальность выбранной темы исследования, показана ее теоретическая часть и практическая значимость; представлена характеристика степени разработанности, проблемы; определен объект, предмет, цель и задачи исследования; сформулированы основные положения исследования. В аналитической части содержится описание методики расчетов и интерпретация полученных результатов. В заключении приведены основные выводы исследования и предложения по стабилизации и совершенствованию хозяйственной деятельности предприятия.

# **1 Анализ изменения в составе и структуре активов предприятия АО «Невская косметика» за 2019 год**

Для анализа динамики состава и структуры имущественного положения АО «Невская косметика» использован сравнительный аналитический баланс предприятия. Данные об имущественном положении отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Изменения в составе и структуре активов предприятия за 2019 год

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Элементы (виды)  активов баланса | На начало года | | На конец года | | Изменения | | |
| Абсолютная величина, млн.р. | Удельный вес во всех активах, % | Абсолютная величина, млн.р. | Удельный вес во всех активах, % | Абсолютное, млн.р. | Относительное, % | Структурное, % |
| 1. Внеоборотные активы, всего  Из них: | 2386,7 | 13,46 | 8498,7 | 41,73 | 6111,9 | 256,08 | 28,27 |
| 1.1 Нематериальные активы | 14,9 | 0,08 | 13,8 | 0,06 | -1,0 | -6,99 | -0,02 |
| 1.2 Основные средства | 2035,5 | 11,47 | 2039,2 | 10,01 | 3,7 | 0,18 | -1,47 |
| 1.3 Результаты НИОКР | 4,1 | 0,02 | 4 | 0,02 | -0,1 | -3,96 | 0,00 |
| 1.4 Долгосрочные финансовые вложения | 110,5 | 0,62 | 6296,2 | 30,91 | 6185,5 | 5593,76 | 30,29 |
| 1.5 Прочие внеоборотные активы | 221,6 | 1,25 | 145,5 | 0,72 | -76,1 | -34,34 | -0,54 |
| 2. Оборотные активы, всего  В том числе: | 15345,5 | 86,54 | 11868,5 | 58,27 | -3477,0 | -22,66 | -28,27 |
| 2.1 Запасы | 1496,7 | 8,44 | 1742,4 | 8,56 | 245,6 | 16,41 | 0,11 |
| 2.2 Дебиторская задолженность | 1734,7 | 9,78 | 1691,7 | 8,31 | -42,9 | -2,48 | -1,48 |
| 2.3 Краткосрочные финансовые вложения | 11465,5 | 64,66 | 8192,6 | 40,23 | -3272,8 | -28,55 | -24,43 |

Продолжение таблицы 1

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Элементы (виды)  активов баланса | На начало года | | На конец года | | Изменения | | |
| Абсолютная величина, млн.р. | Удельный вес во всех активах, % | Абсолютная величина, млн.р. | Удельный вес во всех активах, % | Абсолютное, млн.р. | Относительное, % | Структурное, % |
| 2.4 Денежные средства и денежные эквиваленты | 613,4 | 3,46 | 218,2 | 1,07 | -395,2 | -64,432 | -2,39 |
| 2.5 Прочие оборотные активы | 35,1 | 0,02 | 23,5 | 0,12 | -11,5 | -32,90 | -0,08 |
| 2.6 Всего величина активов (имущества) | 17732,3 | 100,00 | 20367,2 | 100,00 | 2634,9 | 14,86 | — |

Структура активов организации на отчетную дату характеризуется следующим соотношением: 41,73% внеоборотных активов и 58,27% текущих. Активы организации за два года увеличились на 2634,9 млн. руб. (на 14,86 %). Отмечая рост активов, необходимо учесть, что собственный капитал увеличился еще в большей степени, опережающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов следует рассматривать как положительный фактор.

По данным полученным, в таблице можно сделать следующие выводы, к концу отчетного периода, в составе внеоборотных активов наибольшую долю (30,91%) занимают долгосрочные финансовые вложения и основные средства (10,01%).

По сравнению с 2018 годом, в 2019 году финансовые вложения увеличились в 500 раз, что составило 6185,5 млн. р., увеличение в структуре активов составило 30,29 %. На отчетную дату финансовые вложения занимают наибольшую долю в структуре, это говорит о том, что в компании есть отвлеченные денежные средства, так как компания занимается производством продукции, то целесообразно было бы направить свободные активы на увеличение оборотных активов. То, что компания активно вкладывается в долгосрочные активы, это говорит о том, что компания не рассчитывает на свои силы и ищет дополнительные источники дохода.

На отчетную дату наблюдается увеличение основных средств, которое составило 3,6 млн. р. или 0,18%, уменьшение в структуре активов составило 1,47 %. Увеличение основных средств происходило за счет приобретения зданий и оборудования, что является положительной тенденцией для компании, так как это говорит о том, что компания направляет средства на расширении деятельности организации и на технологическое оснащение компании.

В составе краткосрочных активов на отчетную дату заметно снижение на 28,5%, что составило 3272,8 млн. р, при этом удельный вес в структуре активов увеличился на 4,32%. В ходе анализа была заметна тенденция к снижению, это говорит о том, что организация в отчетном году не имела возможности вложить свободные денежные средства в данный вид оборотных активов, так как сами денежные средства имели тенденцию к снижению. В 2019 году, по сравнению с 2018 годом денежные средства и денежные эквиваленты снизились на 64,43 %, что составило 395,2 млн. р, удельный вес в структуре активов снизился на 24,43%. С одной стороны это хорошо, что деньги не замораживаются на счетах компании, но с другой стороны все это происходит на фоне увеличения долгосрочных финансовых вложений.

Анализ дебиторской задолженности показал, что в 2019 году, по сравнению с 2018 годом дебиторская задолженность снизилась на 2,48%, что составило 42 949 млн. р., удельный вес в структуре активов снизился на 1,48%. Опираясь на данные из пояснительной записки (5.1 наличие и движение дебиторской задолженности) следует отметить, что наибольшую долю в составе дебиторской задолженности на начало 2018 года занимала задолженности покупателей и заказчиков (89,34), в отчетном периоде произошло снижение по этой статье на 4,14%, что дает основание считать, что уменьшение дебиторской задолженности по состоянию на конец года произошло главным образом за счет возвращения долгов покупателями и заказчиками, что оказывает благоприятное влияние на деятельность предприятия .

По сравнению с 2018 годом в 2019 году запасы увеличились на 16,41 %, что составило 245,6 млн. р., при этом изменение в структуре активов составило 0,11%. (Наибольшую долю в запасах на конец периода занимает сырье и материалы, количество которых на складе увеличилось на 16,2% и составило (50,4%), это говорит о том, что предприятие снизило выпуск продукции и сырьё осталось не использованным. (47,9%) составляет готовая продукция, количество которой также увеличилось на 19,3% по сравнению с 2018 годом, что повлекло за собой снижение реализации продукции, скорее всего спрос на продукцию компании не стабилен и снижается, поэтому компании приходится искать дополнительные источники дохода.

# **2 Оценка** **влияния факторов на изменение эффективности использования основных средств предприятия в 2018 г. по сравнению с 2019 г.**

Основные средства в своей совокупности образуют производственно –техническую базу хозяйствующего субъекта и определяют его производственную мощь. Обеспеченность организации и её структурных подразделений основными средствами, уровень их использования оказывают влияние на производительность труда, объемы производства и реализации продукции, а также затраты на содержание и обновление основных средств. Увеличение эффективности использования основных средств способствует относительной экономии расходов организации. Эффективность использования основных средств характеризуется соотношением темпа роста выпуска продукции и темпов роста стоимости основных средств, а также показателями фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности и фондорентабельности. Обобщающим показателем является фондоотдача - объем продукции, произведенной за год или другой период, приходящийся на 1 руб. стоимости основных средств. Таким образом, состояние производственного потенциала организации – это один из важнейших факторов эффективности основной деятельности предприятия, а также его финансовой устойчивости. Анализ эффективности использования основных средств представлен в таблице 2.

Таблица 2– Результаты оценки влияния факторов на изменение эффективности использования основных средств предприятия АО «Невская косметика» в 2018 г. по сравнению с 2019 г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Отчётный период | Предыдущий период | Изменения  (+,–) |
| Выручка, млн.р. | 11848,1 | 12355,5 | -507,4 |
| Средняя величина основных средств, млн.р. | 2037,3 | 1952,3 | 85,0 |
| Фондоотдача основных средств, р. | 5,815 | 6,328 | -0,513 |
| Изменение фондоотдачи основных средств за счет: | -0,513 | | |
| Объема продаж, р. | -0,253 | | |
| Средней величины основных средств, р. | -0,259 | | |

В результате снижения выручки на 4, 11% в отчетном периоде на единицу основных средств пришлось на 0,5 млн. р. меньше выручки, чем в предыдущем периоде, что привело к уменьшению фондоотдачи на 8,11%., снижение фондоотдачи, как правило, является отрицательным фактором для компании, но в данном случае, обратим внимание, на то, что стоимость основных средств, росла более быстрыми темпами, чем выручка, из этого можно сделать следующий вывод: компания активно вкладывалась в основные средства, в следствии чего стоимость основных средств росла т. е. предприятие вкладывалось в модернизацию производства, что в долгосрочной перспективе может оказать положительное влияние на деятельность организации.

Фондоотдача в отчетном периоде снизилась почти на 0,5 млн. р., это произошло за счет влияния следующих факторов:

1) вследствие снижения выручки от продаж на 507,4 млн. р., фондоотдача снизилась на 0,25 млн. р.

2) вследствие увеличения основных средств на 84,9 млн. р., фондоотдача снизилась на 0,26 млн. р.

# **3** **Характеристика структуры оборотных активов предприятия АО «Невская косметика»**

Оборотные активы (оборотные средства, оборотный капитал) – это активы предприятия, возобновляемые с определённой регулярностью для обеспечения текущей деятельности, т. е. это вложения, которые, как правило, оборачиваются в течение года или одного производственного цикла

В хозяйственной деятельности предприятия необходимо участие не только основных, но и оборотных средств, необходимых для своевременного выполнения всех хозяйственных операций.

Оборотные активы и политика управления ими важны, прежде всего, с позиции обеспечения непрерывности и эффективности текущей деятельности фирмы. Поскольку в большинстве случаев изменение величины оборотных активов сопровождается изменением краткосрочных пассивов, то оба этих объекта бухгалтерского учёта рассматриваются совместно в рамках политики управления чистым оборотным капиталом.

Таблица 3– Характеристика структуры оборотных активов предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Элементы оборотных активов (ОА) | Доля элемента оборотных активов в общем объеме оборотных активов, % | | Изменения  (+,–) |
| Начало периода | Конец периода |
| Запасы | 8,44 | 8,55 | 0,11 |
| Дебиторская задолженность | 9,78 | 8,31 | -1,48 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 64,66 | 40,22 | -24,43 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 3,46 | 1,07 | -2,39 |
| Прочие оборотные активы | 0,20 | 0,12 | -0,08 |
| Итого оборотных активов | 100 | 100 | 0,00 |

Наибольшую долю на отчетную дату занимают краткосрочные финансовые вложения 40,22%, что на 24,43 % меньше, чем в прошлом году. Такая значительная доля краткосрочных финансовых вложений говорит о стремлении к сохранению капитала и получении прибыли путем применения тактических методов в небольшой период времени. В этом случае структура активов обогащается ликвидностью. Важно учитывать, что на определенном этапе увеличение оборотных активов, включающих в себя краткосрочные финансовые вложения, может свидетельствовать о расширении масштабов экономической деятельности предприятия.

Запасы в оборотных активах на отчетную дату составляют долю в 8,55%, по сравнению с предыдущим периодам доля запасов практически не изменилась. Учитывая специфику деятельности компании, доля запасов слишком мала, недостаток запасов (сырья, материалов, топлива) может привести к перебоям процесса производства, недогрузке производственной мощности, падению объемов выпуска продукции, росту себестоимости, убыткам, что также отрицательно скажется на доходах от основного вида деятельности.

Доля дебиторской задолженности незначительна, в предыдущем периоде она составляла 9%, причем в отчетный период она снизилась на 1,5 %, что является положительным фактором.

# **4** **Динамика, состав и структура краткосрочной дебиторской задолженности и кредиторской задолженности предприятия АО «Невская косметика» за 2019 год**

Анализ дебиторской и кредиторской задолженностей имеет важное значение, так как изменение их объема, состава и структуры оказывает весьма существенное влияние на финансовое состояние предприятия.

Анализ дебиторской задолженности начинают с рассмотрения ее абсолютной и относительной величин. В наиболее общем виде изменения в объеме дебиторской задолженности за отчетный период могут быть охарактеризованы методами горизонтального и вертикального анализа баланса.

Таблица 4 – Динамика, состав и структура краткосрочной дебиторской задолженности и кредиторской задолженности за 2019 год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Элементы задолженности | На 1.01.18 г. | На 1.01. 19г. | Изменение (+,–) |
| 1 Дебиторская задолженность (ДЗ), всего, млн.р. | 1734,7 | 1691,7 | -2,48 |
| В том числе:  1.1 Покупатели и заказчики | 1645,0 | 1576,8 | -4,14 |
| % к дебиторской задолженности | 94,83 | 93,21 | -1,62 |
| 1.2 Авансы выданные | 62,4 | 26,8 | -57,10 |
| % к дебиторской задолженности | 3,60 | 1,58 | -2,01 |
| 1.3 Прочие дебиторы | 74,6 | 161,2 | 116,17 |
| % к дебиторской задолженности | 0,04 | 0,09 | 0,05 |
| 6 Кредиторская задолженность (КЗ), всего, млн. р. | 899,3 | 927,5 | 3,13 |
| В том числе:  6.1 Поставщики и подрядчики | 653,1 | 697,0 | 6,72 |
| % ко всей кредиторской задолженности | 72,62 | 75,15 | 2,53 |
| 6.2 Авансы полученные | 15,9 | 14,4 | -9,13 |
| % ко всей кредиторской задолженности | 1,77 | 1,56 | -0,21 |
| 6.3 Расчеты по налогам и сборам | 226,5 | 208,6 | -7,93 |
| % ко всей кредиторской задолженности | 25,19 | 22,49 | -2,70 |
| 6.4 Прочая кредиторская задолженность | 3,2 | 5,6 | 70,85 |
| % ко всей кредиторской задолженности | 0,36 | 0,59 | 0,24 |

Дебиторская задолженность на 2019 год составила 1691,7 млн. р., что на 2,48% меньше, чем в 2018 году этого же года, рассмотрим отдельные составляющие ДЗ, которые оказали влияние на ее снижение:

Задолженностью покупателей и заказчиков, которая на протяжении всего анализируемого периода занимала наибольшую долю в структуре дебиторской задолженности, на конец отчетного периода она составила 93,2%. В 2019 году задолженность покупателей и заказчиков составила 1576,8 млн. р., что на 4,14 % меньше, чем в 2018 году. Заметна тенденция к сокращению задолженности покупателей и заказчиков, что оказывает положительное влияние на компанию, это говорит о добросовестности дебиторов.

Кредиторская задолженность на 2019 год составила 927,4 млн. р., что на 3,13 % больше, чем в 2018 году, рассмотрим отдельные составляющие КЗ, которые оказали влияние на ее изменение:

На протяжении всего анализируемого периода наибольшую долю в составе кредиторской задолженности занимала задолженность перед поставщиками и подрядчиками, на конец отчетного периода ее удельный вес составил 75,15%. В 2019 году задолженность перед поставщиками и подрядчиками составила 697 млн. р., что на 6,72% больше, чем в предыдущем периоде.

Также на конец 2019 года значительную долю составил долг перед государством 22,5%. В отчетном периоде задолженность перед государством составила 208.5 млн. р., что на 8 % больше, чем в предыдущем году.

# **5 Сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности АО «Невская косметика» за 2018 – 2019 гг.**

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности занимает особое место в системе комплексного анализа оборотного капитала. Анализ имеет большое значение в деле укрепления платежной дисциплины, ускорения расчетов, повышения ликвидности активов, их платежеспособности, эффективности расчетов и в целом хозяйственных процессов.

Комплексный анализ дебиторской задолженности взаимосвязан с кредиторской задолженностью.

Таблица 5 – Сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности за 2018 – 2019 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2018 г. | 2019 г. | Изменение |
| 1. Темп роста, %: |  |  |  |
| 1.1 Дебиторской задолженности | 82,40 | 97,52 | 15,12 |
| 1.2 Кредиторской задолженности | 92,90 | 103,13 | 10,23 |
| 2 Оборачиваемость в оборотах: |  |  |  |
| 2.1 Дебиторской задолженности | 6,44 | 6,92 | 0,48 |
| 2.2 Кредиторской задолженности | 13,23 | 12,97 | -0,26 |
| 3 Оборачиваемость в днях: |  |  |  |
| 3.1 Дебиторской задолженности | 56,72 | 52,78 | -3,94 |
| 3.2 Кредиторской задолженности | 27,58 | 28,14 | 0,56 |
| 4 Превышение (снижение) средней дебиторской задолженности над средней кредиторской задолженностью, млн.р. | 2,06 | 1,88 | -0,18 |

Данные таблицы 5 свидетельствуют, что дебиторская задолженность в 2019 г. снизилась по сравнению с 2018 г. на 15%. Снижение общей суммы дебиторской задолженности, в большей мере, произошло за счет снижения задолженности покупателей и заказчиков. Дебиторская задолженность в 2019 совершила 6,9 оборота, что на 0,5 % больше, чем в предыдущем периоде, в котором она составляла 6,4 оборота. Следовательно оборачиваемость дебиторской задолженности ускорилась, но не существенно. На погашение дебиторской задолженности должникам данной компании в отчетном периоде требовалось 52 дня, а в предыдущем 56 дней, следовательно срок погашение дебиторской задолженности происходит на 4 дня быстрее.

Кредиторская задолженность в 2019 году по сравнению с 2018 увеличилась на 10%, что говорит о том, что кредиторская задолженность увеличилась – это говорит о нормальной ситуации, характерной для развивающегося производства. Кредиторская задолженность в 2019 году по сравнению с 2018 годом снизила скорость оборачиваемости на 0,26%, однако данное изменение не существенно и не оказывает отрицательного влияния на компанию. На погашение кредиторской задолженности данной компании в 2019 году потребовалось примерно столько же дней сколько и в предыдущем.

Коэффициенты превышения дебиторской задолженности над кредиторской за весь анализируемый период говорят о том, что на предприятии на отчетную дату сумма дебиторской задолженности больше, чем сумма кредиторской задолженности, это означает то, что происходит отвлечение денежных средств из оборота предприятия. Если посмотреть на этот показатель в динамике, то можно отметить, что он показывает тенденцию к снижению в 2019 году по сравнению с 2018 году, но снижение незначительно и составляет всего 0,18 %.

# **6** **Изменения в составе и структуре источников формирования активов предприятия за 2019 год**

Анализ динамики структуры пассивов организации позволяет сделать ряд важных выводов, необходимых как для осуществления текущей финансово-хозяйственной деятельности, так и для принятия управленческих решений на перспективу.

Таблица 6 – Изменения в составе и структуре источников формирования активов предприятия за 2019 год.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Элементы (виды) пассивов баланса | На начало года | | На конец года | | Изменения | | |
| Абсолютная величина, млн.р. | Удельный вес во всех пассивах, % | Абсолютная величина, млн.р. | Удельный вес во всех пассивах, % | Абсолютное, млн.р. | Относительное, % | Структурное, % |
| 1 Собственный капитал и резервы, всего | 16722,2 | 94,30 | 19258,1 | 94,55 | 2535,9 | 15,16 | 0,25 |
| 1.1 Из них:  Уставный капитал | 2,2 | 0,01 | 2,2 | 0,01 | 0 | 0 | -0,00 |

Продолжение таблицы 6

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Элементы (виды) пассивов баланса | На начало года | | На конец года | | Изменения | | |
| Абсолютная величина, млн.р. | Удельный вес во всех пассивах, % | Абсолютная величина, млн.р. | Удельный вес во всех пассивах, % | Абсолютное, млн.р. | Относительное, % | Структурное, % |
| 1.2 Собственные акции, выкупленные у акционеров | 78 | 0,00 | 703 | 0,00 | 0,6 | 801,28 | 0,00 |
| 1.3 Переоценка внеоборотных активов | 10,1 | 0,06 | 8,7 | 0,04 | -1,4 | -13,76 | -0,01 |
| 1.4 Добавочный капитал (без переоценки) | 3,1 | 0,02 | 3,0 | 0,01 | -0,1 | -1,43 | -0,00 |
| 1.5 Резервный капитал | 0,1 | 0,00 | 0,1 | 0,00 | 0 | 0 | 0,00 |
| 1.6 Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 16706,5 | 94,21 | 19243,2 | 94,47 | 2536,7 | 15,18 | 0,26 |
| 2 Заемный капитал, всего | 1010,2 | 5,70 | 1110,4 | 5,45 | 1002,5 | 9,92 | -0,25 |
| 2.1 Долгосрочный заемный капитал | 86,3 | 0,49 | 159,0 | 0,78 | 72,6 | 84,15 | 0,29 |
| 2.2 Кредиторская задолженность | 899,3 | 5,07 | 927,4 | 4,55 | 28,1 | 3,13 | -0,52 |
| 2.3 ПНО (Доходы будущих периодов + оценочные обязательства) | 24,5 | 0,14 | 23,9 | 0,12 | -0,6 | -2,36 | -0,02 |
| 3 Всего величина источников финансирования активов (имущества) | 17732,4 | 100 | 20368,6 | 100 | 2636,1 | 14,87 | 0 |

Структура пассивов организации на отчетную дату характеризуется следующим соотношением: 94,55 % собственного капитала и 5,45 % заемного капитала. Пассивы организации за два года увеличились на 2636,1 млн. руб. (на 14,87 %).

В 2018 году собственный капитал составил 16722,2 млн. руб., в 2019 году данное значение увеличилось на 11,7% и составило 19258,1 млн. руб. На протяжении всего анализируемого периода заметна тенденция к росту собственного капитала, это является позитивным фактором и свидетельствует о росте финансовой устойчивости компании. Рост собственного капитала увеличивает стоимость компании и ее инвестиционную привлекательность. Далее рассмотрим составляющие собственного капитала, которые поспособствовали его увеличению:

К концу отчетного периода, в составе собственного капитала наибольшую долю (94,2%) занимает нераспределенная прибыль. По сравнению с 2017 годом, в 2018 году нераспределенная прибыль увеличились на 15,8%, что составило 2536,7 млн. р., увеличение в структуре пассивов составило 0,26%. На отчетную дату нераспределенная прибыль занимают наибольшую долю в структуре, т. к. компания занимается производством продукции, это говорит об отрицательной тенденции и означает, что предприятие стало меньше вкладывать в свое развитие, это неработающие деньги, которые могут быть подвержены инфляции.

В 2018 году заемный капитал составил 1010,2 млн. руб., что меньше, чем в 2019 году, в котором данное значение увеличилось на 9,92 % составило 1110,4 млн. руб. На отчетную дату заметна тенденция к росту собственного капитала, далее рассмотрим составляющие собственного капитала, которые поспособствовали его увеличению:

Как свидетельствуют данные таблицы, к концу отчетного периода наибольшую долю в заемном капитале активах занимают кредиторская задолженность (4,55%), а также долгосрочный заемный капитал (0,8%) и наименьшую долю занимают доходы будущих периодов + оценочные обязательства (0,13%).

В 2019 году кредиторская задолженность показала тенденцию к увеличению, и по сравнению с 2018 увеличились на 3,13%, что составило 28,1 млн. р., однако вес в структуре пассивов снизился на 0,5 %.

В 2019 году долгосрочный заемный капитал увеличился по сравнению с 2018 увеличение составило 84,1%, что в абсолютном значении составило 72,6 млн. р. Увеличение долгосрочного заемного капитала говорит о стабильном состоянии компании, этот показатель будет оцениваться положительно для привлечения потенциальных инвесторов.

# **7 Расчет чистых активов предприятия АО «Невская косметика» за 2019 год**

Для анализа финансового положения предприятия используется показатель «Чистые активы». Чистые активы – это величина, определяемая путем вычитания из суммы активов организации, принимаемых к расчету, суммы его обязательств. То есть, это активы, непосредственно используемые в основной деятельности и приносящие доход. В акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью этот показатель сопоставляется с величиной уставного капитала и не может быть меньше него. В противном случае уставный капитал должен быть уменьшен. Если же стоимость чистых активов меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, организация подлежит ликвидации.

Таблица 7– Расчет чистых активов за 2019 год (в балансовой оценке, млн. р.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | На начало года | На конец года | Изменение (+,–) |
| Активы, принимаемые к расчету | | | |
| 1. Внеоборотные активы | 2386,7 | 8498,6 | 6111,9 |

Продолжение таблицы 7

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | На начало года | На конец года | Изменение (+,–) |
| 2 Запасы | 1496 ,7 | 1742,3 | 245,6 |
| 3 Дебиторская задолженность | 1734,7 | 1691,7 | -42,9 |
| 4 Краткосрочные финансовые вложения | 11465,5 | 8192,6 | -3272,8 |
| 5 Денежные средства | 613,5 | 218,2 | -395,2 |
| 6 Прочие оборотные активы | 2,1 | 23,5 | 21,5 |
| 7 Итого активов для расчёта чистых активов | 17699,2 | 20367,2 | 2667,9 |
| Пассивы, принимаемые к расчету | | | |
| 8 Долгосрочные обязательства | 86,3 | 159,0 | 72,7 |
| 9 Краткосрочные займы и кредиты | 0 | 0 | 0 |
| 2 Запасы | 1496 ,7 | 1742,3 | 245,6 |
| 10 Кредиторская задолженность | 899,3 | 927,5 | 28,2 |
| 11 Прочие краткосрочные обязательства | 0 | 0 | 0 |
| 12 Итого пассивов, исключаемых из расчёта | 0 | 0 | 0 |
| 13 Прочие краткосрочные обязательства | 0 | 0 | 0 |
| 14 Итого пассивов, исключаемых из расчёта | 985,7 | 1 086,5 | 100,8 |
| 15Стоимость чистых активов | 16713,5 | 19280,7 | 2567,1 |

Сравнивая стоимость чистых активов предприятия на начало и конец года (16713,5 млн. руб. и 19280,7 млн. руб. соответственно) с размером его уставного капитала ( 2,3 млн. руб.), можно сказать, что на конец и на начало 2019 г. чистые активы превышают уставной капитал. В целом стоимость чистых активов увеличилась, это произошло за счет роста как активов, включаемых в расчет, так и пассивов, исключаемых из расчета.

Это значит, что в ходе своей деятельности организация не только не растратила первоначально внесенные собственником средства, но и обеспечила их прирост.

# **8 Группировка активов по уровню их ликвидности и обязательств по срочности оплаты**

Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью давать оценку платежеспособности предприятия, то есть её способностью своевременно и вовремя рассчитываться по своим обязательствам. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации её активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Активы предприятия разделяются на группы в зависимости от степени ликвидности, а пассивы – в зависимости от степени срочности их оплаты. Для наглядности все данные представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Группировка активов по уровню их ликвидности и обязательств по срочности оплаты

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа  Активов | Начало 2019 г. | Конец 2019 г. | Группа  пассивов | Начало 2019 г. | Конец 2019 г. |
| Наиболее ликвидные активы – А1 | 12079,0 | 8410,8 | Наиболее срочные обязательства – П1 | 899,3 | 927,5 |
| Быстрореализуемые активы – А2 | 1 734,7 | 1 691,7 | Краткосрочные (платные) обязательства – П2 | 0 | 0 |
| Медленнореализуемые активы – А3 | 1 531,8 | 1765,9 | Долгосрочные обязательства – П3 | 0 | 0 |
| Труднореализуемые активы – А4 | 2386,7 | 8498,6 | Постоянные пассивы – П4 | 24,5 | 24,0 |

Баланс данной организации считается ликвидным, так как соблюдены следующие неравенства: А1≥П1; А2≥П2; А3≥П3, текущие активы данного предприятия превышают внешние обязательства, в следствии, чего выполняется и 4 неравенство А4≥П4, которое подтверждает наличие у компании собственных оборотных средств. Все это говорит о том, что компания соблюдает условия финансовой устойчивости.

# **9** **Динамика платежеспособности предприятия АО «Невская косметика»**

Одним из основных критериев, характеризующих финансовую систему предприятия, является платёжеспособность. Платёжеспособность – это возможность предприятия своевременно и в полном размере расплатиться по своим обязательствам за счет оборотных активов, срок превращения в деньги которых, соответствует сроку погашения обязательств.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | На начало предыдущего года | На начало отчётного года | На конец отчётного года | Изменения | |
| за предыдущий период | за отчетный период |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 9,97 | 13,07 | 8,84 | 31,09 | -32,39 |
| Коэффициент промежуточной (критической) ликвидности | 12,11 | 14,95 | 10,62 | 23,49 | -28,99 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 13,98 | 16,61 | 12,47 | 18,85 | -24,90 |
| Коэффициент ликвидности при мобилизации материальных оборотных средств (МОС) | 1,82 | 1,62 | 1,83 | -10,82 | 13,04 |
| Величина чистого оборотного капитала | 12796,5 | 14421,6 | 10917,1 | 12,70 | -24,30 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,93 | 0,94 | 0,92 | 1,22 | -2,12 |
| Коэффициент платежеспособности по данным отчёта о движении денежных средств | Х | 0,65 | 0,87 | Х | 33,47 |
| Величина оборотных активов, необходимых для обеспечения текущей платежеспособности | 11811,7 | 13472,4 | 9896,9 | 1660,6 | -3575,4 |
| Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности | Х | 8,88 | 5,86 | Х | -34,01 |

Таблица 9 –Динамика платежеспособности предприятия

Рассмотрим коэффициент абсолютной ликвидности:

Кабс.ликв. =  (1)

На конец отчетного периода коэффициент абсолютной ликвидности составил 8,84, данный показатель является высоким, значительно больше нормы, которая составляет 0,2- 0,25, это говорит о том, что компания быстро сможет погасить свои обязательства за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, для производственного предприятия это не очень хороший показатель, так как деньги замораживаются на счетах и не используются в производстве. Однако, заметна тенденция к снижению данного показателя на 32,39 % по сравнению с предыдущим годом, что для данной организации является положительной тенденцией.

Коэффициент промежуточной ликвидности будет интересен банку, дающему кредит данному предприятию. Его формула для расчета:

Кпром.ликв. =  (2)

В отчетном периоде, с учетом своевременной оплатой дебиторской задолженности, компания сможет погасить свои обязательства на 10,62, что на 28,99 % меньше, чем в предыдущем году, тенденция для данного предприятия положительная. Но показатель все еще остается очень высоким, значительно выше нормы, которая составляет 0,7-,0,8, для данного предприятия это не очень хороший признак, так как, чрезмерное увеличение промежуточной платежеспособности снижает рентабельность предприятия. Снижение рентабельности отражается в снижении конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности в долгосрочной перспективе.

Для инвесторов, планирующих вложить денежные средства в предприятие, а также для покупателей и держателей акций данной организации важное значение играет коэффициент текущей ликвидности:

Ктек.ликв. =  (3)

В отчетном периоде, мобилизовав весь свой оборотный капитал, компания сможет погасить свою задолженность на 12,47, что на 24,9 % меньше, чем в предыдущем году, снижение данного показателя в условиях данной компании является целесообразным, так как, он значительно превышает нормы, которая составляет 1-2, это говорит о неэффективном управлении активами предприятия.

Коэффициент ликвидности при мобилизации средств – определяет степень зависимости предприятия от своих запасов при мобилизации средств для покрытия краткосрочных обязательств. Показатель оценивается по следующей формуле:

Кликв.моб. =  (4)

Нормативное значение коэффициента ликвидности при мобилизации средств находится в диапазоне от 0.5 до 0.7. Для данного предприятия на отчетную дату коэффициент составил 1,83, что на 13% больше, чем в предыдущем. Это говорит о том, что коэффициенты ликвидности при мобилизации запасов анализируемого предприятия выше уровня рекомендуемого значения, что говорит о независимости платежеспособности предприятия от материальных запасов.

Наличие у предприятия чистых оборотных активов, означает, что оно не только способно погасить свои краткосрочные обязательства в текущем году, но и имеет финансовые ресурсы для расширения своей деятельности в будущем. Чистые оборотные активы необходимы для поддержания финансовой устойчивости предприятия.

ЧОК = ОА - Краткосрочные обязательства (5)

Величина, чистых активов на отчетный год снизилась на 24,3 % и составила 10 941 057 млн. руб., данный показатель больше величины уставного капитала, это говорит о том, что деятельность компании соответствует законодательным нормам и, следовательно, нет необходимости увеличивать уставный капитал. Однако, снижение данного показателя происходит на фоне снижения оборотных активов, это говорит о том, что компания, сокращает объемы производства.

Для оценки риска утраты платежеспособности в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия используется коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, расчет которого производится по следующей формуле:

КОСС =  (6)

Данный коэффициент на отчетную дату составил 0,92, это говорит о том, что компания практически не зависит от внешнего финансирования и 92% оборотных активов могут быть погашены за счет собственных оборотных средств. Значение коэффициента на конец отчетного периода превышает 0,1, следовательно, предприятие можно признать платежеспособным.

Следующий коэффициент, используемый для анализа динамики платежеспособности предприятия, – коэффициент платежеспособности. Данный показатель рассчитывается по формуле:

Кплат. =  (7)

Коэффициент платежеспособности дает возможность определить, сможет ли организация обеспечить за определенный период выплаты средств за счет остатка денежных средств на счетах, в кассе и их притоков за тот же период. На отчетную дату предприятие на 87% могло покрыть свои текущие выплаты за счёт остатка денежных средств в кассе, на счетах, и за счёт притока денежных средств в периоде.

В результате проведенного коэффициентного анализа можно сделать вывод, что практически все показатели платежеспособности находятся выше нормы, следовательно для прогноза, целесообразно рассчитывать коэффициент утраты платежеспособности, который оценивается по формуле:

Кутр=  ( 9)

3

На отчетную дату коэффициент утраты имеет значение больше 1, это свидетельствует об отсутствии тенденции утраты платежеспособности компании в ближайшие 3 месяца. Данный коэффициент, в сравнении с прошлым годом имеет тенденцию к снижению на 34%, это не оказывает отрицательное влияние на компанию, так как все показатели платежеспособности находятся даже выше нормы.

# **10 Динамика показателей рыночной устойчивости**

Одним из важнейших направлений анализа финансового состояния предприятия является определение степени его финансовой независимости и финансовой устойчивости. В общем виде финансовая независимость предприятия характеризует структуру его капитала и степень зависимости от внешних источников финансирования. Финансовая устойчивость предприятия является комплексной характеристикой его способности осуществлять хозяйственную деятельность преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности.

Таблица 10 – Динамика показателей рыночной устойчивости

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | На начало 2019 г. | На конец 2019 г. | Абсолютное изменение |
| Коэффициент автономии (финансовой независимости) | 0,94 | 0,95 | 0,01 |
| Коэффициент финансовой устойчивости | 0,95 | 0,95 | 0 |
| Коэффициент финансовой зависимости | 0,07 | 0,06 | -0,01 |
| Коэффициент маневренности собственного капитала | 0,86 | 0,56 | -0,3 |
| Коэффициент финансовой активности (плечо финансового рычага) | 0,06 | 0,06 | 0 |
| Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов | 9,58 | 6,17 | -3,41 |
| Коэффициент инвестирования основного капитала (за счет собственных средств) | 7,01 | 2,27 | -4,74 |
| Коэффициент реальной стоимости имущества производственного назначения в составе всего имущества | 0,16 | 0,14 | -0,02 |
| Коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств | 0 | 0 | 0 |
| Коэффициент постоянного актива | 0,14 | 0,44 | 0,3 |

Первый показатель – коэффициент финансовой автономии (независимости), определяемый по следующей формуле:

Кавт. =  (10)

В данном виде коэффициент финансовой автономии дает наглядное представление о доле собственных источников средств в их общей массе.

Коэффициент автономии организации на отчетный период составил 0,95. Это говорит о том, что сумма собственных средств предприятия составляет 95% от суммы всех источников финансирования. Полученное здесь значение говорит о неоправданно высокой доли собственного капитала в общем капитале. Изменения за анализируемый период незначительны.

Для определения доли тех источников финансирования, которые компания может использовать в своей деятельности длительное время используется коэффициент финансовой устойчивости:

Кфин.уст. =  (11)

Удельный вес всех источников финансирования, которые компания может использовать в своей деятельности длительное время на отчетную дату составляет 95%, данный показатель говорит о том, что большую часть всех активов баланса предприятие финансирует за счет собственного капитала.

Общую характеристику финансовой устойчивости дает коэффициент финансовой зависимости:

Кфин.зав. =  (12)

С помощью данного коэффициента определяется доля заемных средств (долгов) в структуре активов предприятия. Так как у предприятия отсутствуют заемные средства, значение данного показателя настолько незначительно, что не составляет ценности для анализа в рамках данного предприятия.

Важной характеристикой финансовой устойчивости предприятия является его финансовая маневренность:

Кман.СК =  (13)

Коэффициент маневренности собственного капитала на отчетную дату снизился по сравнению с предыдущим годом на 0,3 это произошло за счет снижения СОК. На отчетную дату собственные источники средств данной организации мобильны на 55%, так как у компании нет долгосрочных кредитов и займов этого говорит о ее финансовой независимости от кредиторов. Данный показатель оказывает положительное влияние на компанию.

Коэффициент финансовой активности, характеризующий соотношение между заемными и собственными деньгами, имеет следующую формулу для расчета:

Кфин.акт. =  (14)

На отчетную дату данная организация зависит от заемных источников на 6% и составляет 0,06, что значительно ниже нормы, по которой данный показатель должен быть больше единицы. Это говорит о том, что данная компания слишком осторожно относится к привлечению заемных денежных средств. На протяжении всего анализируемого периода показатель не изменился.

Следующий показатель, коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов, показывает, какая часть запасов и затрат финансируется за счет собственных источников. Формула, используемая при расчете данного коэффициента:

Кфин.незав.З =  (15)

Коэффициент обеспеченности собственными источниками запасов в норме, которая, составляет 0,6-0,8. У данного предприятия этот показатель сильно завышен, это связано с неправильным управлением запасами. В целом оборотные активы и запасы обеспечены собственными источниками и есть условия для финансовой устойчивости. Коэффициент обеспеченности материальных запасов СОС, на отчетную дату снизился по сравнению с предыдущим годом на 3,41, так как в динамике данный показатель снижается, это говорит о том, что компания старается наладить управление своими запасами.

Для того чтобы определить, насколько собственные источники покрывают ранее произведенные инвестиции, используется коэффициент инвестирования, который равен отношению собственных средств предприятия к основному капиталу:

Кинв. =  (16)

Значение коэффициента инвестирования за отчетный год выше 1 (нормативное значение), это говорит о том, что предприятие располагает достаточным объемом собственного капитала, что обеспечивает платежеспособность.

Также для предприятия «Невская косметика» целесообразно рассчитать коэффициент реальной стоимости имущества производственного назначения, который характеризует производственный потенциал предприятия, обеспеченность производственного процесса средствами производства.

Креал.ст. =  (17)

На отчетную дату данный коэффициент снизился на 9% по сравнению с предыдущим годом и на 16% по сравнению со смежным периодом, снижение данного показателя свидетельствует о снижении реальных активов, обеспечивающих производственную деятельность, что снижает финансовую устойчивость предприятия. Коэффициент реальной стоимости должен быть больше 0,5, в данной компании наблюдается несоответствие норме, так как на отчетную дату он составляет 0,14, это оказывает негативное влияние на основную деятельность компании.

Для определения того, какая часть деятельности финансируется за счет долгосрочных заемных средств для обновления и расширения производства, используется коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств. Общая формула для расчета:

Кдолг.ЗС =  (18)

Так как предприятие не привлекало долгосрочных кредитов и финансируется полностью за счет собственных средств, данный показатель равен 0.

Также одним из показателей рыночной устойчивости предприятия является коэффициент постоянного актива. Постоянные активы соответствуют долгосрочным активам, отражаемым в первом разделе бухгалтерского баланса. Данный коэффициент определяется путем деления внеоборотных активов на собственный капитал предприятия:

Кпост актива =  (19)

В среднем нормальным считается показатель со значением 0,5-0,8. На отчетную дату индекс постоянного актива составил 0,4, данный показатель ниже нормы, это говорит о том, что 0,4 часть внеоборотного имущества, финансируется собственным капиталом предприятия, т.к у компании отсутствуют долгосрочные заемные средства, то данная ситуация говорит о том, что формируются не только за счет собственного, но и за счет внешних краткосрочных источников, и извлечения денег из оборота, что оказывает отрицательное влияние на компанию. На отчетную дату данный показатель увеличился на 0,3, по сравнению с предыдущим годом, здесь прослеживается положительная тенденция, так как показатель стремиться к норме.

# **11 Расчет показателей для определения типа финансовой устойчивости**

Для торгово-производственных предприятий, обладающих значительной долей материально-производственных запасов в активах, применяют методику оценки достаточности источников финансирования для формирования запасов и затрат. Наиболее обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, то есть разницы между величиной источников средств и величиной запасов и затрат.

Для промышленных предприятий, обладающих значительной долей материально-производственных запасов в активах, применяют методику оценки достаточности источников финансирования для формирования запасов и затрат. Материально-производственные запасы могут формироваться за счет собственных оборотных средств и привлеченных источников.

В зависимости от соотношения величин показателей материально-производственных запасов, собственных оборотных средств и иных источников формирования запасов выделяет следующие типы финансовой устойчивости: абсолютная финансовая устойчивость; нормальная (допустимая) финансовая устойчивость; неустойчивое финансовое состояние и кризисное финансовое состояние.

Таблица 11 – Расчет показателей для определения типа финансовой устойчивости

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | На начало  года | На конец  Года |
| 1. Общая величина запасов | 1496,7 | 1742,4 |
| 2. Наличие собственных оборотных средств (СОС) | 12722,1 | 10759,5 |
| 3. Величина собственных оборотных и долгосрочных платных заёмных средств | 12722,1 | 10759,5 |
| 4. Общая величина источников финансирования | 12722,1 | 10759,5 |
| 5. Излишек (+), недостаток (–) СОС | 11225,4 | 9017,1 |
| 6. Излишек (+), недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов | 11225,4 | 9017,1 |
| 7. Излишек (+), недостаток (–) общей величины основных источников формирования запасов | 11225,4 | 9017,1 |
| 8. Трёхкомпонентный показатель типа финансовой ситуации | (1,1,1) | (1,1,1) |

Данная компания относится к 1 типу финансовой устойчивости – абсолютная устойчивость , это не очень хорошо для производственного предприятия, так как данная компания слишком осторожно относится к привлечению заемных денежных средств, доля собственного капитала в общем капитале, является неоправданно высокой, предприятие не имеет дополнительных средств для расширения своего производства или наращивания производственных мощностей.

# **12 Динамика общих и частных показателей оборачиваемости активов предприятия**

Финансовое положение любого предприятия определяется не только его обеспеченностью необходимыми средствами, но и эффективностью их использования. Это напрямую связано с оценкой деловой активности предприятия. С точки зрения анализа финансовой отчетности возможны два подхода к данной оценке. Первый подход предполагает оценку показателей динамики производства, продаж и прибыли. В основе второго лежит анализ показателей оборачиваемости. Размер оборотных средств, необходимых предприятию, зависит не только от объема производства и масштабов потребления, но и от скорости оборота средств.

Таблица 12 – Динамика общих и частных показателей оборачиваемости активов предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Предыдущий год | Отчётный год | Изменение (%) Тпр |
| 1 Средняя величина суммарных активов, млн.р. | 16917,3 | 19049,8 | 12,60 |
| 2 Средняя величина оборотных активов, млн.р. | 14564,1 | 13607,1 | -6,57 |
| 3 Средняя величина материальных оборотных средств (запасов), млн.р. | 844,1 | 836,4 | -0,92 |
| 4 Выручка, млн.р. | 12355,5 | 11848,1 | -4,11 |
| 5 Себестоимость продаж, млн.р. | 5852,2 | 5633,3 | -3,74 |
| 6 Коэффициент оборачиваемости, кол-во оборотов: |  |  |  |
| 6.1 Активов | 0,73 | 0,62 | -14,84 |
| 6.2 Оборотных активов | 0,85 | 0,87 | 2,64 |
| 6.3 Материальных оборотных средств | 5,76 | 5,87 | 1,90 |
| 7 Продолжительность оборота, дни: |  |  |  |
| 7.1 Активов | 492,92 | 578,82 | 85,90 |
| 7.2 Оборотных активов | 424,35 | 413,44 | -10,91 |
| 7.3 Материальных оборотных средств | 62,49 | 61,33 | -1,86 |

Коэффициент оборачиваемости активов показывает количество полных циклов обращения продукции за анализируемый период, или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов.

За 2018 год количество оборотов для совокупных активов составило 0,73, в 2019 году это значение снизилось и составило 0,62 оборота, в следствии, чего оборачиваемость замедлилась на 14,8%. В оборотных активах тенденция к увеличению, так как за 2018 г оборачиваемость активов составляла 0,84 оборота, а в 2019 году количество оборотов составило 0,87, в следствии чего, оборачиваемость ускорилась на 2,63 %, что оказывает положительное влияние на компанию, но для данной компании это не очень хорошо, так как увеличение происходит в большей мере за счет увеличения запасов, но при этом выручка и прибыль на отчетный год снижается.

Проанализировав продолжительность оборотов активов в днях, которая определяется, как отношение числа анализируемых дней, к коэффициенту оборачиваемости. По данному предприятию можно сделать следующие выводы: за 2018 год для совершения полного оборота совокупных активов, компании требовалось 493 дня , а в 2019 году этот показатель увеличился и составил 579,это говорит о том, что оборачиваемость замедлилась, в следствии чего компании придется на 86 дней больше использовать совокупные активы. Что касается, оборотных активов, то здесь мы замечаем положительную тенденцию, т.к. в 2018 году продолжительность оборота составляла 424 дня, а в 2019 году составила 413 дней, это говорит о том, что оборотные активы совершают полный оборот на 10 дней быстрее, чем в предыдущем периоде.

Далее был проведен коэффициентный анализ и анализ оборачиваемости в днях для материальных запасов: в 2018 году материальные затраты составили 4862969 млн. руб., в 2019 году заметна незначительная тенденция к увеличению материальных затрат на 0,96 %, и они составили 4909671 млн. руб., т.к. материальные затраты увеличиваются, это не очень хороший показатель для компании так как, они увеличились за счет приобретения сырья и материалов, которые не были использованы, за счет того, что предприятие снизило выпуск продукции в отчетном периоде.

За 2018 год количество оборотов по производственным запасам составило 5,8, в 2019 году это значение незначительно увеличилось и составило 5,9 оборотов, в следствии, чего оборачиваемость ускорилась на 1,9 %. Ускорение оборачиваемости запасов происходит на фоне снижения средних производственных запасав, это снова говорит о том, что предприятие снизило выпуск продукции.

Срок хранения производственных запасов на складе в 2018 году составил 62 дня, что на 1,8% больше, чем в 2019 году, что составило 61 день. Снижение данного показателя, как правило, оценивается положительно, но стоит принять во внимание, что разница в днях очень незначительная, а также это произошло на фоне снижения средних производственных запасов.

### **13 Расчёт влияния отдельных факторов на изменение оборачиваемости активов**

Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных коэффициентов – показателей оборачиваемости. Они имеют немаловажное значение. Во-первых, от скорости оборота средств зависит размер годового оборота. Во-вторых, с размерами оборота, а следовательно, и с оборачиваемостью связана относительная величина условно-постоянных расходов: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится этих расходов. И в-третьих, ускорение оборота на той или иной стадии движения средств влечет за собой ускорение оборота и на других стадиях.

Финансовое положение предприятия, ее платежеспособность зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. На длительность нахождения средств в обороте влияют как внешние, так и внутренние факторы.

Таблица 13 – Расчёт влияния отдельных факторов на изменение оборачиваемости активов

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент  Оборачиваемости | Предыдущий год | Отчётный  год | Предыдущий год, исходя из реализации отчетного года | Отклонения | | |
| Всего | В том числе за счёт изменения | |
| объёма  реализации | активов |
| 1 Активов | 0,73 | 0,62 | 0,70 | -0,11 | -0,03 | -0,08 |
| 2 Текущих активов | 0,85 | 0,87 | 0,81 | 0,02 | -0,04 | 0,06 |
| 3 Материальных оборотных активов | 5,76 | 5,87 | 14,03 | 0,11 | 8,27 | -8,16 |

Продолжение таблицы 13

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент  Оборачиваемости | Предыдущий год | Отчётный  год | Предыдущий год, исходя из реализации отчетного года | Отклонения | | |
| Всего | В том числе за счёт изменения | |
| объёма  реализации | активов |
| 4 Дебиторской задолженности (краткосрочной) | 7,21 | 6,92 | 6,83 | -0,29 | -0,38 | 0,09 |

Уменьшение оборачиваемости активов на 0,11 оборота в отчетном году вызвано снижением объема реализации, который привел к уменьшению оборачиваемости активов на 0,03 оборота, и увеличения стоимости активов, который привел к уменьшению оборачиваемости активов на 0,08 оборота.

Оборачиваемость текущих активов на отчетную дату увеличилась на 0,02 оборота, это вызвано в первую очередь снижением объема реализации, который привел к снижению оборачиваемости текущих активов на 0,04 оборота, также влияние оказало снижение стоимости этих активов, что привело к увеличению их оборачиваемости на 0,06 оборота.

Оборачиваемости материальных оборотных активов увеличилась на 0,11 оборота в отчетном году, это вызвано снижением объема реализации, который привел к увеличению оборачиваемости материальных оборотных активов на 8,27 оборота и увеличения стоимости материальных оборотных активов, который привел к уменьшению их оборачиваемости на 8,16 оборота.

Снижение оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности на 0,29 оборота в отчетном году произошло за счет влияния следующих факторов: снижения объема реализации, которое привело к снижению оборачиваемости дебиторской задолженности на 0,38 оборота, а также за счет снижения ее суммы, которое привело к росту оборачиваемости на 0,09 оборота.

# **14** **Динамика финансовых результатов компании (горизонтальный анализ)**

Эффективность хозяйственной деятельности предприятия в условиях рыночной экономики оценивается ее финансовой результативностью. Конечным финансовым результатом деятельности предприятия, комплексно характеризующим его деятельность, является прибыль, величина которой обусловлена объемом продаж продукции, ее качеством, ассортиментом, уровнем затрат и воздействием целого ряда внешних факторов.

Таблица 14 – Динамика финансовых результатов предприятия (горизонтальный анализ)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | За отчётный период, млн.р. | За аналогичный период прошлого года, млн.р. | Абсолютное изменение, млн.р. | Темп роста, % |
| 1 Выручка | 11848,1 | 12355,5 | -507,4 | 95,89 |
| 2 Себестоимость продаж | 5633,3 | 5852,3 | -218,9 | 96,26 |
| 3 Валовая прибыль | 6214,8 | 6503,3 | -288,5 | 95,56 |
| 4 Коммерческие расходы | 3139,7 | 3081,1 | 58,6 | 101,90 |
| 5 Управленческие расходы | 415,4 | 463,0 | -47,5 | 89,73 |
| 6 Прибыль (убыток) от продаж | 2659,7 | 2959,1 | -299,5 | 89,88 |
| 7 Проценты к получению | 774,4 | 841,7 | -67,3 | 92,00 |
| 8 Проценты к уплате | 0 | 0 | 0 | 0,00 |
| 9 Доходы от участия в других организациях | 205,7 | 224,3 | -18,6 | 91,70 |
| 10 Прочие доходы | 4316,3 | 337,9 | 3978,4 | 1277,37 |
| 11 Прочие расходы | 3798,9 | 255,6 | 3543,3 | 1486,31 |
| 12 Прибыль (убыток) до налогообложения | 4157,2 | 4107,5 | 49,6 | 101,21 |
| 13 Изменение отложенных налоговых активов | 50,1 | 2,1 | 48,0 | 2411,98 |
| 14 Изменение отложенных налоговых обязательств | 72,6 | 12,0 | 60,6 | 603,58 |
| 15 Текущий налог на прибыль | 716,6 | 740,5 | -24,0 | 96,76 |
| 16 Чистая прибыль (нераспределённая) (убыток) отчетного периода | 3471,8 | 3302,6 | 169,1 | 105,12 |
| 17 Совокупный финансовый результат периода | 3471,8 | 3302,6 | 169,1 | 105,12 |

В 2019 году выручка компании по сравнению с 2018 годом снизилась на 4,10%, при этом себестоимость снизилась на 3,7%. Это повлияло на снижение валовой прибыли, которая по сравнению с 2018 годом уменьшилась 4,43%. В следствие, чего наблюдается снижение прибыли от продаж на 1,5%, падение выручки от основной деятельности, является не самым лучшим показателем, на это повлияло сокращение объемов продаж, ознакомившись с продукцией компании, можно предположить, что падение выручки произошло на фоне падения спроса на продукцию и устареванию ассортимента, хочется отметить слабую маркетинговую политику компании, при том, что коммерческие расходы компании выросли на 1,56%.

Управленческие расходы в 2019 году по сравнению с 2018 годом снизились на 10,27%.

В отчетном году прочие доходы по сравнению с предыдущем годом серьезно возросли, на 1177%.

Прочие расходы, также существенно увеличились в отчетном году на 1386%, расходы увеличивались меньшими темпами, чем доходы.

Увеличение прочих доходов и расходов является не благоприятным знаком для данной, так как они превышают доходы от основного вида деятельности.

Чистая прибыль на 2018 год, по сравнению с 2017 годом увеличилась на 5,12%. Чистая прибыль растет за счет увеличения прочих доходов, а также за счет снижения себестоимости, то есть несмотря на снижение выручки компании удалось оптимизировать расходы настолько, что привело к увеличению чистой прибыли, однако снижение выручки в любом случае оказывает отрицательный эффект на компанию.

**15 Структурно-динамический анализ основных элементов формирования конечных финансовых результатов деятельности (вертикальный анализ)**

Проведем структурно-динамический анализ основных элементов формирования конечных финансовых результатов деятельности, используя форму № 2 "Отчет о финансовых результатах".

Таблица 15 – Структурно-динамический анализ основных элементов формирования конечных финансовых результатов деятельности (вертикальный анализ).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Структура элементов формирования чистой прибыли в выручке от продаж, % | | Изменение структуры,  % |
| Отчётный год | Предыдущий год |
| 1 Выручка от продаж | 100,0 | 100,0 | Х |
| 2 Себестоимость продаж | 47,55 | 49,39 | 0,18 |
| 3 Валовая прибыль | 52,45 | 54,89 | -0,18 |
| 4 Коммерческие расходы | 26,50 | 26,01 | 1,56 |
| 5 Управленческие расходы | 3,51 | 3,91 | -0,24 |
| 6 Прибыль (убыток) от продаж | 22,45 | 24,98 | -1,50 |
| 7 Проценты к получению | 6,54 | 7,10 | -0,28 |
| 8 Проценты к уплате | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 9 Доходы от участия в других организациях | 1,74 | 1,89 | -0,08 |
| 10 Прочие доходы | 36,43 | 2,85 | 33,70 |
| 11 Прочие расходы | 32,06 | 2,16 | 29,99 |
| 12 Прибыль (убыток) до налогообложения | 35,09 | 34,67 | 1,84 |
| 13 Изменение отложенных налоговых активов | 0,42 | 0,02 | 0,41 |
| 14 Изменение отложенных налоговых обязательств | 0,61 | 0,10 | 0,52 |
| 15 Текущий налог на прибыль | 6,05 | 6,25 | 0,05 |
| 16 Чистая прибыль (нераспределённая) (убыток) отчетного периода | 29,30 | 27,87 | 2,57 |
| 17 Совокупный финансовый результат периода | 29,30 | 27,87 | 2,57 |

Наибольшую долю в выручке на отчетную дату занимает себестоимость продаж и составляет 47,5%, по сравнению с предыдущим годом доля себестоимости увеличилась незначительно: на 0,18 %.

В 2019 доля валовой прибыли в выручке на отчетную дату составила 52,4%, что на 0,18% меньше по сравнению с 2018 годом.

Доля прибыли от продаж на отчетную дату стала занимать 22,4% по отношению в выручке, что в сравнении с 2018 годом меньше на 1,5%.

Доля управленческие расходов по отношению к выручке увеличилась на 0,24%.

В 2019 году заметно серьезное увеличение доли прочих доходов в выручке, которые составили 36%, изменение в структуре в свою очередь составило 33%.

Доля прочих расходов по отношению к выручке, составляющую 32%, что на 28% выше, чем в предыдущем году.

Чистая прибыль на 2019 год стала занимать долю 29,3% по отношению к выручке, что на 2,57% больше по сравнению с предыдущим годом.

**16 Сводная таблица влияния факторов на прибыль от продаж отчетного периода**

Поскольку главную часть обобщающего показателя прибыли до налогообложения составляет прибыль от основной деятельности, то её подвергают особому анализу. Изменение прибыли от продаж продукции, товаров, работ, услуг зависит от многих факторов. Источником информации для такого анализа послужили отчет о финансовых результатах и данные бухгалтерского учёта.

Таблица 16 – Сводная таблица влияния факторов на прибыль от продаж отчетного периода

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель–фактор | Сумма, млн. р. |
| 1 Количество проданной продукции (работ, услуг) | -124,4 |
| 2 Изменение цен на реализованную продукцию | 2,8 |
| 3 Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | - 21,4 |

Продолжение таблицы 16

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель–фактор | Сумма, млн. р. |
| 4 Коммерческие расходы | - 185,1 |
| 5 Управленческие расходы | 28,5 |
| Изменение прибыли от продаж, всего | -299,4 |

Расчет влияния фактора «Выручка от продаж». Расчёт влияния данного фактора целесообразно разложить на две части. Так как выручка организации – это произведение количества и цены реализуемой продукции, то сначала рассчитываем влияние на прибыль от продаж цены, по которой продавалась продукция или товары, а затем – влияние на прибыль количества проданной продукции.

При проведении факторного анализа необходимо учитывать влияние инфляции. По данным Росстата данный показатель на декабрь 2019 г. равен 1,001

Выручка от продаж в отчетном году в сопоставимых ценах составит:

В’ = = =11836,2 млн. руб. (20)

∆Вц = В 1 – В’ = 11848,1 – 11836,2 = 11,8 млн. руб. (21)

Следовательно, выручка от продажи продукции в отчетном периоде по сравнению с прошедшим увеличилась на 11 836 млн. руб. за счет роста цены.

∆В кол-во прод. = В’ – В 0 = 11836,3 – 12355,5 = – 519,2 млн. руб. (22)

Сокращение количества реализованной продукции привело к уменьшению выручки на 519,2 млн. руб. в отчетном периоде. А повышение цен на 0,1 %, не оказало существенного влияния на выручку. Прирост качественного фактора не смог перекрыть отрицательное влияние количественного фактора. Общее снижение выручки составило 507,4 млн. руб.

Расчет влияния фактора «цена». Для определения степени влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от продаж необходимо сделать следующий расчет:

∆Пп (ц) =  = = 2,8 млн. руб. (23)

Таким образом, прирост цен на продукцию в отчетном периоде по сравнению с предыдущим на 23,95 % привел к увеличению суммы прибыли от продаж на 2,8 млн. руб.

Расчет влияния фактора «количество проданной продукции»:

∆Пп (к) === –124,4 (24)

То есть, в результате сокращения в отчетном периоде объема полученной выручки в сопоставимых ценах сумма прибыли от продажи уменьшилась на 124,4 млн. руб., так как на выручку, кроме цены, влияет и количество реализованной продукции.

Расчет влияния фактора «себестоимость проданной продукции»:

∆Пп (с) = == ­­– 21,4 (25)

Себестоимость в отчетном периоде снизилась на 218,9 млн. руб., а её уровень по отношению к выручке от продажи снизилась на 0,18 %. То есть, сокращение себестоимости продукции привело к снижению суммы прибыли от продажи на 21,4 млн. руб.

Для расчета влияния фактора «коммерческие расходы» используется формула:

∆Пп (кр) = == –185,1 (26)

Таким образом, снижения уровня коммерческих расходов на 1,56 % привели к уменьшению суммы прибыли от продажи на 185,1 млн. руб. На это существенно повлияло сокращение объемов продаж, ознакомившись с продукцией компании, можно предположить, что падение выручки произошло на фоне падения спроса на продукцию и устареванию ассортимента, хочется отметить слабую маркетинговую политику компании, при том, что коммерческие расходы компании выросли, данные расходы не были оправданы.

Расчет влияния фактора «управленческие расходы»:

∆Пп (ур) = == 28,5 (27)

В результате увеличения уровня управленческих расходов на 0,24%, прибыль увеличилась на 28,5 млн. руб.

# **17** **Динамика показателей, характеризующих доходы, расходы, доходность и рентабельность предприятия**

Для оценки результатов деятельности предприятия в целом, а также анализа ее сильных и слабых сторон необходимо обобщить показатели, причем таким образом, чтобы выявить причинно-следственные связи, влияющие на финансовое положение и его компоненты.

В системе показателей эффективности деятельности предприятий важнейшее место принадлежит рентабельности. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат.

Таблица 17 – Динамика показателей, характеризующих доходы, расходы, доходность и рентабельность предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Отчетный год | Предыдущий год | Изменение  (+,-) |
| 1 Суммарные доходы предприятия, млн.р. | 17144,5 | 13759,5 | 3385,0 |
| 2 Суммарные расходы предприятия, млн.р. | 12987,4 | 9652,0 | 3335,4 |
| 3 Прибыль до налогообложения, млн.р. | 4157,2 | 4107,527 | 49,6 |
| 4 Выручка (нетто) от продаж, млн.р. | 11848,1 | 12355,522 | -507,4 |
| 5 Чистая прибыль, млн.р. | 3471,8 | 3302,6 | 169,1 |
| 6 Доходность активов, р. | 0,21 | 0,17 | 0,03 |
| 7 Рентабельность активов, % | 24,57 | 21,56 | 3,01 |
| 8 Доля выручки от продаж в составе суммарных доходов, % | 69,11 | 89,80 | -20,69 |
| 9 Доходность расходов, р. | 26,73 | 34,22 | -7,48 |
| 10 Рентабельность оборотных активов, % | 23,84 | 24,27 | -0,43 |
| 11 Рентабельность инвестиций, % | 19,50 | 22,02 | -2,52 |
| 12 Рентабельность производственных фондов, % | 61,63 | 56,43 | 5,20 |
| 13 Рентабельность продаж (по прибыли от продаж), % | 22,45 | 23,95 | -1,50 |
| 14 Рентабельность продаж (по чистой прибыли), % | 29,30 | 26,73 | 2,57 |
| 15 Рентабельность основного вида деятельности (затратоотдача, прибыльность реализованной продукции), % | 1,10 | 1,11 | -0,01 |
| 16 Рентабельность собственного капитала, % | 18,03 | 19,75 | -1,72 |

Рассмотрим общую формулу для расчета рентабельности:

R =  (28)

В частности, показатели рентабельности деятельности основной деятельности характеризует сумму прибыли от продаж, приходящейся на каждый рубль затрат на производство и сбыт продукции. Чем выше значение числителя и ниже знаменателя, тем рентабельнее деятельность организации.

Анализируя динамику показателей, характеризующих доходы, расходы, доходность и рентабельность ОА «Невская косметика» можно сделать вывод, что на отчетную дату суммарные доходы предприятия увеличились на 3385,1 млн. руб., суммарные расходы также увеличиваются на 3335,4 млн. руб. Так как доходы предприятия увеличиваются более быстрыми темпами, чем расходы, следует сделать вывод, что в целом предприятие доходное. Чистая прибыль предприятия увеличилась на 169,1 млн. руб.

За отчетный год доходность активов незначительно увеличилась на 0,03 руб. В целом доходность характеризует отношение дохода к авансированному капиталу, источникам средств, общей величине текущих расходов. Показатель доходности активов на конец года свидетельствует о том, что организация на каждый рубль активов получила 0,21 руб. дохода.

Показатель рентабельности активов на конец отчетного периода свидетельствует о том, что на каждый рубль активов предприятие получило 24,57% прибыли, в динамике данный показатель увеличился не значительно, увеличение составило 3%.

Доля выручки от продаж в составе суммарных активов в 2018 году составляла 89,8%, на отчетную дату данный показатель значительно снизился на 20,6% и составил 69,11%. Это говорит о том, что остальные доходы фирма получает за счет процентов к получению и прочих доходов. Это оказывает отрицательное влияние на основной вид деятельности предприятия.

В 2018 году на 1 рубль затрат, приходилось 34,22% чистой прибыли, в 2019 году данный показатель демонстрирует снижение и составляет компании 26, 73% (или снизился на 7,48%), что произошло на фоне снижения продаж и это указывает на отрицательную тенденцию.

Рентабельность оборотного капитала характеризует эффективность и прибыльность использования оборотного капитала. Определяет величину прибыли, приходящейся на один рубль, вложенный в оборотные активы. За анализируемый период значение данного показателя увеличилось на 0,43 %.

Рентабельность производственных активов на отчетную дату продемонстрировала рост на 5,20% и составила 61,63%. Значение показателя достаточно высокое, что является выгодным для инвесторов, поскольку он показывает, что компания более эффективно управляет своими производственными активами для получения большей суммы чистой прибыли. Следовательно, у данной компании есть потенциал к росту.

Рентабельность основного вида деятельность, рассчитана, как отношение валовой прибыли к себестоимости продукции и показывает, что в 2018 году 1 рубль, затраченный на себестоимость продукции, приносит 1 рубль валовой прибыли, в 2019 году рентабельность снижается, но незначительно.

Рентабельность собственного капитала показывает, что в прошлом году 1 единица капитала приносила 19,05 % чистой прибыли, в отчетном году заметно сокращение данного показателя на 1,72%.

Несмотря на снижение многих показателей рентабельности, на отчетную дату они все еще остаются достаточно высокими и свидетельствуют о благоприятном финансовом состоянии компании.

# **18 Факторный анализ рентабельности активов, собственного капитала и рентабельности продаж**

По данным «Отчета о финансовых результатах» можно проанализировать динамику рентабельности продаж, активов, собственного капитала, а также влияние факторов на изменение этих показателей.

Таблица 18 – Изменения рентабельности активов, собственного капитала и продаж за счёт отдельных факторов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Предыдущий период | Отчётный период | Изменения  (+,–) |
| 1 Рентабельность продаж, % (по чистой прибыли) | 26,73 | 29,30 | 2,57 |
| 2 Оборачиваемость активов, кол-во оборотов | 0,85 | 0,87 | 0,02 |
| 3 Рентабельность активов, % | 22,72 | 25,49 | 2,77 |
| 4. Изменение рентабельности активов за счет: | Х | Х | Х |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Предыдущий период | Отчётный период | Изменения  (+,–) |
|  |  |  |  |
| 4.1 Рентабельности продаж, % | Х | Х | 2,18 |
| 4.2 Оборачиваемости активов, % | Х | Х | 0,59 |
| 5 Рентабельность собственного капитала, % | 24,09 | 26,96 | 2,87 |
| 6 Коэффициент соотношения активов и собственного капитала | 1,06 | 1,06 | 0,00 |
| 7 Изменение рентабельности собственного капитала за счет: | Х | Х | Х |
| 7.1 Рентабельности продаж, % | Х | Х | 2,31 |
| 7.2 Оборачиваемости активов, % | Х | Х | 0,62 |
| 7.3 Коэффициента соотношения активов и собственного капитала | Х | Х | -0,06 |
| 8 Рентабельность продаж (по прибыли от продаж), % | 23,95 | 22,45 | -1,50 |
| 9 Изменение рентабельности продаж за счет: | Х | Х | Х |
| 9.1 объема продаж, % | Х | Х | 0,92 |
| 9.2 прибыли от продаж, % | Х | Х | -2,42 |

Продолжение таблицы 18

Рентабельность активов увеличилась на 2,77%, на что оказали влияния следующие факторы:

1) За счет увеличения рентабельности продаж на 2,57%, рентабельность активов увеличилась на 2,18%.

2) За счет возрастания коэффициента оборачиваемости активов на 0,02% повлекло за собой снижение рентабельности активов на 0,59%.

Рентабельность собственного капитала увеличилась на 2,87%, на что оказали влияния следующие факторы:

1) За счет снижения рентабельности продаж на 2,57%, рентабельность собственного капитала снизилась на 2,31%.

2) За счет снижения коэффициента оборачиваемости активов на 0,02%, рентабельность собственного капитала снизилась на 0,62%.

3) За счет снижения коэффициента финансовой зависимости рентабельность собственного капитала снизилась на 0,06%.

Рентабельность продукции в отчетном периоде сократилась на 1,5%, это произошло за счет влияния следующих факторов:

1) За счет снижения выручки на 4,1% рентабельность продукции снизилась на 2,42 %.

2) За счет снижения прибыли от продаж на 10% рентабельность продукции увеличилась на 0,92 %.

# **19 Анализ затрат предприятия по элементам**

Анализ затрат – важнейший инструмент управления предприятием. В условиях острой конкуренции важно осуществлять контроль за затратами с целью повышения конкурентоспособности предприятий и улучшения их финансового состояния. Необходимость анализа затрат на производство растет по мере того, как усложняются условия хозяйственной деятельности и возрастают требования к рентабельности. Предприятия должны иметь представление об окупаемости различных видов готовых изделий, эффективности каждого принимаемого решения и их влияние на финансовые результаты, а также на величину затрат.

Таблица 19 – Анализ затрат предприятия по элементам

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Элементы затрат | Абсолютные значения,  млн. р. | | Удельный вес в общей сумме затрат, % | | Изменения | |
| За предыдущий год | За отчетный год | За предыдущий год | За отчетный год | Абсолютные, млн. р. | Структурные, % |
| Материальные затраты | 4863,0 | 4909,7 | 53,50 | 53,75 | 46,7 | 0,25 |
| Затраты на оплату труда | 653,9 | 614,3 | 7,19 | 6,73 | -39,6 | -0,47 |
| Отчисления на социальные нужды | 151,3 | 148,7 | 1,66 | 1,63 | -2,7 | -0,04 |
| Амортизация | 351,0 | 369,7 | 3,86 | 4,05 | 18,7 | 0,19 |
| Прочие затраты | 3071,2 | 3092,5 | 33,78 | 33,85 | 21,3 | 0,07 |
| Итого по элементам затрат на производство | 9090,5 | 9134,9 | 100,00 | 100,00 | 44,4 | – |

Анализируя затраты предприятия по элементам, можно сделать вывод, что, что общие затраты на приобретение и продажу товаров выросли на 44,4 млн. руб., на что повлиял рост материальных затрат на 46,7 млн. руб., снижение затрат на оплату труда на 39,6 млн. руб., доля которых снизилась на 0,47 %. Отчисления на социальные нужды снизились на 2,6 млн. руб., и их удельный вес уменьшился на 0,04 %, сумма амортизационных отчислений увеличилась на 18,7 млн. руб., а прочие затраты увеличились на 21,2 млн. рублей.

# **20 Сводная таблица влияния факторов на затраты на рубль продаж**

Затраты на рубль товарной продукции зависят от изменения общей суммы затрат на производство и реализацию продукции и от изменения стоимости произведенной продукции. Как правило, наибольший удельный вес в себестоимости промышленной продукции занимают затраты на сырье и материалы. Сумма материальных затрат на выпуск отдельного изделия зависит от объема производства продукции, количества расходованных материалов на единицу продукции и средней цены единицы материалов.

Показатель затрат на рубль товарной продукции характеризует уровень себестоимости одного рубля обезличенной продукции. Он исчисляется как частное от деления полной себестоимости всей товарное продукции на ее стоимость в оптовых ценах предприятия. Это — наиболее обобщающий показатель себестоимости, выражающий ее прямую связь с прибылью.

Таблица 20 – Сводная таблица влияния факторов на затраты на рубль продаж

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель-фактор | к./р. |
| Количество и структура продаж | 0,00886 |
| Полная себестоимость продаж | 0,00048 |
| Продажные цены | -0,01114 |
| Итого изменения затрат на 1 р. продаж | -0,00181 |

Для проведения данного анализа были использованы данные, представленные в таблице 20/1.

Таблица 20/1 — Промежуточные расчеты для анализа влияния факторов на затраты на рубль продаж

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Значение, млн. руб. | Показатель | Значение, млн. руб. |
| PoQo | 12355,5 | ZoQо | – 5852,2 |
| P1Q1 | 11848,1 | Z1Q1 | – 5633,3 |
| PoQ1= P1Q1/I | 11848,1/1,001=  11836,2 | ZoQ1 | (5852,2+5633,3)/2=  –5742,8 |

ΔЗ=З1−Зо= ΔЗq + ΔЗz + ΔЗp = – 0,00181 (29)

ΔЗq= = 0,00886 (30)

ΔЗz= = 0,00048 (31)

ΔЗp= = – 0,01114 (32)

На основе проведенных расчетов было установлено, что затраты на 1 руб. продаж за рассматриваемый период снизились на 0,00181, на данный прирост повлияли три фактора. Первый фактор — «количество и структура продаж» привели к увеличению на 0,00886 к/руб. Второй фактор — «полная себестоимость продаж» привел к увеличению на 0,00048 к/руб. Третий фактор — «продажные цены» привел к снижению на 0,01114 к/руб.

# **21 Сводная таблица влияния интенсивных и экстенсивных факторов на объем продаж**

Используя данные пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, оценим влияние интенсивных и экстенсивных факторов на объем продаж, для расчетов используем значения, рассчитанные в таблице 21.

Таблица 21 – Сводная таблица влияния интенсивных и экстенсивных факторов на объем продаж.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель-фактор | Сумма, млн. р. |
| 1. Среднесписочная численность работников | -1159,8 |
| 2. Среднегодовая выработка на работника | 652,3 |
| 3. Среднегодовая стоимость основных фондов | 537,9 |
| 4. Фондоотдача основных фондов | -1045,3 |
| 5. Материальные затраты | 118,7 |
| 6. Материалоотдача | -626,1 |
| Итоговое изменение объема продаж | -507,4 |

В целом за анализируемый период объем продаж вырос на –507,4 млн. руб. Рассмотрим отдельные факторы, повлиявшие на величину объема реализации.

Расчет влияния изменения стоимости основных производственных фондов:

∆NF = ∆F \* f о = 84994,5 \* 6,33 = 537,9 (33)

Следовательно, увеличение среднегодовой стоимости основных фондов привел к росту объема продаж на 537,9 млн. руб.

Расчет влияния изменения фондоотдачи:

∆Nf = ∆f \* F1 = – 0,513\* 2037,4 = –1045,3 (34)

Таким образом, снижение фондоотдачи в отчетном периоде на 0,513 млн. руб. привел к снижению объема реализации на 1045,3 млн. руб.

Определим суммарное влияние факторов:

∆Nобщ = ∆NF + ∆Nf = 537,8 –1045,3 = –507,5 (35)

Анализируя влияние использования основных производственных фондов на объем реализации, можно прийти к выводу, что основное влияние на него оказывает интенсивный фактор – рост фондоотдачи.

Расчет влияния изменения материальных затрат:

∆NМЗ = ∆МЗ \* m о = 46,7 \*2,54 = 118,6 (36)

Следовательно, рост материальных затрат в отчетном периоде на 46,7 млн. руб. привел к росту объема реализации на 118,7 млн. р.

Анализ влияния изменения материалоотдачи рассчитаем следующим образом:

∆Nm = ∆m \* МЗ1 = – 0,128 \* 4909,7 = – 626,1 (37)

Следовательно, уменьшение материалоотдачи в отчетном периоде на 0,128 млн. руб. привел к снижению объема реализации на 628,1 млн. руб.

Суммарное влияние факторов:

∆Nобщ = ∆NМЗ + ∆Nm = 118,7 – 628,1 = –507,4 (38)

Анализируя влияние использования материальных ресурсов на объем реализации можно сделать вывод, что наибольшее влияние на нее оказывает интенсивный фактор – снижение материалотдачи.

Расчет влияния изменения величины численности работников:

∆NЧ = ∆Ч \* П о = – 75 \* 15,5 = – 1159,8 (39)

Следовательно, снижение среднегодовой численности работников в отчетном периоде на 75 человек привело к снижению объема реализации на 1159,8 млн. руб.

Анализ влияния изменения среднегодовой выработки на одного работника на изменение объема продаж:

∆NП = ∆П \* Ч1 = 0,9 \* 0,7 = 537,8 (40)

Таким образом, рост среднегодовой выработки на одного работника в отчетном периоде на 0,9 млн. руб. привел к росту объема реализации на 537,8 млн. руб.

Суммарное влияние факторов:

∆Nобщ = ∆NЧ + ∆NП = (– 1159,8) + 537,8 = –507,4 (41)

Анализируя влияние использования труда на объем реализации можно сделать вывод, что в большей степени на итоговое изменение продаж влияет экстенсивный фактор – рост среднесписочной численности работников.

При анализе влияния интенсивных и экстенсивных факторов на объем реализованных товаров было выявлено, что АО «Невская косметика» идет по интенсивному пути развития, поскольку наибольшее влияние на рост объема реализации оказывают не количественные, а качественные факторы. Интенсивный путь развития представляет собой рост производства за счет более эффективного использования факторов производства, т.е. за счет внедрения новых, более эффективных технологий посредством обновления основных фондов, за счет улучшения организации производства

# **22 Расчёт «критического» объема продаж, запаса финансовой прочности и операционного рычага**

Используя данные «Отчета о финансовых результатах» (форма № 2), рассчитаем «критический» объем продаж, запас финансовой прочности и операционный рычаг. Расчеты выполним в таблице 22.

Таблица 22 — Расчёт «критического» объема продаж, запаса финансовой прочности и операционного рычага (по данным ф. № 2)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Условное обозначение | Предыдущий год | Отчетный год | Изменение  (+,–) |
| 1. Выручка от продаж, млн. р. | N | 12355,5 | 11848,1 | -507,4 |
| 2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, млн. р. | Sпер | 5852,2 | 5633,3 | -218,9 |
| 3. Маржинальный доход, млн. р. (п.1 – п.2) | МД | 6503,2 | 6214,7 | -288,4 |
| 4. Коммерческие расходы, млн. р. | КР | 3081,1 | 3139,7 | 58,5 |
| 5. Управленческие расходы, млн. р. | УР | 462,9 | 415,4 | -47,5 |
| 6. Итого условно-постоянных затрат, млн. р. (п.4 + п.5) | Sпост | 3544,1 | 3555,1 | 11,0 |
| 7. Доля маржинального дохода в выручке от продаж, % | d | 0,5263 | 0,5245 | 0,00 |
| 8. «Критическая точка» объема продаж (точка безубыточности) (п.6 : п. 7) | КТ | 6733,4 | 6777,6 | 44,1 |
| 9. Запас финансовой прочности (п. 1 – п. 8) | ЗФП | 5622 ,1 | 5070,4 | -551,6 |

Критическая точка в 2018 году составила 6722,4 млн. руб. Этот показатель означает тот объем производства, при котором расходы будут компенсированы доходами, а производство последующих единиц будет приносить прибыль. К 2019 году критический объем увеличивается. В целом на рост минимально допустимого объема продаж может влиять несколько факторов, это и изменение внешней среды (например, рост цен на поставляемое организации сырье, на предоставление услуг по доставке оборудования или его обслуживание, энергию, комплектующие), и действия самой компании (в основном это постоянные затраты, например, повышение заработной платы сотрудников, затраты на ремонт оборудования, отсутствие экономии расходования электроэнергии и другие). Также причиной роста точки безубыточности может быть изменение структуры продаж. Так как нет доступа к этим данным, нет возможности точно сказать, за счет чего увеличилась точка безубыточности.

На отчетную дату следует отметить снижение маржинального дохода с 6503,2 млн. руб. до 6214,8 млн. руб., то есть на 288,5 млн. руб.

Запас финансовой прочности за рассматриваемый период снизился с 5622,1 млн. руб. до 5070,4 млн. руб., то есть снижение составило 551,6 млн. руб.

# **23 Основные показатели платежеспособности и рентабельности для оценки инвестиционной привлекательности предприятия**

Инвестиционная привлекательность является отражением политики руководства предприятия. Инвесторы должны увидеть, что предприятие, в которое им предлагают вложиться, финансово устойчиво. Это значит, что у него хватит собственных средств для финансирования текущего цикла производства

Таблица 23 – Основные показатели платежеспособности и рентабельности

для оценки инвестиционной привлекательности предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № предприятия | Коэффициент текущей ликвидности | | Рентабельность имущества, % | |
| На начало изучаемого периода | На конец изучаемого периода | За предыдущий период | За отчетный  Период |
| 1 | 2,24 | 1,22 | 3,15 | 3,01 |
| 2 | 1,40 | 1,16 | 9,18 | 10,46 |
| 3 | 1,71 | 1,81 | 0,56 | 1,26 |
| 4 | 3,18 | 1,13 | 2,13 | 1,15 |
| 5 | 1,29 | 1,15 | 2,98 | 0,43 |
| 6 | 5,06 | 1,67 | 4,56 | 4,50 |

Продолжение таблицы 23

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № предприятия | Коэффициент текущей ликвидности | | Рентабельность имущества, % | |
| На начало изучаемого периода | На конец изучаемого периода | За предыдущий период | За отчетный  Период |
| 7 | 1,24 | 1,46 | 5,00 | 6,20 |
| 8 | 1,34 | 1,79 | 8,45 | 1,02 |
| 9 | 2,06 | 1,55 | 6,48 | 7,00 |
| 10 | 1,76 | 1,37 | 7,11 | 6,05 |
| Анализируемое  Предприятие | 16,61 | 12,47 | 21,56 | 24,57 |

Выделим максимальные значения показателей платежеспособности и рентабельности. Максимальный коэффициент текущей ликвидности на начало изучаемого периода у предприятия № 6, равный 5,06. Максимальный коэффициент текущей ликвидности на конец изучаемого периода у предприятия № 3, равный 1,81.

Максимальная рентабельность имущества за предыдущий период у предприятия № 2, равная 9,18 %. Максимальный уровень рентабельности имущества за отчетный период также у предприятия № 2, равный 10,46 %.

Таблица 24 – Рейтинговая оценка основных показателей платежеспособности и рентабельности

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № предприятия | Коэффициент текущей ликвидности | | Рентабельность имущества, % | | Сумма мест |
| На начало изучаемого периода | На конец изучаемого периода | За предыдущий период | За отчетный  период |
| 1 | 4 | 8 | 8 | 7 | 27 |
| 2 | 8 | 9 | 2 | 2 | 21 |
| 3 | 7 | 2 | 11 | 8 | 48 |
| 4 | 3 | 11 | 10 | 9 | 33 |
| 5 | 10 | 10 | 9 | 11 | 40 |
| 6 | 2 | 4 | 7 | 6 | 73 |
| 7 | 11 | 6 | 6 | 4 | 27 |
| 8 | 9 | 3 | 3 | 10 | 25 |
| 9 | 5 | 5 | 5 | 3 | 52 |
| 10 | 6 | 7 | 4 | 5 | 22 |
| Анализируемое  Предприятие | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 |

На основе предыдущей таблицы был составлен рейтинг исследуемых предприятий по показателям платежеспособности и рентабельности. Оценка проводилась методом суммы мест, элементы столбца упорядочивались по убыванию, каждому показателю в столбце было присвоено место (лучшему показателю присваивалось 1 место и 11 место худшему предприятию), затем места по показателям суммировались по каждой строке. В результате анализа было выявлено, что предприятие АО «Невская косметика» в 2018 году было самым привлекательным предприятием для инвестиционных вложений и сохранило свои позиции в 2019 году.

Таким образом, составив рейтинг исследуемых предприятий и используя показатели платежеспособности и рентабельности, было выявлено, что предприятие АО «Невская косметика» в 2019 году имела очень высокую инвестиционную привлекательность на фоне представленных предприятий несмотря на то, что ликвидность снижается. Однако инвесторов могут смутить такие завышенные показатели.

# 

# **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Финансово-экономический анализ охватывает все стороны деятельности предприятия, начиная с выяснения достаточности собственного капитала до оценки деятельности и общей оценки финансового состояния предприятия. При этом определяется влияние всех проводимых хозяйственных операций, раскрывается механизм формирования финансовых показателей, отражающих степень использования материальных и трудовых ресурсов, эффективность инвестиций. В зависимости от цели финансово-экономического анализа его программа может быть расширена или сужена и внимание сосредоточено на том или другом конкретном направлении.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости характеризует ситуацию на предприятии как «абсолютная устойчивость», достигнуть такого высокого результата компании удалось за счет отсутствия у компании как краткосрочных, так и долгосрочных кредитов и займов.

По результатам ранее проведенного анализа финансовое положение АО «Невская косметика», можно оценить, как достаточно стабильное и устойчивое, финансовый результат деятельности компании положительный и прибыль компании растет. Следует отметить, что прибыль обеспечивают в основном прочие доходы, выручка от продаж снижается, что указывает на снижение спроса на продукцию компании, поэтому компании приходится искать дополнительные источники дохода, такие как вклады и вложения в ценные бумаги. Прослеживается тенденция отхода от основной деятельности. Данной компании следует направить усилия на повышение спроса на продукцию для увеличения продаж.

Также в результате анализа следует отметить, тот факт, что у компании полностью отсутствуют заемные средства, компания слишком осторожно относится к привлечению заемных денежных средств, при том, что по всем показателям ликвидности и обеспеченности собственными средствами компания является привлекательной для инвесторов.

Финансовая устойчивость в долгосрочном плане характеризуется соотношением собственных и заемных средств (которые отсутствуют у данной компании). Однако этот показатель дает лишь общую оценку финансовой устойчивости. Поэтому в мировой и отечественной учетно-аналитической практике разработана система показателей, среди которых: коэффициент концентрации собственного капитала, коэффициент финансовой зависимости. коэффициент маневренности собственного капитала, коэффициент структуры долгосрочных вложений, коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств. Все перечисленные коэффициенты удовлетворяют рекомендованным нормам. Так, можно говорить о стабильном положении предприятия.

В работе были рассчитаны и показатели рентабельности, которые характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных уровней направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т. д.). Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, т. к. их величина показывает соотношение эффекта с наличными и потребленными ресурсами.

Расчеты показали, что показатели рентабельности предприятия достаточно высоки и увеличиваются на отчетную дату.

Финансовое состояние АО " Невская Косметика" на 31.12.2019 значительно лучше финансового состояния половины всех крупных предприятий, занимающихся видом деятельности производство парфюмерных и косметических средств (код по ОКВЭД 20.42). При этом в 2019 году финансовое состояние Организации существенно не изменилось.

# **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1 Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): Учебное пособие / И.Т. Абдукаримов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 320 c.

2 Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / О.И. Аверина, В. В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. - М.: КноРус, 2016. - 432 c.

3 Гиляровская Л. Т. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Гиляровской Л. Т.2-е изд., доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. - 615 с.

4 Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. – 2-е изд. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2016. - 336 с.

5 Ефимова О. В. Анализ финансовой отчетности. Учебное пособие / О. В. Ефимова, М.В. Мельник. 4-е изд., исп. и доп. - М.: 2020. - 451 с.

6 Косолапова М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. - М.: Дашков и К, 2017. - 248 c.

7 Кузнецов, С.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / В. В. Плотникова, Л. К. Плотникова, С. И. Кузнецов. - М.: Форум, 2015. - 464 c.

8 Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Д. В. Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 320 c.

9 Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - М.: КноРус, 2017. - 536 c.

10 Панков, Д.А. Анализ хозяйственной деятельности бюджетных организаций: Учебное пособие / Д. А. Панков, Е. А. Головкова, Л.В. Пашковская. - Мн.: Нов. знание, 2019. - 631 c.

11 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник / Г. В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 654 c.

12 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Г. В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 284 c.

13 Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г. В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 607 c.

14 Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. - М.: Юрайт, 2017. - 672 c.

15 Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. - М.: Юрайт, 2019. - 672 c.

16 Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Т.У. Турманидзе. - М.: ФиС, 2015. - 224 c.

17 Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / А.Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 416 c.

18 Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.Д. Шеремет. - М.: ИЦ РИОР, 2018. - 255 c.

# **ПРИЛОЖЕНИЯ**

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**



**ПРИЛОЖЕНИЕ Б**



**ПРИЛОЖЕНИЕ В**

