

Данный файл представлен исключительно в ознакомительных целях.

Уважаемый читатель!

Если вы скопируете данный файл,
Вы должны незамедлительно удалить его
сразу после ознакомления с содержанием.
Копируя и сохраняя его Вы принимаете на себя
 всю ответственность, согласно действующему
международному законодательству .
Все авторские права на данный файл
сохраняются за правообладателем.
Любое коммерческое и иное использование
кроме предварительного ознакомления
запрещено.

Публикация данного документа не преследует
никакой коммерческой выгоды. Но такие
документы способствуют быстрейшему
профессиональному и духовному росту
читателей и являются рекламой бумажных
изданий таких документов.

Информационное обеспечение финансового управления

Содержание :

<u>Введение.</u>	<u>3</u>
<u>1.Значение и сущность информации.</u>	<u>5</u>
<u>1.1. Определение информации.</u>	<u>5</u>
<u>2. Информационная база.</u>	<u>8</u>
<u>2.1. Характеристика информационной базы.</u>	<u>8</u>
<u>2.2. Финансовая информация о деятельности предприятия.</u>	
<u>Бухгалтерская отчетность.</u>	<u>10</u>
<u>2.3. Цели, формы, системы и методы финансового анализа.</u>	
<u>Программа углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности</u>	
<u>предприятия.</u>	<u>12</u>
<u>2.4. Показатели, используемые для оценки финансового состояния</u>	
<u>предприятий.</u>	<u>20</u>
<u>2.5. Ограничения и специфические проблемы анализа коэффициентов.</u>	<u>29</u>
<u>Заключение.</u>	<u>32</u>
<u>Список литературы:</u>	<u>34</u>

Введение

В современных условиях мирового социально-экономического развития, особенно важной областью стало информационное обеспечение процесса управления, которое состоит в сборе и переработке информации, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений.

Перед управляющим органом обычно ставятся задачи получения информации, ее переработки, а также генерирования и передачи новой производной информации в виде управляющих воздействий. Такие воздействия осуществляются в оперативном и стратегических аспектах и основываются на ранее полученных данных, от достоверности и полноты которых во многом зависит успешное решение многих задач управления.

Нельзя не отметить, что любые принимаемые решения требуют обработки больших массивов информации; компетентность руководителя зависит не столько от прошлого опыта, сколько от владения достаточным количеством информации о быстро меняющейся ситуации и умения ею воспользоваться.

Это необходимо знать и понимать будущим руководителям. Не вызывает сомнения тот факт, что ключом к успеху будет являться умение четко ориентироваться в потоке информации и умение эффективно воспользоваться этой информацией. Для финансового менеджера наибольшую ценность имеет бухгалтерская отчетность. Согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете» (ст. 2) бухгалтерская отчетность - это «единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляющаяся на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам».

Умение анализировать текущую финансово-хозяйственную деятельность предприятия входит в число основных требований, предъявляемых к финансовому менеджеру.

1.Значение и сущность информации

1.1. Определение информации

“Информация (от латинского informatio - разъяснение, изложение), первоначально - сведения, передаваемые людьми устным, письменным или другим

способом (с помощью условных сигналов, технических средств, и т.д.); с середины 20 века общенаучное понятие, включающее обмен сведениями между людьми, человеком и автоматом, автоматом и автоматом». Наиболее примечательное свойство информации - способность вызывать изменения. Когда люди узнают что-то новое, они начинают жить по-другому, меняются и их потребности в информационных услугах. Непременным условием выживания в условиях рынка и сохранения конкурентоспособности является адаптация к изменяющимся потребностям. Практически ценность информации прямо пропорциональна той роли, которую она играет в принятии решений, и тому, что поставлено на карту этим решением. Ценность информации определяется тем, как вы распорядитесь ею. Сама по себе она стоит немного. Информация, призванная обеспечить принятие решений, вносит существенный вклад в решение. Она становится фактором производства и подобно труду, материалам и капиталу создает богатства. В этой своей функции информация является элементом конкурентоспособности, равным по значению умелости менеджмента. Информация состоит из всех объективных фактов и всех предположений, которые влияют на восприятие человеком, принимающим решение, сущности и степени неопределенностей, связанных с данной проблемой или возможностью. Все, что потенциально позволит снизить степень неопределенности, будь то факты, оценки, прогнозы, обобщенные связи или слухи, должно считаться информацией. Информация сама по себе не существует. Существуют лишь данные, из которых можно получить информацию.

К исходным данным, потенциально несущим информацию, предъявляются различные требования, в том числе:

- 1) *значимость*, которая определяет, насколько привлекаемая информация влияет на результаты финансовых решений;
- 2) *полнота*, которая характеризует завершенность круга информативных показателей, необходимых для проведения анализа, планирования и принятия управленческих решений;
- 3) *достоверность*, которая определяет, насколько формируемая информация адекватно отражает реальное состояние и результаты финансовой деятельности, характеризует внешнюю финансовую среду. Достоверность в значительной степени определяется надежностью источника (например, данные бухгалтерского учета и данные, циркулирующие на фондовом рынке);
- 4) *своевременность*, которая характеризует соответствие формируемой информации потребности в ней по периоду ее использования. Для финансового менеджмента имеют значение не данные вообще, а данные в нужном объеме и в нужное время;
- 5) *понятность*, которая определяется простотой ее построения, соответствия и определенным стандартом представления и доступностью понимания теми категориями пользователей, для которых она предназначена;
- 6) *релевантность* (избирательность), определяющая достаточно высокую степень используемости формируемой информации в процессе управления финансовой деятельностью предприятия;
- 7) *сопоставимость*, которая определяет возможность сравнительной оценки стоимости и результатов финансовой деятельности, возможность проведения сравнительного финансового анализа предприятия;
- 8) *эффективность*, которая означает, что затраты по привлечению определенных информационных показателей не должны превышать эффект, получаемый в результате их использования;
- 9) *необходимая достаточность*, которая отражает необходимые для конкретного предприятия объем и точность информации. Содержание системы информационного обеспечения финансового менеджмента, ее широта и глубина определяются отраслевыми особенностями деятельности предприятий, их организационно-правовой формой функционирования и др.

2. Информационная база.

2.1. Характеристика информационной базы.

Основу информационного обеспечения составляет **информационная база**, в состав которой входят пять укрупненных блоков

Первый блок включает в себя законы, постановления и другие нормативные акты, положения и документы, определяющие правовую основу финансовых институтов, рынка ценных бумаг.

Во второй блок входят нормативные документы государственных органов (Министерства финансов РФ, Банка России и др.), международных организаций и различных финансовых институтов, содержащие требования, рекомендации и количественные нормативы в области финансов к участникам рынка (положение о выплате дивидендов по акциям и процентов по облигациям, сообщения Минфина РФ о различных процентных ставках и т. п.).

Третий блок включает бухгалтерскую отчетность, которая является наиболее информативным и надежным источником, характеризующим имущественное и финансовое положение предприятия.

Четвертый блок включает сведения финансового характера, публикуемые органами государственной статистики, биржами и специализированными информационными агентствами. Стоит отметить, что этот раздел информационного обеспечения пока еще недостаточно развит в России, хотя, по опыту развитых стран, именно он является наиболее существенным для принятия решений в области управления финансами.

Пятый блок содержит сведения, не имеющие непосредственного отношения к информации финансового характера или генерируемые вне какой-либо устойчивой информационной системы (например, официальная статистика, имеющая общезкономическую направленность, данные аудиторских компаний, данные, публикуемые в различных средствах массовой информации, неофициальные данные и т. п.).

По аналитическим возможностям рассмотренные источники информации можно разделить на две большие группы:

- 1) характеризующие собственное имущественное и финансовое положение предприятия;
 - 2) характеризующие окружающую среду (прежде всего рынок ценных бумаг).
- Основу первой группы составляет бухгалтерская отчетность, основу второй группы - статистическая финансовая информация.

2.2. Финансовая информация о деятельности предприятия. Бухгалтерская отчетность.

Для финансового менеджера наибольшую ценность имеет **бухгалтерская отчетность**. Согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете» (ст. 2) бухгалтерская отчетность - это «единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляющаяся на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам».

Статьей 13 Закона определен состав бухгалтерской отчетности коммерческой организации:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о прибылях и убытках;
- приложения к ним, предусмотренные нормативными актами;
- аудиторское заключение;
- пояснительная записка.

В данный набор входят достаточно разноплановые документы как по структуре, так и по источникам возникновения.

Состав бухгалтерской отчетности уточняется в приказах Минфина РФ «О годовой (квартальной) бухгалтерской отчетности организаций».

В частности, в состав годовой отчетности за 2000 г. согласно приказу от 13 января 2000 г. № 4н входили:

- а) бухгалтерский баланс (форма № 1);
- б) отчет о прибылях и убытках (форма № 2);
- в) отчет об изменениях капитала (форма № 3);
- г) отчет о движении денежных средств (форма № 4);

- д) приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5);
- е) пояснительная записка;
- ж) аудиторское заключение;
- з) некоммерческим организациям рекомендуется: включать в состав годовой бухгалтерской отчетности - отчет о целевом использовании полученных средств (форма № 6).

Умение анализировать текущую финансово-хозяйственную деятельность предприятия входит в число основных требований, предъявляемых к финансовому менеджеру.

2.3. Цели, формы, системы и методы финансового анализа. Программа углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

По целям осуществления финансовый анализ подразделяется на различные формы:

1. По организации проведения:

- внутренний финансовый анализ, который проводится финансовыми менеджерами предприятия и его владельцами с использованием всей совокупности имеющейся информации;

- внешний финансовый анализ, который осуществляют работники налоговых органов, аудиторских фирм, коммерческих банков, страховых компаний.

2. По объему аналитического исследования:

- полный финансовый анализ, который проводится с целью изучения всех аспектов и всех характеристик финансового состояния и финансовой деятельности предприятия в комплексе;

- тематический финансовый анализ, который ограничивается изучением отдельных сторон финансовой деятельности и отдельных характеристик финансового состояния предприятия, например, финансовая устойчивость, уровень текущей платежеспособности и т. п.).

3. По объекту финансового анализа:

- анализ финансовой деятельности предприятия в целом;

- анализ финансовой деятельности отдельных структурных подразделений предприятия (цех, участок, отдел, «центр ответственности»);

- анализ отдельных финансовых операций предприятия.

4. По периоду проведения:

- предварительный финансовый анализ (например, отдельных ценных бумаг при принятии решений о направлениях долгосрочных финансовых вложений и т. п.);

- текущий (оперативный) финансовый анализ, который проводится в контрольных целях в процессе реализации отдельных финансовых планов для оперативного воздействия на ход финансовой деятельности;

- последующий (ретроспективный) финансовый анализ, который осуществляется предприятием за отчетный период (месяц, квартал, год). Он позволяет глубже и полнее проанализировать финансовое состояние и результаты финансовой деятельности предприятия в сравнении с предварительным и текущим анализом. Для решения конкретных задач финансового менеджмента применяется ряд специальных систем и методов анализа, позволяющих получить количественную оценку результатов финансовой деятельности:

1. *Горизонтальный* (трендовый) финансовый анализ, который базируется на изучении динамики отдельных финансовых показателей во времени.

2. *Вертикальный* (структурный) финансовый анализ, который базируется на структурном разложении показателей финансовой отчетности предприятия (рассчитывается удельный вес, отдельных структурных составляющих агрегированных финансовых показателей).

3. *Сравнительный* финансовый анализ, который базируется на составлении значений отдельных групп аналогичных показателей между собой (рассматриваются размеры абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей).

4. *Анализ финансовых коэффициентов (R-анализ)*, который базируется на расчете соотношений различных абсолютных показателей между собой;

5. *Интегральный финансовый анализ*, который позволяет получить наиболее углубленную (многофакторную) оценку условий формирования отдельных агрегированных финансовых показателей (например, система фирмы Du Pont,

объективно ориентированная система Microsoft, интегральная система портфельного заказа).

Успешность анализа определяется различными факторами. Большинство авторов рекомендует придерживаться пяти основных принципов:

1. Прежде чем начать выполнение аналитических процедур, необходимо составить достаточно точную программу анализа (включая составление макетов таблиц, алгоритмов расчета показателей и требуемых источников информационного и нормативного обеспечения)
2. Схема анализа должна быть построена по принципу «от общего к частному».
3. Любые отклонения (позитивные и негативные) от нормативных или плановых значений должны тщательно анализироваться для выявления основных факторов, вызвавших зафиксированные отклонения и обоснованность принятой системы планирования.
4. Обоснованность используемых критериев, т. е., отбирая показатели, необходимо формулировать логику их объединений в совокупность.
5. Выполняя анализ, не нужно стремиться к высокой точности оценок; как правило, наибольшую ценность представляет выявление тенденции и закономерностей.

При выполнении анализа следует особо отметить важность проработки и однозначной идентификации аналитических алгоритмов, так как в учебно-методической литературе описано большое количество показателей, разнообразных по названиям и методам расчета в зависимости от пристрастий автора (т. е. даже широко распространенные показатели могут иметь неодинаковую трактовку, поэтому, сравнивая показатели разных предприятий, нужно быть уверенным, что их значения рассчитаны по одному и тому же алгоритму).

Анализ имущественного и финансового состояния может выполняться с различной степенью детализации в зависимости от имеющейся информации, степени владения методиками анализа, временного параметра, наличия технических средств для выполнения расчетов и т. п.

В экономической литературе имеются различные подходы к определению понятия экономического потенциала. В данном случае под экономическим потенциалом понимается способность предприятия достигать поставленные перед ним цели, используя имеющиеся у него материальные, трудовые и финансовые ресурсы. Для формализованного описания экономического потенциала можно использовать бухгалтерскую отчетность. В этом случае выделяют две стороны экономического потенциала: имущественное и финансовое положение предприятия. Имущественное положение характеризуется величиной, составом и состоянием активов (в первую очередь долгосрочных), которыми владеет и распоряжается предприятие. Финансовое положение определяется достигнутыми за отчетный период финансовыми результатами. Целью предварительного анализа является оперативная, наглядная и простая оценка финансового состояния и динамика развития предприятия. Такой анализ рекомендуется выполнять в три этапа:

1. Подготовительный.
2. Предварительный обзор бухгалтерской отчетности.
3. Экономическое чтение и анализ отчетности.

Цель первого этапа - принять решение о целесообразности анализа финансовой отчетности и убедиться в ее готовности к чтению. Эти задачи решаются

путем ознакомления с аудиторским заключением (стандартным или нестандартным) и проведением визуальной и простейшей счетной проверки отчетности по формальным признакам и по существу (например, определяется наличие всех необходимых форм и приложений, реквизитов и подписей, проверяется валюта баланса и все промежуточные итоги, взаимная увязка показателей отчетных форм и основных контрольные формы соотношения между ними и т. п.)

Цель второго этапа - ознакомление с годовым отчетом или пояснительной запиской к бухгалтерской отчетности. Это необходимо для того, чтобы оценить условия работы в отчетном периоде, определить тенденции основных показателей деятельности и качественные изменения в имущественном и финансовом положении предприятия.

Анализируя тенденции основных показателей, необходимо принимать во внимание влияние искажающих факторов (например, инфляции), ограничения в бухгалтерском балансе (например, баланс историчен по природе, отражает статус-кво и т. п.) и наличие статей, имеющие характер регуляторов,

завышающих его валюту.

При чтении отчетности необходимо обращать внимание на так называемые «больные статьи», которые могут свидетельствовать о недостатках в работе предприятия в явном или завуалированном виде (например, «Непокрытые убытки прошлых лет», «Непокрытый убыток отчетного года» (форма № 1), «Кредиты и займы, не погашенные в срок», «Кредиторская задолженность просроченная» (форма № 5) и т. п.).

Целью третьего этапа является обобщенная оценка результатов хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия.

Такой анализ проводится с той или иной степенью детализации, в интересах различных производителей.

В общем виде методикой экспресс-анализа отчета (отчетности) предусматривается анализ ресурсов и их структуры, результатов хозяйствования, эффективности использования собственных и заемных средств. Смысл оперативного анализа - отбор наибольшего количества наиболее существенных и сравнительно несложных в исчислении показателей и постоянное отслеживание их динамики. Отбор субъективен и проводится аналитиком. Один из вариантов отбора аналитических показателей приведен в табл. 1.

Таблица 1.

Совокупность аналитических показателей

Направление (процедура)
анализа Показатель

1. Оценка экономического потенциала субъекта хозяйствования

- | | |
|---|---|
| 1.1. Оценка
имущественного
положения | 1. Величина основных средств и их доля в общей сумме активов. |
| | 2. Коэффициент износа основных средств. |
| | 3. Общая сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия. |
| 1.2. Оценка финансового
положения | 1. Величина собственных средств и их доля положения в общей сумме источников |
| | 2. Коэффициент текущей ликвидности |
| | 3. Доля собственных оборотных средств в общей их сумме |
| 1.3. Наличие «больных»
статей в отчетности | 4. Доля долгосрочных заемных средств в общей сумме источников |
| | 5. Коэффициент покрытия запасов |
| | 1. Убытки статей в отчетности |
| 2. Ссуды и займы, не погашенные в срок | 3. Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность |

2. Оценка результативности финансово-хозяйственной деятельности

- | | |
|-----------------------------|---|
| 2.1. Оценка
прибыльности | 1. Прибыль |
| | 2. Рентабельность операционная |
| | 3. Рентабельность основной деятельности |
| 2.2. Оценка | 1. Сравнительные темпы роста выручки, прибыли и |

динамичности

совокупного капитала

2. Оборачиваемость активов

3. Продолжительность операционного и финансового цикла

2.3. Оценка эффективности использования экономического потенциала

1. Рентабельность авансированного (совокупного) капитала 2. Рентабельность собственного капитала

Оперативный анализ может завершаться выводом о целесообразности (или необходимости) более углубленного и деятельного анализа финансовых результатов и финансового положения.

Цель этого анализа – более подробная характеристика имущественного и финансового положения предприятия, результатов его деятельности в отчетном периоде и возможностей развития в перспективе. Степень детализации зависит от желания аналитика. В общем виде программа углубленного анализа может быть представлена следующим образом.

Анализ может выполняться одним из двух способов:

- а) на основании исходный отчетности;
- б) на основании аналитического баланса-нетто. Большинство аналитиков используют второй способ, так как баланс не свободен от определенных искажений.

Построение аналитического баланса преследует две цели:

- повысить реальность учетных оценок имущества в целом и отдельных его компонентов, что достигается проведением дополнительной очистки баланса от имеющихся в нем регулятивов;
- представить баланс в форме, облегчающей расчет основных аналитических коэффициентов, что достигается построением углубленного (свернутого) баланса путем агрегирования некоторых однородных по составу элементов балансовых статей и их перекомпоновки (тем самым может быть резко сокращено число статей баланса, повышена его наглядность).

В общем виде программа углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия может выглядеть следующим образом:

1. Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования.

1.1. Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности.

1.2. Выявление «больных» статей отчетности.

2. Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования.

2.1. Оценка имущественного положения.

2.1.1. Построение аналитического баланса-нетто.

2.1.2. Вертикальный анализ баланса.

2.1.3. Горизонтальный анализ баланса.

2.1.4. Анализ качественных сдвигов в имущественном положении.

2.2. Оценка финансового положения.

2.2.1. Оценка ликвидности и платежеспособности.

2.2.2. Оценка финансовой устойчивости.

3. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования.

3.1. Оценка производственной (основной) деятельности.

3.2. Анализ рентабельности.

3.3. Оценка положения на рынке ценных бумаг.

3.4. Система показателей оценки финансового состояния. Содержание и результативность анализа зависят от многих факторов, условий и ограничений. В их числе – обоснованная система показателей.

2.4. Показатели, используемые для оценки финансового состояния предприятий.

В настоящее время в мировой учетно-аналитической практике известны десятки показателей, используемых для оценки финансового состояния предприятий. Сложилась определенная классификация. Большинство экономистов выделяют следующие группы показателей:

- ликвидности;
- финансовой устойчивости;
- деловой активности;
- рентабельности;
- отражающие положение на рынке ценных бумаг. Подавляющая часть показателей рассчитывается по данным баланса и отчета о прибылях и убытках (непосредственно по данным отчетности или с помощью уплотненного аналитического баланса).

Финансовое положение предприятия с позиции краткосрочной перспективы оценивается показателями ликвидности и платежеспособности.

Под ликвидностью какого-либо актива понимают особенность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. То есть, чем короче период трансформации, тем выше ликвидность данного вида актива. Основным признаком ликвидности считается формальное превышение (в стоимостной оценке) оборотных активов над краткосрочными пассивами. Уровень ликвидности предприятия оценивается с помощью коэффициентов ликвидности. Ликвидность не тождественна платежеспособности.

Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Основными признаками платежеспособности являются наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете и отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Ликвидность менее динамична по сравнению с платежеспособностью, поэтому коэффициенты ликвидности обычно изменяются в некоторых предсказуемых границах. А показатели платежеспособности - весьма изменчивы буквально со дня на день. Ликвидность и платежеспособность могут оцениваться с помощью абсолютных и относительных показателей.

Основным абсолютным показателем считается величина **собственных оборотных средств (СОС)**, который рекомендуют считать по формуле:

$$\text{СОС} = \text{Оборотные активы} - \text{Краткосрочные обязательства}.$$

(1.1)

Из относительных показателей можно выделить следующие:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент срочной (быстрой) ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{\text{ЛТ}}$) дает общую оценку ликвидности предприятия, показывая, сколько рублей оборотных средств (текущих активов) приходится на один рубль текущей краткосрочной задолженности (текущих обязательств) и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{ЛТ}} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

.

(1.2.)

$$\text{Краткосрочные обязательства}$$

Значение этого показателя существенно изменяется по отраслям и видам деятельности. Рекомендуемое значение - от 1 до 2 (иногда 3). Превышение этих границ считается нежелательным, поскольку может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

Коэффициент срочной ликвидности исчисляется по более узкому кругу оборотных активов, т. е. из расчета исключена наименее ликвидная часть - производственные запасы.

$$K_{\text{ЛС}} = \frac{\text{Дебиторская задолженность} + \text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

$$K_{\text{ЛС}} =$$

(1.3.)

Краткосрочные обязательства

По международным стандартам уровень коэффициента должен быть равен 1. В России его оптимальное значение определено на уровне 0,7-0,8.

Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия. Он показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств.

Денежные средства

$K_{ла} =$

(1.4.)

Краткосрочные обязательства

В западной практике коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается редко, и рекомендаций по его значению практически нет. В России его оптимальный уровень считается равным 0,2-0,25.

Финансовая устойчивость является одной из важнейших характеристик финансового состояния предприятия с позиции долгосрочной перспективы. Она связана прежде всего с общей финансовой структурой предприятия, со степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Количественно финансовая устойчивость может оцениваться двояко:

1. С позиции структуры источников средств.

2. С позиции расходов, связанных с обслуживанием внешних источников.

Соответственно выделяют две группы показателей: коэффициенты капитализации и коэффициенты покрытия.

К первой группе относят следующие основные показатели.

Коэффициент финансовой независимости характеризует долю собственности владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность:

Собственный капитал

$K_{фн} =$

(1.5.)

Всего источников средств

Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо предприятие.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.

е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована:

Собственные оборотные средства

$K_{м} =$

(1.6.)

Собственный капитал

Значение этого показателя существенно изменяется от структуры капитала и отраслевой принадлежности предприятия. Коэффициент обеспеченности собственными средствами:

Капитал и резервы - внеоборотные активы

$K_{осс} =$

(1.7.)

Оборотные активы

Ко второй группе относят:

Коэффициент обеспеченности процентов к уплате:

Прибыль до вычета процентов и налогов

$K_{опу} =$

(1.8.)

Процент к уплате

Очевидно, что значение коэффициента должно быть больше единицы, иначе нельзя полностью рассчитаться с внешними инвесторами по текущим обязательствам.

Коэффициент покрытия постоянных финансовых расходов:

Прибыль до вычета процентов и налогов

$$K_{\text{ПФР}} =$$

(1.9.)

Проценты к уплате + расходы по финансовой аренде
Снижение величин $K_{\text{ОПУ}}$ и $K_{\text{ПФР}}$ свидетельствует о повышении степени финансового риска.

Следует отметить, что в настоящее время значение коэффициентов покрытия для российских предприятий можно рассчитать лишь в рамках внутреннего анализа из-за системы бухгалтерского учета.

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Чаще всего к этой группе относят различные показатели оборачиваемости. Эти показатели имеют большое значение, поскольку скорость оборота оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия.

В финансовом менеджменте наиболее часто используются следующие показатели оборачиваемости:

Коэффициент оборачиваемости активов характеризует эффективность использования предприятием всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их привлечения, т. е. показывает, сколько раз в год совершается полный цикл производства и обращения:

$$\text{Выручка от реализации} \\ K_{\text{ОА}} =$$

(1.10.)

Актив баланса

Этот коэффициент изменяется в зависимости от отрасли, особенностей производственного процесса.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает, сколько предприятию требуется оборотов для оплаты выставленных ему счетов:

$$\text{Себестоимость реализованной продукции} \\ K_{\text{ОКЗ}} =$$

(1.11.)

Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, сколько раз в среднем дебиторская задолженность превращалась в денежные средства в течение отчетного периода:

$$\text{Выручка от реализации} \\ K_{\text{ОДЗ}} =$$

(1.12.)

Среднегодовая чистая дебиторская задолженность

Эти показатели сравниваются со среднеотраслевыми показателями.

Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов отражает скорость реализации этих запасов:

$$\text{Себестоимость реализованной продукции} \\ K_{\text{ОЗ}} =$$

(1.13.)

Среднегодовая стоимость материально -производственных запасов

В целом, чем выше показатель оборачиваемости запасов, тем меньше средств связано в этой наименее ликвидной статье оборотных средств, тем более ликвидную структуру они имеют и тем устойчивее финансовое положение предприятия (при прочих равных условиях).

Длительность финансового цикла. По этому показателю определяют, сколько дней в среднем требуется для производства, продажи и оплаты продукции предприятия:

$$D_{\text{ФЦ}} = \text{Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях} + \\ \text{Оборачиваемость материально-производственных запасов в днях.}$$

(1.14.)

Коэффициенты рентабельности показывают, насколько прибыльна деятельность предприятия. В зависимости от того, с чем сравнивается выбранный показатель прибыли, выделяют две группы коэффициентов рентабельности:

- 1) рентабельность инвестиций (капитала);
- 2) рентабельность продаж.

К первой группе относят следующие показатели:

Коэффициент рентабельности активов показывает, сколько денежных единиц потребовалось предприятию для получения одной денежной единицы прибыли, независимо от источника привлечения этих средств:

Чистая прибыль

$R_o =$

(1.15.)

Среднегодовая стоимость активов

Этот показатель является важнейшим индикатором конкурентоспособности предприятия.

Коэффициент рентабельности собственного капитала позволяет определить эффективность использования капитала и сравнить этот показатель с возможным получением дохода от альтернативных решений:

Чистая прибыль

$R_{ск} =$

(1.16.)

Собственный капитал

Рентабельность собственного капитала показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая денежная единица, вложенная собственниками предприятия.

Ко второй группе относят:

Валовая рентабельность продаж:

Валовая прибыль

$R_{вл} =$

(1.17.)

Выручка от реализации

Рентабельность реализованной продукции:

Операционная прибыль

$R_{рп} =$

(1.18.)

Выручка от реализации

Чистая рентабельность реализованной продукции:

Чистая прибыль

$R_{чр} =$

(1.19.)

Выручка от реализации

Показатели оценки рыночной активности. Этот раздел анализа выполняется финансовыми менеджерами предприятий, зарегистрированных на фондовых биржах и котирующих там свои ценные бумаги, а также любыми участниками фондового рынка.

Анализ не может быть выполнен непосредственно по данным бухгалтерской отчетности - нужна дополнительная информация. Кроме того, привлекают внешнюю информацию о положении предприятия на рынке ценных бумаг. Основными показателями, используемыми в расчетах, являются: количество выпущенных акций,

рыночная цена обыкновенной акции, размеры выплачиваемых по акциям дивидендов:

Чистая прибыль - Дивиденды по привилегированным акциям

Прибыль (доход) =

(1.20.)

на акцию

Число обыкновенных акций

Этот показатель в значительной степени влияет на рыночную цену акции. Его рост способствует увеличению операций с ценными бумагами данного предприятия, повышению его инвестиционной привлекательности:

Рыночная цена акции

Ценность акции =

(1.21.)

Доход на акцию

Этот коэффициент служит индикатором спроса на акции данного предприятия и показывает, сколько согласны платить инвесторы в данный момент за один рубль прибыли на акцию:

Дивиденд по акции

$$\text{Дивидендная доходность} = \frac{\text{Дивиденд по акции}}{\text{Рыночная цена акции}} \quad (1.22.)$$

Рыночная цена акции

Этот показатель характеризует процент возврата на капитал, вложенный в акции предприятия. Это прямой эффект:

Дивиденд, выплачиваемый по акции

Дивидендный выход =

(1.23.)

Прибыль на акцию

Этот коэффициент показывает долю чистой прибыли, выплаченной акционерам в виде дивидендов. Значение коэффициента зависит от инвестиционной политики предприятия.

Рыночная цена акции

Коэффициент котировки акции =

(1.24.)

Книжная (учетная) цена акции

Книжная цена характеризует долю собственного капитала, приходящегося на одну акцию; она складывается из номинальной стоимости, доли эмиссионной прибыли и доли накопленной и вложенной в развитие предприятия прибыли. Значение коэффициента котировки больше единицы означает, что потенциальные акционеры, приобретая акцию, готовы дать за нее цену, превышающую бухгалтерскую оценку реального капитала, приходящегося на эту акцию в данный момент.

2.5. Ограничения и специфические проблемы анализа коэффициентов.

Анализ рыночной активности не сводится только к расчету коэффициентов. Предполагается использование специальных аналитических методов, разработанных в рамках финансовой математики.

Хотя анализ коэффициентов и обеспечивает полезную информацию о производственной деятельности предприятия и его финансового положения, он, тем не менее, связан с некоторыми специфическими проблемами и ограничениями, требующими тщательности при его проведении.

1. Многие крупные предприятия проводят свои операции в нескольких различных подразделениях (филиалах), функционирующих в рамках совершенно различных секторов экономики (отраслей). В этом случае достаточно трудно разработать последовательный набор средних по отрасли показателей, необходимых для сравнения. Эта причина объясняет большую эффективность подобного анализа для малых, узкоспециализированных предприятий, чем для больших, многоотраслевых.

2. Большинство предприятий желает быть лучше среднего предприятия в своей отрасли, поэтому простое соответствие средней по отрасли производительности еще не означает хорошего результата деятельности. В качестве цели высокого уровня эффективности производства предпочтительно ориентироваться на коэффициенты предприятий, занимающих лидирующее положение в отрасли.

3. Инфляция сильно отражается на балансовых отчетах предприятий: зарегистрированная стоимость часто существенно отличается от «реальной» стоимости. Кроме того, поскольку это касается как амортизационных платежей, так и затрат на товарно-материальные запасы, то такая ситуация также не может не сказываться и на прибыли. Следовательно, анализ коэффициентов одного предприятия за определенный период времени или сравнительный анализ предприятий в разные периоды времени должен проводиться тщательно и продуманно.

4. Сезонные факторы тоже способны сказаться на результатах анализа коэффициентов, например, коэффициент оборачиваемости активов для предприятий по переработке продуктов питания могут сильно различаться по месяцам. Остроту данной проблемы можно минимизировать, если при расчетах таких коэффициентов, как оборачиваемость, использовать средние месячные показатели по товарно-

материальным запасам.

5. Для того чтобы сделать свои фактические отчеты более привлекательными в глазах специалистов в области кредитования, предприятия могут использовать методы «украшения витрин». Например, перед отчетом 29.12 получить займ, продержать до 5.01 и погасить 5.01. В результате улучшатся коэффициенты покрытия и критические оценки ликвидности. Баланс станет более благополучным. Однако улучшение носит временный характер.

6. Различная практика деятельности и бухгалтерского учета способна помешать сравнительному анализу. Оценка товарно-материальных запасов и методы начисления амортизации могут сказаться на показателях финансовых отчетов и, таким образом, нарушить сравнение показателей отдельных предприятий, использующих разные процедуры бухгалтерского учета. Кроме того, если одно предприятие арендует значительную часть своего производственного оборудования, то его активы могут быть ниже относительно объема продаж, поскольку арендуемые активы отражаются на забалансовых счетах. Поэтому аренда искусственно улучшит коэффициенты задолженности и коэффициенты оборачиваемости.

7. Сложно говорить о том, является ли конкретный коэффициент «хорошим» или «плохим». Например, высокий коэффициент покрытия может указывать как на сильную позицию ликвидности, являясь хорошим признаком, так и на избыток наличного денежного капитала, являясь плохим признаком, поскольку избыточный наличный денежный капитал в банке не считается доходным активом. По аналогии с этим высокий коэффициент оборачиваемости основных средств может указывать на предприятие, эффективно использующее активы, или на предприятие, имеющее недостаточный оборотный капитал и просто не способное приобрести достаточно активов.

8. У предприятия могут быть одни коэффициенты, которые выглядят «хорошими», и другие, которые выглядят «плохими», затрудняя оценку того, к чему относится предприятие, судя по его балансу, к сильным или слабым. В этом случае можно применять статистические методы для анализа чистого эффекта от использования некоторых коэффициентов. Многие банки используют статистические методы для анализа финансовых коэффициентов предприятий и на основе их анализа проводят классификацию предприятий по вероятности возникновения финансовых затруднений (дискриминантный анализ - методика Сбербанка).

Анализ коэффициентов полезен, однако следует помнить о перечисленных проблемах и необходимости делать поправки. Анализ коэффициентов, проведенный механически и непродуманно, просто опасен. Однако при условии его разумного и вдумчивого применения он способен дать глубокое понимание деятельности предприятия.

Заключение

Ускорение научно-технического прогресса предъявляет все более высокие требования к информационному обеспечению органов управления. Эффективность этого вида деятельности, ставящего своей целью подготовку и обоснование управленческих решений, во многом предопределяет эффективность управления в целом. Начав со справочно-информационной работы, подразделения информирования руководящих работников перешли к серьезному анализу и обобщению информации, выработали методологию и технологию обработки информационных материалов. Сейчас эти подразделения выполняют функции квалифицированных консультантов, помогают руководителям сформировать новые варианты, обосновать или опровергнуть имеющиеся аргументы, осуществлять поиск различных решений. Повышение эффективности использования информационных систем достигается путем сквозного построения и совместимости информационных систем, что позволяет устранить дублирование и обеспечить многократное использование информации, установить определенные интеграционные связи, повысить степень использования информации.

Информационное обеспечение предполагает: распространение информации, то есть представление пользователям информации, необходимой для решения управленческих, научно-производственных и других вопросов, возникающих в процессе деятельности; создание наиболее благоприятных условий для эффективного распространения информации.

Содержание каждой конкретной информации определяется потребностями

управленческих звеньев и вырабатываемых управленческих решений. К информации предъявляются определенные требования:

- краткость, четкость формулировок, своевременность поступления;
 - удовлетворение потребностей конкретных управляющих;
 - точность и достоверность, правильный отбор первичных сведений, оптимальность систематизации и непрерывность сбора и обработки сведений.
- Глубокий и тщательный анализ является необходимой предпосылкой принятия управленческих решений. Без информации и ее анализа невозможно эффективное функционирование и развитие деятельности фирмы.

Умение анализировать текущую финансово-хозяйственную деятельность предприятия входит в число основных требований, предъявляемых к финансовому менеджеру. Анализ имущественного и финансового состояния может выполняться с различной степенью детализации в зависимости от имеющейся информации, степени владения методиками анализа, временного параметра, наличия технических средств для выполнения расчетов и т. п.

Анализ коэффициентов полезен, однако следует помнить о перечисленных проблемах и необходимости делать поправки. Анализ коэффициентов, проведенный механически и непродуманно, просто опасен. Однако при условии его разумного и вдумчивого применения он способен дать глубокое понимание деятельности предприятия.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая (с алфавитно-предметным указателем). М.: ИНФРА-М-НОРМА, 2000.
3. Балабанов И. Г. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2001.
4. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2005.
5. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2003.
6. Ковалева А. М., Лапуста М. Г., Скамай Л. Г. Финансы фирмы: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2001.
7. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. М.: Дело и сервис, 2004.