

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

Стахановский инженерно-педагогический институт менеджмента
Кафедра социально-экономических и педагогических дисциплин

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ
по дисциплине
«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА»
В 2-х частях, часть 1
для студентов направления подготовки
44.04.04 Профессиональное обучение (по отраслям),
магистерская программа «Экономика и управление»

Луганск 2021

УДК 33.02

*Рекомендовано к изданию Учебно-методическим советом
ГОУ ВО ЛНР «ЛГУ им. В.ДАЛЯ»
(протокол № от 2021 г.)*

Конспект лекций по дисциплине «**Экономическая диагностика**» в 2-х частях, часть 1 для студентов направления подготовки **44.04.04 Профессиональное обучение (по отраслям)**, магистерская программа «Экономика и управление». / Сост.: В.В. Протасов. – **Стаханов**: изд-во ЛГУ им. В. Даля, 2021. – 51 с.

Конспект лекций содержит 6 лекций, описание которых сопровождается теоретическими сведениями. К каждой теме приведены вопросы для самопроверки и самоподготовки, список рекомендованной литературы.

Составитель:

доц. Протасов В.В.

Ответственный за выпуск:

доц. Карчевская Н.В.

Рецензент:

доц. Черникова С.А.

© Протасов В.В., 2021

© ГОУ ВО ЛНР «ЛГУ им. В.ДАЛЯ», 2021

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
Тема 1. Концептуальные основы диагностики предприятия	5
Лекция 1. Сущность, задачи и методы экономической диагностики	5
Лекция 2. Экспресс-диагностика предприятия	12
Лекция 3. Диагностика финансовых результатов деятельности предприятия	22
Лекция 4. Диагностика финансового состояния предприятия	26
Лекция 5. Основы управленческой диагностики	41
Лекция 6. Диагностика производственного потенциала предприятия	46

ВВЕДЕНИЕ

Учебная дисциплина «Экономическая диагностика» относится к циклу обязательных учебных дисциплин, для студентов очной и заочной формы обучения, по направлению: «Профессиональное обучение», по магистерской программе 44.04.04 «Экономика и управление».

Цель дисциплины «Экономическая диагностика» - формирование теоретических и практических навыков использования методического аппарата и инструментария экономической диагностики для определения состояния предприятия.

Предметом изучения учебной дисциплины являются принципы диагностики результативности экономической и финансовой деятельности предприятия.

После завершения изучения дисциплины студенты должны:

знать: виды и назначение, информационную базу и инструментарий экономической диагностики; методы обработки бухгалтерской отчетности для целей экономической диагностики, уровни и соотношение предельных значений показателей деятельности предприятия, обуславливающих его финансовую устойчивость и платежеспособность; сущность диагностики формирования, распределения и использования ресурсов предприятия; основы диагностики финансового состояния предприятия и оценки конкурентной среды и конкурентоспособности предприятия; основы диагностики уровня экономической безопасности и корпоративной культуры предприятия;

уметь: агрегировать бухгалтерско-финансовую отчетность предприятия; корректно применять методологию экономической диагностики; исследовать внешние и внутренние факторы финансовой устойчивости предприятия; выполнять диагностику финансово - экономической деятельности предприятия (экспресс-диагностику, диагностику структуры имущества и источников его финансирования, управленческую диагностику, диагностику финансового состояния предприятия, диагностику производственного потенциала предприятия, диагностику экономической безопасности предприятия, диагностику конкурентной среды и конкурентоспособности предприятия, диагностику корпоративной культуры предприятия и т.д.) для целей тактического и стратегического управления развитием предприятия.

Тема 1. Концептуальные основы диагностики предприятия

Лекция 1. Сущность, задачи и методы экономической диагностики

Цель: формирование представления о сущности и задачах экономической диагностики; ознакомление: с методическим инструментарием её проведения; способами и методами сбора и обработки информации, и источниками её получения.

ПЛАН

1. Сущность, цели и задачи экономической диагностики
2. Методический инструментарий экономической диагностики
3. Сбор и обработка информации
4. Информационная база экономической диагностики

1.1. Сущность, цели и задачи экономической диагностики

Диагностика — от греч. *diagnostikos* — процесс распознавания и обозначения проблемы с использованием принятой терминологии, то есть установление диагноза ненормального состояния исследуемого объекта.

Диагностика (в экономике) — это процесс оценки деятельности предприятия или организации, направленный на раскрытие проблем и обозначение способов их возможного решения. Она включает в себя сбор необходимой информации об исследуемом объекте, анализ этих данных, выводы и рекомендации для потенциальных изменений и улучшений. Эффективная диагностика позволяет выработать систему мероприятий, обеспечивающих устойчивое развитие предприятия. Главное правило диагностики — искать не только недостатки, но и ресурсы для их устранения.

Предмет диагностики — количественная характеристика и качественная идентификация состояния предприятия как субъекта экономической деятельности во внешней и внутренней среде.

Объектом экономической диагностики является предприятие как целостная высокоорганизованная система со всеми ее функциональными подсистемами.

Целью экономической диагностики производственно-хозяйственной деятельности организации является своевременное распознавание негативных изменений в исследуемой социально-экономической системе, установление причин их возникновения, и разработка мероприятий по их устранению.

Задачи экономической диагностики:

- комплексная оценка текущего состояния дел организации, установление характера и причин выявленных отклонений от заданного режима функционирования;
- оценка стабильности работы организации в разрезе важнейших направлений деятельности;
- оценка эффективности производственно-коммерческой деятельности организации в условиях ограниченной информации;
- определение возможных вариантов развития организации, исходя из сложившейся и перспективной структуры связей между применяемыми оценочными показателями;
- исследование возможных последствий управленческих решений с точки зрения эффективности.

Проведение диагностики заключается в поиске ответов на вопросы по таким направлениям:

- проблема;
- причина проблемы;
- существенные взаимосвязи между развивающимися явлениями;
- возможности предприятия;
- возможные направления устойчивого развития.

Экономическая диагностика включает следующие основные виды:

1. *финансовая диагностика:*

1.1. экспресс-диагностика (диагностика структуры имущества предприятия и источников его финансирования, а также ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и др.);

1.2. управленческая диагностика;

1.3. диагностика производственного потенциала предприятия;

1.4. диагностика экономической безопасности предприятия;

2. стратегическая диагностика:

2.1. диагностика конкурентной среды предприятия;

2.2. диагностика конкурентоспособности предприятия;

2.3. диагностика конкурентоспособности продукции предприятия;

3. имущественная диагностика.

4. корпоративная диагностика (диагностика корпоративной культуры предприятия).

Этапы диагностики:

- организационно-подготовительный;
- определение концептуальной основы проведения диагностического анализа;
- принятие решения относительно сбора данных;
- сбор данных, т.е. выявление фактов;
- анализ данных;
- составление отчета с выводами и рекомендациями для принятия управленческих

решений.

Для того чтобы получить максимально верный диагноз состояния организации, анализ необходимо проводить системно, то есть необходимо выявить комплекс взаимосвязанных вопросов, который поможет охарактеризовать объективное положение системы функционирования предприятия и укажет направления её реорганизации.

Системный анализ — научный метод познания, представляющий собой последовательность действий по установлению структурных связей между переменными или постоянными элементами исследуемой системы. Он опирается на комплекс общенаучных, экспериментальных, естественнонаучных, статистических, математических методов.

В международной практике в процессе диагностирования выделяют нижеследующие основные области исследования для выявления объективного состояния организации.

1. *Общая характеристика организации.* В этой части анализируется основная информация о характерных особенностях, целях деятельности, роли и основных характеристиках организации. Контрольный перечень вопросов определяет границы исследуемого предмета (таблица 1.1).

2. *Задача и стратегия* (в целом). Исследование задач, стратегии, политики и планов предпринимательской деятельности организации является основным элементом обзорного исследования управленческой деятельности. Такое исследование дает ориентиры для углубленного анализа разнообразных функций и сфер деятельности, и создает основу для оценки результатов деятельности предприятия (таблица 1.2).

В каждой области выделяется контрольный перечень вопросов, ответ на которые отображает реальное состояние дел в организации.

Таблица 1.1 - Общие характеристики организации

Предмет диагностики	Вопрос
Деятельность	Тип (отрасль), цель; основные функции, продукция, услуги; национальная или международная; характеристики сложности продукции и технологических процессов
История	Когда и как основана, особенности развития, основные события (приобретение, поглощение, технологические достижения, влияние войн или кризисов)
Значение	Масштаб деятельности, объем и структура ресурсов, положение в стране, отрасли, регионе, на международных рынках

Предмет диагностики	Вопрос
Владение имуществом	Тип (частная, государственная, кооперативная), юридическая форма владения (общество, компания с ограниченной ответственностью, государственная организация)
Влияние	Основные собственники, центры контроля, роль совета директоров, социальное и политическое влияние, группы обеспечения влияния
Местонахождение	Адреса, количество и размеры подразделений, расстояния между подразделениями, средства связи и др.

Таблица 1.2 - Показатели эффективности деятельности

Предмет диагностики	Вопрос
Показатели эффективности	Объемы производства, рентабельность, прибыль, движение и структура капитала, ликвидность, рыночная стоимость акций, и прочие основные показатели
Конкуренция	Преимущества за счет выделения специальных ресурсов, достижений и реализации возможностей
Место в отрасли	Позиция в отрасли (ведущее или иное место) и репутация среди потребителей и общественности
Тенденции	Факторы и обстоятельства, которые могут оказать влияние (положительное или отрицательное) на эффективность деятельности в будущем
Оценка эффективности	Практические методы и результаты оценки (частота и полнота анализа, сделанные выводы)
Повышение эффективности	Программа повышения эффективности, используемые методы и средства, результаты

По содержанию программы, диагностика может быть комплексной и тематической.

При комплексной диагностике деятельность предприятия изучается всесторонне, а при тематической — только отдельные ее стороны, представляющие в определенный момент наибольший интерес, например, вопросы использования материальных ресурсов, производственной мощности предприятия, снижения себестоимости продукции и пр.

На основе результатов диагностики разрабатываются и обосновываются управленческие решения. В этой связи, экономическая диагностика предшествует решениям и действиям, обосновывает их и является основой научного управления производством, обеспечивает его объективность и эффективность.

Как функция управления диагностика тесно связана с планированием и прогнозированием производства, поскольку без глубокого анализа невозможно осуществление этих функций.

Поэтому, роль анализа в подготовке информации для планирования, оценке качества и обоснованности плановых показателей, в проверке и объективной оценке выполнения планов очень важна. Разработка планов для предприятия по существу представляет собой принятие решений, которые обеспечивают развитие производства в будущем планируемом отрезке времени. При этом учитываются результаты выполнения предыдущих планов, изучаются тенденции развития экономики предприятия, выявляются и учитываются дополнительные резервы производства. Экономическая диагностика является средством не только обоснования планов, но и контроля за их выполнением. Она позволяет повысить уровень планирования, сделать его научно обоснованным.

По степени охвата изучаемых объектов экономическая диагностика делится на сплошную и выборочную.

При *сплошном* анализе выводы делаются после изучения всех без исключения объектов, а при *выборочном* — по результатам обследования только части объектов. Это позволяет ускорить аналитический процесс и выработку управленческих решений по результатам анализа.

Основными задачами процесса диагностики кризисных ситуаций и состояния банкротства являются:

- ✓ анализ финансового состояния организации и его прогноз на предстоящий период;
- ✓ своевременное обнаружение причин и основных факторов, способствующих развитию кризисных ситуаций;
- ✓ мониторинг внешней и внутренней среды организации и прогноз ее развития;
- ✓ обнаружение ранее незаметных признаков грядущего неблагополучия организации.

Основным критерием проявления кризисной ситуации в организации является ее неплатежеспособность (невозможность погасить свои обязательства), которая проявляется в нарушении финансовых потоков, обеспечивающих производство и реализацию продукции.

Практика финансового менеджмента использует при оценке масштабов кризисного финансового состояния организации три принципиальных характеристики: легкий финансовый кризис; глубокий финансовый кризис; финансовая катастрофа.

1.2 . Методический инструментарий экономической диагностики

Методика проведения диагностики деятельности предприятия охватывает совокупность конкретных методов (приемов).

Выбор конкретного метода анализа определяется особенностями диагностики организации и преследуемыми целями.

Основные методы диагностики и анализа деятельности предприятия:

1). *Неформализованные методы*:

- ✓ *метод сравнения*. Сравнение может быть качественным и количественным;
- ✓ *метод аналитических таблиц*. Аналитические таблицы используются на всех этапах анализа финансово-хозяйственной деятельности;
- ✓ *метод детализации*. При сочетании с другими методами детализация позволяет всесторонне оценить исследуемые явления и вскрыть причины создавшегося положения;
- ✓ *метод чтения и анализа бухгалтерской отчетности*. Отчетность дает наиболее полное представление об имущественном и финансовом положении предприятия;
- ✓ *экспертный метод* (экспертные оценки) применяется в случаях, когда решение поставленной задачи параметрическими методами невозможно. Экспертные оценки широко применяются в практике технико-экономического анализа, поскольку они позволяют получить сравнительно надежную, а иногда и единственно возможную информацию;
- ✓ *морфологический метод* относится к перспективным методам, и широко используется на практике. Он позволяет систематизировать полученный набор альтернативных решений по всем возможным сочетаниям вариантов и выбирать из них сначала приемлемые, а затем наиболее эффективные по экономическим критериям;
- ✓ *рейтинговый метод* основан на сравнении между собой и расположении в определенном порядке (ранжировании) отдельных показателей оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Он предполагает составление рейтингов (ранжированных по определенным признакам рядов) показателей и определение наилучших;
- ✓ *фактографический метод* основан на изучении всех опубликованных, зафиксированных фактов, характеризующих финансово-хозяйственное состояние предприятия;
- ✓ *мониторинг* (детальный, систематизированный анализ изменений);
- ✓ *логическое моделирование* (построение сценариев, систем показателей, аналитических таблиц);
- ✓ *фундаментальный* (изучение основных тенденций и определение основных направлений динамики);
- ✓ *технический* (проведение детального анализа динамики определенных показателей хозяйственной деятельности предприятия).

2) *Формализованные методы* – строгие формализованные аналитические зависимости:

- *факторный* (выявление, классификация и оценка степени влияния отдельных факторов);

- *конъюнктурный метод* предполагает исследование рынка, то есть текущего состояния спроса и предложения продукции (работ, услуг) предприятия, которая анализируется. Он отражает экономическую и производственную способность данного предприятия, эффективность его финансово-хозяйственной деятельности;

- *математический* (цепные подстановки, арифметические разницы, относительные величины, дифференциальный, логарифмический, интегральный анализ, вычисление простых и сложных процентов, дисконтирование);

- *статистический* (корреляционный, дисперсный, экстраполяционный, ковариационный анализ, методы средних величин, группировок, графический и индексный методы и т.д.);

- *эконометрические методы* (матричный и спектральный анализ, межотраслевой баланс, производственные функции);

- *экономико-математическое моделирование и оптимальное программирование* (дескриптивные (описательные), предикативные (предполагаемые, прогностические) и нормативные модели, системный анализ, машинная имитация, линейное и нелинейное, динамическое и выпуклое программирование);

- *методы исследования операций и принятия решений*, которые включают:

- 1) теорию графов, которая используется в анализе и диагностике финансово-хозяйственной деятельности предприятия как основа графического моделирования;

- 2) теорию игр, которая является одним из подходов к оптимизации вариантов финансово-хозяйственной деятельности предприятия и основана на выборе оптимальных решений в условиях рыночной конкуренции и неопределенности;

- 3) теорию массового обслуживания, в соответствии с которой финансово-хозяйственная деятельность предприятия рассматривается как процесс обслуживания отдельных подразделений предприятия, различных технологических процессов;

- 4) построение деревьев целей и ресурсов, которое осуществляется в рамках системного подхода к анализу и диагностике финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Необходимо также отметить, что в настоящее время, для анализа финансовой отчетности, стали широко использоваться компьютерные программы.

1.3. Сбор и обработка информации

Любая диагностика предусматривает сбор общих сведений о предприятии. В ходе экономического диагностирования аналитику приходится иметь дело как с достаточно большими по объему информационными массивами, так и ограниченной, неполной информацией. Экономическую информацию для диагностики можно сгруппировать следующим образом:

а. Общие данные: точное наименование, адрес, место регистрации, год создания, номер телефона, банковские реквизиты, данные о руководстве и т.д.

б. Характеристика фирмы: размер предприятия, вид хозяйственной деятельности, форма собственности, источники формирования капитала, национальная принадлежность капитала, тип объединения и т.д.

в. Характер деятельности: масштабы, место и роль на рынке или определенном сегменте, номенклатура продукции, специализация, наличие внешнеэкономической деятельности, место предприятия на мировом рынке, удельный вес фирмы в национальном производстве и т.д.

г. Научно-исследовательская и опытно-конструкторская работа и производство: размер расходов на научно-исследовательскую работу, квалификация персонала лабораторий, конструкторских бюро, оценка потребителями научно-технического уровня и качества продукции, производственная программа, производственные мощности, характеристика парка машин и оборудования.

д. *Коммерческая деятельность*: позиция на рынке в сравнении с конкурентами, источники роста продаж и прибыли, репутация предприятия относительно качества и соблюдения договорных обязательств, особенности ценовой политики, источники поставок сырья, энергии, топлива и цены на них.

е. *Организационная структура управления фирмы*: состав совета директоров, состав правления, названия производственных отделов, степень хозяйственной самостоятельности и т.д.

ё. *Показатели эффективности деятельности предприятия*: прибыль, объем реализации, расходы производства, коэффициент оборота основного капитала и т.д.

ж. *Финансовое состояние*: размер и состояние собственного капитала, возможности освоения новой продукции, возможность получения дополнительного капитала, задолженность, ликвидность, деловая активность и др.

Одним из главных предназначений экономической диагностики является сбор, обработка и предоставление информации для принятия управленческих решений. В связи с этим методы обработки экономической информации удобно рассматривать по фазам жизненного цикла процесса принятия управленческого решения: 1) диагностика проблем; 2) разработка (генерирование) альтернатив; 3) выбор решения; 4) реализация решения.



Рис.1.1 Фазы цикла принятия решения

1.4. Информационная база экономической диагностики

Источниками открытой информации о предприятии, могут быть:

- информация, которая официально публикуется;
- справочники фирм;
- информация, которая публикуется самими фирмами;
- информация о фирмах, которая предоставляется по заказу правительственных организаций;
- досье на фирмы, которые формируются в международных экономических организациях в рамках ООН или ЕЭС.

Источники исходных данных для диагностики на предприятии:

- паспорт предприятия;
- производственная структура предприятия;
- штатное расписание;
- организационная структура управления;
- планы предприятия и отчеты о производственно-хозяйственной деятельности;
- данные бухгалтерского, статистического и оперативно-технического учета;
- приказы, распоряжения по предприятию;
- научно-техническая документация;
- правовые акты;
- стандарты;
- положения;
- материалы документальных ревизий и опроса работников как внутренними консультантами, так и внешними аудиторскими, консалтинговыми фирмами.

Основными источниками информации для проведения экономической диагностики являются:

- 1) Форма 1 – «Баланс» или «Отчет о финансовом состоянии»;

- 2) Форма 2 – «Отчет о финансовых результатах» или «Отчет о совокупном доходе»;
- 3) Форма 3 – «Отчет о движении денежных средств»;
- 4) Форма 4 – «Отчет о собственном капитале»;
- 5) Форма 5 – «Примечания к финансовой отчетности»;
- 6) Отчет о целевом использовании полученных средств (форма № 6).

«Баланс» или «Отчет о финансовом состоянии» является отчетным документом, содержащим информацию об имуществе предприятия (активах) и источниках его формирования (пассивах).

Актив баланса содержит информацию о необоротных и оборотных активах предприятия.

Пассив баланса содержит информацию о собственном капитале, долгосрочных обязательствах и обеспечениях, текущих обязательствах и обеспечениях предприятия.

«Отчет о финансовых результатах» или «Отчет о совокупном доходе» содержит информацию о важнейших показателях экономической эффективности деятельности предприятия: чистом доходе от реализации продукции (товаров, работ, услуг), валовой прибыли (убытке), финансовом результате от операционной деятельности (прибыли или убытке), финансовом результате до налогообложения (прибыли или убытке), чистом финансовом результате (прибыли или убытке).

«Отчет о движении денежных средств» содержит информацию о движении денежных средств от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности (с последующим исчислением чистого движения денежных средств предприятия в целом).

«Отчет о собственном капитале» содержит информацию об изменениях зарегистрированного (паевого) капитала, капитала в доценках, дополнительного капитала, резервного капитала, нераспределенной прибыли (непокрытого убытка), неоплаченного капитала, изъятого капитала.

«Примечания к финансовой отчетности» содержат информацию об изменениях нематериальных активов, основных средств, капитальных инвестиций, финансовых инвестиций, доходов и затрат, денежных средств, обеспечений и резервов, запасов, дебиторской задолженности, недостач и потерь от порчи ценностей, строительных контрактов, налога на прибыль, использования амортизационных отчислений, биологических активов, финансовых результатов от первоначального признания и реализации сельскохозяйственной продукции и дополнительных биологических активов.

«Отчет о целевом использовании полученных средств» документ, свидетельствующий об остаточных средствах на счетах предприятия после использования их в течение отчетного периода. В отчете указываются денежные средства, поступившие от членских, добровольных и других взносов.

Вопросы для самопроверки

1. Сущность, цели и задачи экономической диагностики.
2. Виды и этапы экономической диагностики.
3. Определите предмет и объект экономической диагностики как процесса.
4. Сбор и обработка информации об объекте диагностирования.
5. Информационная база экономической диагностики.
6. Методы и средства диагностики.
7. В чем заключается роль экономической диагностики на предприятии?

Вопросы для самоподготовки.

1. Принципы анализа хозяйственной деятельности предприятия.
2. Система показателей, используемая в экономической диагностике.
3. Способы сравнения в экономической диагностике.
4. Использование относительных и средних величин.
5. Чем отличается экономическая диагностика от экономического анализа деятельности предприятия?

6. Дайте определение понятиям: система и подсистема. Элементы системы (подсистемы) и их свойства.

7. Что такое системный экономический анализ?

8. Что такое агрегирование бухгалтерско-финансовой отчетности?

Список рекомендованной литературы

1. Министерство финансов Луганской Народной Республики (Минфин ЛНР) Приказ от «18» декабря 2017г. № 693.

Об утверждении форм бухгалтерской (финансовой) отчетности и Перечня дополнительных статей бухгалтерской (финансовой) отчетности.

2. Методология и методы научных исследований в экономике и менеджменте [Текст]: пособие для вузов / Завьялова Н.Б., Головина А.Н., Завьялов Д.В., Дьяконова Л.П., Мельников М.С. и др.; под ред. Н. Б. Завьяловой, А.Н. Головиной – Москва- Екатеринбург:, 2014. – 282 с.

3 Конспект лекций по курсу: «Экономический анализ» [Электронный ресурс], URL: https://ekonom-an.ru/index.php?request=list_category&id=368

Лекция 2. Экспресс-диагностика предприятия

Цель: дать представление об особенностях, основных направлениях и методах проведения экспресс-диагностики состояния предприятия; формирование навыков: собирать и обрабатывать необходимую аналитическую информацию для проведения финансовой экспресс-диагностики деятельности предприятия; анализировать финансовую отчетность; составлять аналитические заключения.

ПЛАН

1. Особенности проведения экспресс-диагностики организации
2. Экспресс-диагностика актива и пассива баланса предприятия
3. Модели финансирования активов предприятия

2.1. Особенности проведения экспресс-диагностики организации

Любая работа по совершенствованию системы управления действующей компании начинается с диагностики организации, будь то разработка бизнес-плана развития или оптимизация бизнес-процессов. В общем случае процедура диагностики бизнеса включает в себя:

- ✓ проведение интервью с сотрудниками компании;
- ✓ изучение действующих управленческих документов;
- ✓ изучение результатов деятельности за прошлый и текущий период времени.

Это «в общем случае», а в частных случаях, то есть при решении локальных задач, процедура диагностики организации может быть упрощена, с целью снижения расходов времени и денег на её проведение. Например, для разработки бизнес-плана развития не нужно анализировать всю систему бизнес-процессов предприятия. Внедрение бюджетирования не потребует анализа маркетинговой стратегии, а разработка маркетингового плана – бизнес-процессов складского хозяйства. Таким образом, состав работ диагностической процедуры зависит от цели её проведения.

В общем случае диагностика организации – это трудоёмкое, а значит продолжительное и не дешёвое мероприятие. Иногда естественное желание сэкономить на её проведении заставляет руководство прибегать к наиболее «лёгкой» форме диагностики предприятия – *экспресс-диагностики*.

Экспресс-диагностика — это построение и анализ системы взаимосвязанных показателей, характеризующих эффективность деятельности компании с точки зрения её соответствия оперативным (тактическим) целям бизнеса.

Экспресс-диагностика организации проводится, для:

- выяснения текущего состояния предприятия и его краткого описания, с целью выявления неоптимизированных бизнес-процессов, образующих финансово-хозяйственную деятельность организации;

- подготовки рекомендаций по оптимизации основных элементов финансово-хозяйственной деятельности.

Экспресс-диагностика финансового состояния организации представляет собой систему регулярной оценки и мониторинга параметров ее финансовой деятельности, осуществляемой на базе данных финансового учета по стандартным алгоритмам анализа. Основной целью экспресс-диагностики является предварительная оценка результатов производственной и финансовой деятельности предприятия. Она обеспечивает раннее обнаружение признаков кризисного развития организации и позволяет принять оперативные меры по их нейтрализации.

Данная оценка проводится на основе анализа отдельных сторон деятельности организации за ряд предшествующих этапов.

К разделам экспресс-диагностики можно отнести:

а) *Общий анализ предприятия.* Для определения текущей ситуации в компании целесообразно собрать и проанализировать следующие данные:

- ✓ численность и ФЗП персонала по категориям работников;

- ✓ структура основных фондов;

- ✓ износ и загруженность основных фондов;

- ✓ объем выпуска продукции на одного основного работника и объем продаж на рубль ФЗП (общего и отдельно- высшего руководства);

- ✓ плановые и фактические показатели реализации, себестоимости и объемов производства продукции;

- ✓ структура реализации продукции;

- ✓ доля денежных поступлений в общем объеме реализации;

- ✓ доля продаж по долгосрочным контрактам в общей реализации.

б) *Анализ финансовых показателей:*

➤ *анализ структуры документов финансовой отчетности:*

- анализ структуры отчета о финансовых результатах;

- анализ активов;

- анализ пассивов;

- анализ движения денежных средств;

- анализ ликвидности и финансовой устойчивости;

➤ *анализ эффективности деятельности компании:*

- оборачиваемость текущих активов и пассивов;

- длительность финансового цикла;

- оборачиваемость активов;

- рентабельность продаж;

- рентабельность активов.

Рассмотрим некоторые элементы проведения экспресс-диагностики, на примере анализа активов и пассивов баланса предприятия.

2.2. Экспресс-диагностика актива и пассива баланса предприятия

Целью *экспресс-диагностики структуры имущества предприятия и источников его финансирования* является формулировка быстрых выводов о деятельности предприятия, пользуясь только данными формы № 1 «Баланс предприятия». Ведь финансовое состояние предприятия в значительной степени зависит именно от динамики его активов и пассивов.

Во время выполнения *экспресс-диагностики актива баланса* (табл. 2.1) основное внимание надо обратить на удельный вес необоротных и оборотных активов предприятия. Уменьшение удельного веса необоротных активов предприятия свидетельствует о том, что предприятие пытается получить положительный финансовый результат в краткосрочном периоде, поскольку прибыль формируется именно по результатам движения оборотных активов

по этапам воспроизводственного цикла. Уменьшение удельного веса оборотных активов в пользу необоротных активов однозначно будет свидетельствовать о попытке предприятия обеспечить потенциал будущей прибыли, поскольку увеличение объема производства, а соответственно и прибыли, возможно, только за счет увеличения мощностей производства.

Во время выполнения *экспресс-диагностики пассива баланса* (табл. 2.2) основное внимание надо обратить на изменение удельного веса собственного и заемного капитала предприятия. Уменьшение удельного веса собственного капитала предприятия свидетельствует о том, что предприятие испытывает непокрытые убытки или происходит уменьшение уставного фонда. По доле собственный капитал должен быть больше заемного капитала, этим обеспечивается платежеспособность и финансовая устойчивость. Уменьшение удельного веса собственных средств в пользу краткосрочных обязательств, однозначно будет свидетельствовать об увеличении финансовой зависимости предприятия.

Методические указания для расчетов приведены в табл. 2.3.

Таблица 2.1 Диагностика актива баланса предприятия за _____ год

Элементы баланса	Код строки	Абсолютные величины		Удельный вес, %		Изменения за период			
		На начало периода, тыс. руб.	На конец периода, тыс. руб.	На начало периода	На конец периода	в абсолютных величинах, тыс. руб.	в удельном весе, %	в % к величинам на начало периода	в % к изменению итога баланса
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I. Необоротные активы									
Нематериальные активы	1000								
Незавершенные капитальные инвестиции	1005								
Основные средства	1010								
Инвестиционная недвижимость	1015								
Долгосрочные биологические активы	1020								
Долгосрочные финансовые инвестиции	1030								
Другие финансовые инвестиции	1035								
Долгосрочная дебиторская задолженность	1040								
Отсроченные налоговые активы	1045								
Гудвилл	1050								
Отсроченные аквизиционные расходы	1060								
Остаток средств в централизованных страховых резервных фондах	1065								
Прочие необоротные активы	1090								
Всего по разделу I	1095								

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
II. Оборотные активы									
Запасы	1100								
Производственные запасы	1101								
Незавершенное производство	1102								
Готовая продукция	1103								
Товары	1104								
Текущие биологические активы	1110								
Депозиты перестрахования	1115								
Векселя полученные	1120								
Дебиторская задолженность:									
за продукцию, товары, работы, услуги	1125								
по выданным авансам	1130								
с бюджетом	1135								
по начисленным доходам	1140								
по внутренним расчетам	1145								
Другая текущая дебиторская задолженность	1155								
Текущие финансовые инвестиции	1160								
Деньги и их эквиваленты	1165								
Наличные	1166								
Счета в банках	1167								
Расходы будущих периодов	1170								
Доля перестраховщика в страховых резервах	1180								
Прочие оборотные активы	1190								
Всего по разделу II	1195								
III. Необоротные активы, удерживаемые для продажи, и группы выбытия	1200								
БАЛАНС	1300								

Таблица 2.2 Диагностика пассива баланса предприятия за _____ год

Элементы баланса	Код строки	Абсолютные величины, тыс. руб.		Удельный вес, %		Изменения за период			
		На начало периода	На конец периода	На начало периода	На конец периода	в абсолютных величинах, тыс. руб.	в удельном весе, %	в % к величинам на начало периода	в % к изменению итога баланса
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I. Собственный капитал									
Зарегистрированный (паевой) капитал	1400								
Взносы в зарегистрированный уставной капитал	1401								
Капитал в дооценке	1405								
Дополнительный капитал	1410								
Эмиссионный доход	1411								
Накопленные курсовые разницы	1412								
Резервный капитал	1415								
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1420								
Неоплаченный капитал	1425								
Изъятый капитал	1430								
Прочие резервы	1435								
Всего по разделу I	1495								
II. Долгосрочные обязательства и обеспечения									
Отсроченные налоговые обязательства	1500								
Пенсионные обязательства	1505								
Долгосрочные кредиты банков	1510								
Прочие долгосрочные обязательства	1515								

Долгосрочные обеспечения	1520								
Долгосрочные обеспечения расходов персонала	1521								
Целевое финансирование	1525								
Благотворительная помощь	1526								
Страховые резервы	1530								
Инвестиционные контракты	1535								
Призовой фонд	1540								
Резерв на выплату джек-пота	1545								
Всего по разделу II	1595								
III. Текущие обязательства и обеспечения									
Краткосрочные кредиты банков	1600								
Векселя выданные	1605								
Текущая кредиторская задолженность:									
по долгосрочным обязательствам	1610								
за товары, работы, услуги	1615								
по расчетам с бюджетом	1620								
по расчетам по страхованию	1625								
по расчетам по оплате труда	1630								
по полученным авансам	1635								
по расчетам с участниками	1640								
по внутренним расчетам	1645								
по страховой деятельности	1650								
Текущие обеспечения	1660								
Доходы будущих периодов	1665								
Отсроченные комиссионные доходы от перестраховщиков	1670								

Другие текущие обязательства	1690								
Всего по разделу III	1695								
IV. Обязательства, связанные с необоротными активами, удерживаемыми для продажи, и группами выбытия	1700								
V. Чистая стоимость активов негосударственного пенсионного фонда	1800								
БАЛАНС	1900								

Таблица 2.3 Методические указания к осуществлению расчетов в табл. 2.1 и табл. 2.2

Элементы баланса	Код строки	Абсолютные величины, тыс. руб.		Удельный вес, %		Изменения за период			
		На начало периода	На конец периода	На начало периода	На конец периода	в абсолютных величинах, тыс. руб.	в удельном весе, %	в % к величинам на начало периода	в % к изменению итога баланса
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		перенести из соответствующих строк баланса	перенести из соответствующих строк баланса	(столбец № 3 ÷ итог баланса по столбцу № 3) · 100%	(столбец № 4 ÷ итог баланса по столбцу № 4) · 100%	столбец № 4 – столбец № 3	столбец № 6 – столбец № 5	(столбец № 7 ÷ столбец № 3) · 100%	(столбец № 7 ÷ итог по столбцу № 7) · 100%

2.3. Модели финансирования активов предприятия

Результаты экспресс-диагностики структуры имущества предприятия и источников его финансирования являются основой для *определения модели финансирования активов предприятия*. Известны *четыре модели финансирования активов предприятия*: идеальная, агрессивная, консервативная, компромиссная.

Идеальная модель финансирования активов предприятия основана на равенстве величин оборотных активов и краткосрочных обязательств и обеспечений. Соответственно, приобретение необоротных активов обеспечивается собственным капиталом предприятия и долгосрочными обязательствами, и обеспечениями. В реальной жизни такая модель практически не встречается. Кроме того, с позиции ликвидности она наиболее рискованна, поскольку при неблагоприятных условиях (например, необходимости расчета со всеми кредиторами одновременно) предприятие может столкнуться с необходимостью продажи части необоротных активов для покрытия текущей кредиторской задолженности.

Агрессивная модель финансирования активов предприятия означает, что долгосрочные пассивы служат источниками покрытия необоротных активов и системной части оборотных активов. Вариативная часть оборотных активов в полном объеме покрывается краткосрочной кредиторской задолженностью. С позиции ликвидности эта стратегия также весьма рискованна, поскольку в реальной жизни ограничиться лишь минимумом текущих активов невозможно.

Консервативная модель финансирования активов предприятия предполагает, что вариативная часть текущих активов также покрывается долгосрочными пассивами. В этом случае на предприятии краткосрочной кредиторской задолженности нет. Безусловно, такая модель носит искусственный характер.

Компромиссная модель финансирования активов предприятия предусматривает, что необоротные активы, системная часть оборотных активов и примерно половина вариативной части оборотных активов покрываются долгосрочными пассивами. Соответственно, с краткосрочной задолженности финансируется только половина вариативной части оборотных активов.

Для определения источников финансирования активов предприятия следует составить следующую таблицу (табл. 2.4).

Таблица 2.4 Диагностика структуры имущества предприятия и источников его финансирования (тыс. руб.).

Показатели	Источник информации (Форма № 1)	1-й год		2-й год		3-й год	
		на начало года	на конец года	на начало года	на конец года	на начало года	на конец года
Необоротные активы	стр. 1095 + + стр. 1200						
Запасы	стр 1100						
Прочие оборотные активы	стр. 1195 - - стр. 1100						
Собственные средства	стр. 1495						
Долгосрочные заемные средства	стр. 1595						
Краткосрочные заемные средства	стр. 1695						

По данным табл. 2.4 строятся схемы финансирования активов предприятия (рис. 2.1).

АКТИВ		ПАССИВ	
70	Необоротные активы ← 40	Собственные средства	40
20	Запасы ←	Долгосрочные заемные средства	30
10	Прочие оборотные активы ← 10	Краткосрочные заемные средства	30
100			100

Рисунок 2.1 Схема финансирования активов предприятия (тыс. руб.)

Вопросы для самопроверки

1. Что такое экспресс-диагностика предприятия? Её особенности.
2. Экспресс-диагностика актива и пассива баланса предприятия.
3. Перечислите, какие модели финансирования активов предприятия вы знаете.
4. Что такое диагностика структуры имущества предприятия и источников его финансирования. Приведите пример.

Вопросы для самоподготовки

1. Дайте краткую характеристику, что такое:
 - анализ численности и ФЗП персонала по категориям работников;
 - анализ структуры основных фондов;
 - анализ износа и загруженности основных фондов;
 - анализ выпуска продукции и объемов производства;
 - анализ объемов реализации произведенной продукции;
 - анализ себестоимости продукции;
 - анализ отчета о прибылях и убытках;
 - анализ затрат;
 - анализ структуры активов;
 - анализ структуры пассивов, приведите пример;
 - оценка баланса;
 - анализ денежных потоков;
 - оценка финансовой устойчивости предприятия;
 - оборачиваемость текущих активов и пассивов;
 - финансовый цикл, приведите пример расчета;
 - период оборота текущих активов и пассивов;
 - оборачиваемость активов;
 - анализ показателей рентабельности и деловой активности;
 - балансовый метод и его использование в экономической диагностике.

Список рекомендованной литературы

1. Беспалов М.В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: Учебное пособие / М.В. Беспалов. – М.: Высшее образование, 2015. – 367с.
2. Аскеров П.Ф. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: Учебное пособие / П.Ф. Аскеров. – М.: Высшее образование, 2016. – 389 с.
3. Диагностика состояния предприятия. Carana Corporation\USAID\РЦП [Электронный ресурс], URL: https://www.cfin.ru/management/intro_analysis.pdf
4. Нестеров А.К. Анализ производственной деятельности предприятия // Энциклопедия Нестеровых - URL: <http://odiplom.ru/lab/analiz-proizvodstvennoi-deyatelnosti-predpriyatiya.html> - (Дата обращения: 24.12.2020).

Лекция 3. Диагностика финансовых результатов деятельности предприятия

Цель: дать представление о порядке формирования финансовых результатов деятельности предприятия, о методах и приемах диагностики финансового результата деятельности предприятия; научить студентов методике проведения анализа финансовых результатов, определения и выделения факторов, влияющих на прибыль предприятия, и использовать полученные результаты для определения резервов роста прибыли.

ПЛАН

1. Порядок формирования финансового результата деятельности предприятия
2. Диагностика финансового результата предприятия

3.1. Порядок формирования финансового результата деятельности предприятия

Главным показателем экономической эффективности деятельности любого предприятия является его *финансовый результат*.

Согласно Приказу Министерства финансов ЛНР от «18», декабря 2017г. № 693 «Об утверждении форм бухгалтерской (финансовой) отчетности и Перечня дополнительных статей бухгалтерской (финансовой) отчетности»

финансовый результат деятельности предприятия включает:

- валовой доход предприятия;
- доход (выручку) от реализации продукции;
- чистый доход (выручку) от реализации продукции;
- валовую прибыль/убыток;
- финансовый результат от операционной деятельности;
- финансовый результат до налогообложения;
- чистый финансовый результат (чистую прибыль/убыток).

Валовой доход — это общая сумма доходов от всех видов деятельности, в том числе: доход (выручка) от реализации продукции, доходы от финансовой и инвестиционной деятельности предприятия.

Доход (выручка) от реализации продукции — это сумма денежных средств, полученных предприятием от реализации производимой продукции/выполняемых работ/оказываемых услуг.

Чистый доход (выручка) от реализации продукции представляет собою разницу доходов от реализации продукции и налога на добавленную стоимость:

$$\text{ЧД} = \text{Д}_{\text{общ}} - \text{НДС}. \quad (3.1)$$

Валовая прибыль/убыток - это разность чистого дохода от реализации продукции и себестоимости реализованной продукции без учета административных затрат, затрат на сбыт и прочих операционных затрат:

$$\text{ВП} = \text{ЧД} - \text{С}', \quad (3.2)$$

где $\text{С}'$ – себестоимость продукции без учета административных затрат, затрат на сбыт и прочих операционных затрат.

Согласно «Отчета о финансовых результатах» *финансовый результат от операционной деятельности* определяется следующим образом:

$$\text{Попер} = \text{ВП} + \text{Дпр.опер} - \text{Задм} - \text{Зсб} - \text{Зпр.опер}, \quad (3.3)$$

где Дпр.опер - доходы от прочей операционной деятельности;

Задм - административные затраты;

Зсб - затраты на сбыт;

Зпр.опер - прочие операционные затраты.

Финансовый результат до налогообложения определяется следующим образом:

$$\text{Пно} = \text{Попер} + \text{Дк} + \text{Дфин} + \text{Ддр} - \text{Зк} - \text{Зфин} - \text{Здр}, \quad (3.4)$$

где Дк, Зк - доходы и затраты/потери от участия в капитале соответственно;

Дфин, Зфин - финансовые доходы и затраты;

Ддр, Здр – другие доходы и затраты.

При этом *финансовые доходы и доходы от участия в капитале* включают в основном доходы от инвестиций в другие предприятия.

Финансовые расходы и потери от участия в капитале чаще всего составляют выплата процентов за ссудный капитал и потери от уценки финансовых инвестиций.

К *другим доходам предприятия относятся*: кредиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности; активы, полученные безвозмездно и сданные в аренду (лизинг); курсовые разницы; штрафы, пени, неустойки.

В свою очередь *прочие затраты предприятия включают* арендные платежи, расходы на оплату услуг по охране имущества, страхованию, консультационных услуг.

Механизм формирования финансового результата предприятия представлен на рис. 3.1.



Рисунок 3.1 Формирование финансового результата предприятия

3.2. Диагностика финансового результата предприятия

Чтобы прогнозировать значения прибыли и управлять ею, необходимо проводить объективный системный анализ ее формирования, распределения и использования.

Методологической основой диагностики (анализа) финансовых результатов в условиях рыночных отношений является принятая для всех предприятий, независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, модель их формирования и использования.

Основными задачами анализа финансовых результатов является:

- анализ и оценка уровня и динамики показателей прибыли;
- факторный анализ прибыли от продажи продукции (работ, услуг);
- анализ финансовых результатов от прочей деятельности;
- анализ и оценка использования чистой прибыли;
- анализ взаимосвязи затрат, объема производства (продаж) и прибыли;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности.

Методика проведения диагностики финансовых результатов деятельности предприятия охватывает совокупность конкретных методов (приемов):

- горизонтальный (временной) анализ;

- вертикальный (структурный) анализ;
- факторный анализ прибыли;
- коэффициентный анализ;
- трендовый анализ.

В процессе анализа для решения поставленных задач может потребоваться использование не только методов, но и приемов анализа.

Традиционные приемы: метод сравнения; прием сопоставления фактических данных за отчетный период с базовыми данными; прием относительных величин; индексный метод; группировки по какому-либо признаку; расчет средней величины; балансовый метод; методы элиминирования.

Математические приемы также достаточно широко используются в процессе финансового анализа. Основаны на приемах и методах математики. К таким приемам относятся: линейное программирование; сетевые графики; математические модели; корреляционно-регрессионный анализ.

Основными источниками информации для анализа финансовых результатов являются данные формы №2 «Отчет о прибылях и убытках», форма №1 «Бухгалтерский баланс», форма №3 «Отчет о движении капитала» и форма №4 «Отчет о движении денежных средств». Кроме того, в анализе используются данные финансового плана, аналитического бухгалтерского учета.

Финансовые результаты деятельности предприятия описываются системой показателей включающей:

- абсолютные показатели (прибыль, себестоимость и др.);
- относительные показатели (рентабельность, коэффициент ликвидности и др).

Диагностика финансовых результатов деятельности предприятия предусматривает ретроспективный анализ относительного изменения таких показателей как чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг), валовая прибыль (убыток), финансовый результат от операционной деятельности (прибыль или убыток), финансовый результат до налогообложения (прибыль или убыток), чистый финансовый результат (прибыль или убыток). При этом особый интерес представляет сравнение тенденций изменения чистого дохода от реализации продукции (товаров, работ, услуг) и чистого финансового результата.

В результате сравнения темпов роста чистого дохода от реализации продукции (товаров, работ, услуг) и чистого финансового результата можно выделить *четыре тенденции*:

1) *чистый доход растет, а чистая прибыль уменьшается.* Характеризует работу предприятия негативно и свидетельствует о росте себестоимости продукции за исследуемый период;

2) *рост чистого дохода сопровождается ростом чистой прибыли, но на меньший процент.* Тенденция в целом положительная для развития предприятия и свидетельствует о том, что предприятие получает достаточно стабильную прибыль. Незначительное отставание роста прибыли от роста дохода может быть связано с накоплением предыдущих долгов или незначительным повышением себестоимости продукции;

3) *темпы роста чистой прибыли превышают темпы роста чистого дохода.* Тенденция может иметь место вследствие роста отдачи от внедрения новых технологий или использования более дешевых сырья, материалов, энергии, что позволяет уменьшить себестоимость продукции;

4) *одновременно уменьшаются чистый доход и чистая прибыль.* Тенденция крайне негативная и свидетельствует об уменьшении спроса на продукцию предприятия на рынке.

Результаты диагностики финансовых результатов деятельности предприятия следует представить в виде табл. 3.1.

Таблица 3.1 Диагностика финансовых результатов

Показатели	Источник информации (Форма № 2)	1-й год	2-й год	Δ, %	3-й год	Δ, %
Чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг), тыс. руб.	стр 2000					
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	стр. 2090 или стр. 2095					
Финансовый результат от операционной деятельности (прибыль или убыток), тыс. руб.	стр. 2190 или стр. 2195					
Финансовый результат до налогообложения (прибыль или убыток), тыс. руб.	стр. 2290 или стр. 2295					
Чистый финансовый результат (прибыль или убыток), тыс. руб.	стр. 2350 или стр. 2355					

Основные факторы, влияющие на прибыль:

- 1) изменение отпускных цен на реализованную продукцию;
- 2) изменения в объеме выпускаемой продукции;
- 3) изменения в объеме продукции, обусловленные изменениями в ее структуре;
- 4) экономия от снижения себестоимости продукции;
- 5) изменения себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции;
- 6) изменение отпускных цен на материалы, тарифы и услуги;
- 7) изменения, вызванные нарушением хозяйственной дисциплины;
- 8) общее влияние всех факторов.

Кроме того, при проведении анализа финансовых результатов, при необходимости, рассчитываются следующие *показатели рентабельности*:

1) *чистая рентабельность капитала* (отношение чистой прибыли к итогу баланса) показывает эффективность вложения в предприятие как собственных, так и привлеченных средств. Показатель отражает, как эффективно предприятие использует в своей деятельности собственный капитал и долгосрочно привлеченные средства (инвестиции);

2) *чистая рентабельность собственного капитала* (отношение чистой прибыли к собственному капиталу) показывает, как эффективно были вложены в предприятие собственные денежные средства;

3) *рентабельность основной деятельности* (отношение прибыли от реализации продукции к затратам на производство продукции) показывает величину прибыли, которую получает организация на единицу затрат или выручки (на 1 рубль);

4) *рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов* (отношение прибыль от реализации к среднему значению внеоборотных активов) показывает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов предприятия;

5) *рентабельность реализации* (отношение чистой прибыли к выручке от реализации) чистая прибыль на рубль объема реализации;

6) *рентабельность продаж по EBIT* (отношение прибыли от реализации к выручке от реализации) величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки;

При необходимости получить процентное выражение коэффициента, следует умножить полученное значение на 100.

Вопросы для самоконтроля.

1. Что такое диагностика финансового результата предприятия?
2. Что такое финансовые результаты деятельности предприятия?
3. Порядок формирования финансового результата деятельности предприятия.

Вопросы для самоподготовки

1. Какие виды прибыли отражаются в отчете о прибылях и убытках, и чем они отличаются друг от друга?
2. Из чего складываются доходы организации?
3. Какие поступления отражаются в составе операционных доходов предприятия?
4. Какие поступления отражаются в составе внереализационных доходов предприятия?
5. Как определить и проанализировать прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистую прибыль?
6. Какое значение имеет анализ состава и динамики прибыли?
7. В какой последовательности проводится анализ прибыли от продаж?
8. Какие факторы влияют на прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистую прибыль?
9. Как рассчитываются рентабельность продаж и рентабельность продукции предприятия? Приведите формулы расчета.
10. Что такое горизонтальный (временной) анализ финансовых результатов предприятия? Приведите пример.
11. Что такое вертикальный (структурный) анализ финансовых результатов предприятия? Приведите пример.
12. Что такое факторный анализ прибыли? Приведите пример.
13. Что такое коэффициентный анализ финансовых результатов предприятия? Приведите пример.
14. Что такое трендовый анализ финансовых результатов предприятия? Приведите пример.

Список рекомендованной литературы

1. Бариленко, В.И. Экономический анализ: учебник / В.И. Бариленко, О.В. Ефимова, Ч.В. Керимова, М.Н. Ермакова. — Москва: КноРус, 2017. - 381 с.
2. Артеменко В.Г, Остапова В.В. Анализ финансовой отчетности. — М.: Омега-Л. 2010. — 272 с.
3. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. 112 с.

Лекция 4. Диагностика финансового состояния предприятия

Цель: формирование представления о сущности и методологии проведения диагностики финансового состояния предприятия; приобретение навыков самостоятельно выполнять анализ финансового состояния предприятия и умение делать выводы на основании его результатов.

ПЛАН

1. Сущность, этапы проведения и информационная база диагностики финансового состояния предприятия
2. Предварительный обзор экономического и финансового положения предприятия
3. Оценка имущественного положения
4. Диагностика ликвидности предприятия
5. Оценка финансовой устойчивости предприятия
6. Анализ результатов деятельности предприятия по производству и реализации продукции
7. Диагностика рентабельности предприятия
8. Диагностика структуры капитала предприятия
9. Диагностика денежных потоков предприятия

4.1. Сущность, этапы проведения и информационная база диагностики финансового состояния предприятия

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.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии.

Финансовое состояние предприятия (ФСП) зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И, наоборот, в результате недовыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие — ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Главная цель анализа — своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Анализ финансового состояния организации предполагает следующие этапы.

1. Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования:

1.1. Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности

1.2. Оценка надежности информации статей отчетности.

2. Оценка и анализ экономического потенциала организации:

2.1. Оценка имущественного положения.

2.1.1. Вертикальный анализ баланса.

2.1.2. Горизонтальный анализ баланса.

2.1.3. Анализ качественных изменений в имущественном положении.

2.2. Оценка финансового положения.

2.2.1. Оценка ликвидности.

2.2.2. Оценка финансовой устойчивости.

3. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия:

3.1. Оценка производственной (основной) деятельности.

3.2. Анализ рентабельности.

Информационную основу данной методики составляет система показателей, представленная в формах №1, №2, №3, №4, №5 бухгалтерской отчетности.

4.2. Предварительный обзор экономического и финансового состояния предприятия

Главной целью анализа финансового состояния предприятия является подготовка информации для принятия управленческих решений, которые, касаются не только финансового управления, а и всей деятельности предприятия в целом, т.е. и функциональные области деятельности предприятия (производство, маркетинг, кадры, логистика и др.).

Анализ начинается с обзора основных показателей деятельности предприятия. В ходе

этого обзора необходимо рассмотреть следующие вопросы:

- ✓ имущественное положение предприятия на начало и конец отчетного периода;
- ✓ условия работы предприятия в отчетном периоде;
- ✓ результаты, достигнутые предприятием в отчетном периоде;
- ✓ перспективы финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Имущественное положение предприятия на начало и конец отчетного периода характеризуются данными баланса. Сравнивая динамику итогов разделов актива баланса, можно выяснить тенденции изменения имущественного положения. Информация об изменении в организационной структуре управления, открытии новых видов деятельности предприятия, особенностях работы с контрагентами и др. обычно содержится в пояснительной записке к годовой бухгалтерской отчетности. Результативность и перспективность деятельности предприятия могут быть обобщенно оценены по данным анализа динамики прибыли, а также сравнительного анализа элементов роста средств предприятия, объемов его производственной деятельности и прибыли. Информация о недостатках в работе предприятия может непосредственно присутствовать в балансе в явном или завуалированном виде.

Анализ финансовой отчетности должен начинаться с оценки надежности представленной в ней информации. Данное условие особенно важно для внешних пользователей, так как обоснованность принимаемых ими решений во многом зависит от достоверности информации бухгалтерской отчетности.

Надежность информации определяется качеством учетной работы и эффективностью системы внутреннего контроля в организации. Важнейшими условиями, обеспечивающими реальность Баланса и других форм отчетности, являются:

- согласованность с бухгалтерскими книгами, регистрами и другими документами;
- соответствие результатам инвентаризации (инвентарность Баланса);
- корректность оценок статей активов и пассивов, обеспечивающих соответствие данных Баланса реальному имущественному и финансовому положению организации.

Внешние аналитики проверить соблюдение названных условий в полном объеме не могут. Поэтому для оценки объективности данных бухгалтерской отчетности они должны знать приемы искажения финансовой информации и их последствия для получения представления о финансовом состоянии организации.

Согласно О.В. Ефимовой можно выделить две группы типичных ошибок и приемов искажения отчетной информации:

- 1) искажения, влияющие на ясность и достоверность информации, но не затрагивающие величину финансового результата или собственного капитала организации (приемы вуалирования);
- 2) искажения, связанные, как правило, с получением неверного значения финансового результата или собственного капитала (приемы фальсификации).

Основными целями искажения бухгалтерской отчетности являются:

- преувеличение или преуменьшение результатов хозяйственной деятельности за отчетный период;
- завышение суммы собственного капитала;
- сокрытие тех или иных особенностей в структуре имущества и источников его формирования;
- ретуширование имущественного положения в результате завышения объема ликвидных активов и занижения обязательств.

4.3. Оценка имущественного положения

Экономический потенциал организации может быть охарактеризован двояко: с позиции имущественного положения предприятия и с позиции его финансового положения. Обе эти стороны финансово-хозяйственной деятельности взаимосвязаны — нерациональная структура имущества, его некачественный состав могут привести к ухудшению финансового положения и наоборот.

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от

целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы.

В процессе функционирования предприятия величина активов, их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источниках, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности.

Вертикальный анализ показывает структуру средств предприятия и их источников. Вертикальный анализ позволяет перейти к относительным оценкам и проводить хозяйственные сравнения экономических показателей деятельности предприятий, различающихся по величине использованных ресурсов, сглаживать влияние инфляционных процессов, искажающих абсолютные показатели финансовой отчетности.

Горизонтальный анализ отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Степень агрегированности показателей определяется аналитиком. Как правило, берутся базисные темпы роста за ряд лет (смежных периодов), что позволяет анализировать не только изменение отдельных показателей, но и прогнозировать их значения.

Горизонтальный и вертикальный анализы взаимодополняют друг друга. Поэтому на практике не редко строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру бухгалтерской отчетности, так и динамику отдельных ее показателей. Оба этих вида анализа особенно ценны при межхозяйственных сопоставлениях, так как позволяют сравнивать отчетность различных по виду деятельности и объемам производства предприятий.

Критериями качественных изменений в имущественном положении предприятия и степени их прогрессивности выступают такие показатели, как:

1. *Сумма хозяйственных средств*, находящихся в распоряжении организации.

Этот показатель (R_s) дает обобщенную стоимостную оценку активов, числящихся на балансе предприятия. Это учетная оценка, не совпадающая с суммарной рыночной оценкой активов предприятия. Рост этого показателя свидетельствует о наращивании имущественного потенциала предприятия:

$$R_s = A - Y - A_k - D_u \quad (4.1)$$

где, A - всего активов по балансу;

Y - убытки;

A_k - собственные акции в портфеле;

D_u - задолженность учредителей по взносам в уставный капитал.

Упрощенно сумму хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия, можно представить в виде суммы активов предприятия на конец отчетного периода.

О.В. Грищенко считает, что при определении показателя, итог баланса (активы) должен быть уменьшен на сумму собственных акций, выкупленных у акционеров и сумму задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал.

2. *Доля основных средств в активах*

Показатель представляет собой обобщающий итог структурного анализа и характеризует степень капитализации активов в основные фонды предприятия.

Доля основных средств в активах = Стоимость основных средств / Итог баланса (валюта баланса)

Чем выше значение показателя доли основных средств в активах, тем лучше предприятие обеспечено необходимым для производства и реализации товаров и услуг оборудованием, зданиями, сооружениями и иными активами, которые используются в течение длительного периода времени.

Поэтому любое увеличение данного показателя свидетельствует либо о расширении, либо о модернизации финансово-хозяйственной деятельности. В то время как сокращение доли не всегда характеризуется как негативная динамика.

3. *Доля активной части основных средств*

Показывает, какую часть в общей стоимости имеющихся основных средств составляет их активная (участвующая в производстве продукции) часть. Активная часть основных средств — это машины, оборудование и транспортные средства. Рост этого показателя в динамике

обычно расценивается как благоприятная тенденция.

Доля активной части основных средств = Стоимость активной части основных средств / Стоимость основных средств

4. Коэффициент износа основных средств

Характеризует долю стоимости основных средств, списанную на затраты в предыдущих периодах. Обычно используется в анализе как характеристика состояния основных средств.

Коэффициент износа основных средств = Износ основных средств (амортизация) / Первоначальная стоимость основных средств

Отметим что, показатель носит некоторую условность. Причина этого – зависимость коэффициента от применяемого предприятием метода начисления амортизации, т.е. коэффициент не показывает физический износ основных средств, показатель так же, как и коэффициент годности не дает точной оценки текущего состояния основных средств компании.

Значение коэффициента износа более 50% является нежелательным. Более объективную оценку данного показателя можно получить, сравнив его значение по конкретному предприятию со среднеотраслевым значением.

5. Коэффициент износа активной части основных средств

Данный показатель характеризует степень изношенности основных средств непосредственно участвующих в производственном процессе.

Коэффициент износа активной части основных средств = Износ активной части основных средств / Первоначальная стоимость активной части основных средств

6. Коэффициент обновления основных средств

Показывает, какую часть от имеющихся на конец отчетного периода основных средств составляют новые средства.

Коэффициент обновления = Первоначальная стоимость поступивших за период основных средств / Первоначальная стоимость основных средств на конец периода

С помощью указанного коэффициента можно определить, на каком этапе жизненного цикла находится рассматриваемое предприятие: если значение коэффициента принимает значение меньше единицы, то предприятие находится на этапе сокращения отрасли, если больше единицы – на этапе расширенного воспроизводства, когда предприятия заинтересованы в обновлении производственной базы.

Снижение коэффициента обновления является отрицательным фактором и свидетельствует о тенденции к уменьшению оснащенности организации основными средствами.

7. Коэффициент выбытия основных средств

Показывает, какая часть основных средств, с которыми предприятие начало деятельность в отчетном периоде, выбыла из-за ветхости и по другим причинам.

Коэффициент выбытия = Первоначальная стоимость выбывших за период основных средств / Первоначальная стоимость основных средств на начало периода

Уменьшение стоимости основных средств может происходить в результате выбытия вследствие ветхости и износа, продажи, безвозмездной передачи на баланс другим предприятиям, уценки основных средств, сдачи в долгосрочную аренду.

Если коэффициент выбытия превышает коэффициент обновления, то это оценивается отрицательно, так как свидетельствует об отсутствии технического перевооружения предприятия

4.4. Диагностика ликвидности предприятия

Ликвидность предприятия – это способность субъекта хозяйствования погашать свою задолженность.

Ликвидность активов – это способность активов предприятия быстро превращаться в деньги.

Ликвидность баланса предприятия – это степень покрытия платежных обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. Она указывает на возможность своевременной выплаты

краткосрочных и долгосрочных обязательств за счет реализации части активов предприятия.

Для проведения диагностики ликвидности баланса предприятия необходимо сопоставить агрегированные статьи по активу за ликвидностью с соответствующими обязательствами по пассиву по сроку погашения. При этом активы предприятия группируются по степени их ликвидности и располагаются в порядке ее уменьшения, а обязательства предприятия – по срокам их погашения и располагаются в порядке увеличения сроков к оплате.

На основе этих расчетов можно выделить типы балансов, которые приведены в табл. 4.2.

Таблица 4.2 Типы балансов предприятия по ликвидности

Абсолютно ликвидный баланс	Ликвидный баланс	Неликвидный баланс	Абсолютно неликвидный баланс	Относительно неликвидный баланс
$A_{нл} \geq П_{нс}$	$A_{нл} \geq П_{нс}$	$A_{нл} \geq П_{нс}$	$A_{нл} < П_{нс}$	$A_{нл} < П_{нс}$
$A_{бр} \geq П_{кс}$	$A_{бр} > П_{кс}$	$A_{бр} < П_{кс}$	$A_{бр} < П_{кс}$	$A_{бр} > П_{кс}$
$A_{мр} \geq П_{дс}$	$A_{мр} < П_{дс}$	$A_{мр} < П_{дс}$	$A_{мр} \gg П_{дс}$	$A_{мр} > П_{дс}$
$A_{тр} < П_{п}$	$A_{тр} < П_{п}$	$A_{тр} \gg П_{п}$	$A_{тр} \gg П_{п}$	$A_{тр} < П_{п}$

где: $A_{нл}$ - наиболее ликвидные активы; $A_{бр}$ - активы, которые быстро реализуются; $A_{мр}$ - активы, которые медленно реализуются; $A_{тр}$ - активы, которые трудно реализуются; $П_{нс}$ - наиболее срочные обязательства; $П_{кс}$ - краткосрочные пассивы; $П_{дс}$ - долгосрочные пассивы; $П_{п}$ - постоянные пассивы

Способность предприятия выплачивать долги характеризуют следующие показатели:

1) *коэффициент абсолютной ликвидности* показывает, какую часть задолженности предприятие может погасить за счет имеющихся средств. Нормативное значение коэффициента - 0,25. То есть за счет имеющихся денежных средств предприятие должно погашать хотя бы 25% имеющейся задолженности;

2) *коэффициент финансовой ликвидности* отражает платежные возможности предприятия при условии своевременных платежей со стороны дебиторов.

Таким образом, дебиторская задолженность предприятия вместе с имеющимися в его распоряжении денежными средствами должна равняться кредиторской задолженности;

3) *коэффициент общей ликвидности* характеризует платежные возможности предприятия при условии не только своевременных расчетов дебиторов, но и продажи в случае необходимости части материализованных оборотных средств (запасов товарно-материальных ценностей, готовой продукции). Оптимальным считается такое соотношение, когда весь оборотный капитал предприятия вдвое превышает объем краткосрочной задолженности;

4) *чистый оборотный капитал* (собственные оборотные средства) – это величина оборотных средств предприятия, которую оно может направить на производственные нужды без угрозы невыполнения финансовых обязательств. Чистый оборотный капитал необходим предприятию для поддержания нормального производственного цикла, поскольку превышение величины оборотных средств над кредиторской задолженностью означает, что предприятие может не только вовремя погасить свою кредиторскую задолженность, но и имеет собственные средства и долгосрочные пассивы для финансирования части оборотных активов, прежде всего запасов;

5) *текущие финансовые потребности* показывают, какой объем средств дополнительно необходимо привлечь в форме краткосрочного кредита для финансирования оборотного капитала предприятия. Чем больше значение текущих финансовых потребностей, тем больше средств необходимо дополнительно привлекать предприятию. Отрицательные значения текущих финансовых потребностей также нежелательны для предприятия, так как свидетельствуют об избытке незадействованных в производстве оборотных средств предприятия. Для достижения максимального эффекта предприятие должно стремиться к сведению текущих финансовых потребностей к объему чистого оборотного капитала. Результаты диагностики ликвидности баланса предприятия следует привести в виде табл. 4.3-

4.4.

Таблица 4.3 Диагностика ликвидности баланса (тыс. руб.)

Составляющие актива баланса	Источник информации (Форма № 1)	на начало периода			Составляющие пассива баланса	Источник информации (Форма № 1)	на начало периода		
		1-й год	2-й год	3-й год			1-й год	2-й год	3-й год
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А _{нл}	стр. 1160 ... стр. 1190 (кроме стр. 1166, стр. 1167, стр. 1181 ... стр. 1184)				П _{нс}	стр. 1600 ... стр. 1650 (кроме стр. 1621)			
А _{бр}	стр. 1115 ... стр. 1155 (кроме стр. 1136)				П _{кс}	стр. 1660 ... стр. 1690			
А _{мр}	стр. 1100 ... стр. 1110 (кроме стр. 1101 ... стр. 1104)				П _{дс}	стр. 1595			
А _{тр}	стр. 1095 + стр. 1200				П _п	стр. 1495 + стр. 1700 + стр. 1800			
БАЛАНС	стр. 1300				БАЛАНС	стр. 1900			
Аналогично – на конец периода									

в табл. 4.3: А_{нл} - наиболее ликвидные активы; А_{бр} - активы, которые быстро реализуются; А_{мр} - активы, которые медленно реализуются; А_{тр} - активы, которые трудно реализуются; П_{нс} - наиболее срочные обязательства; П_{кс} - краткосрочные пассивы; П_{дс} - долгосрочные пассивы; П_п - постоянные пассивы.

Таблица 4.4 Показатели ликвидности предприятия

Показатели	Формулы для расчета	Нормативное значение	на начало периода		
			1-й год	2-й год	3-й год
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{A_{нл}}{P_{нс} + P_{кс}}$	> 0,25			
Коэффициент финансовой ликвидности	$\frac{A_{нл} + A_{бр}}{P_{нс} + P_{кс}}$	> 1			

Коэффициент общей ликвидности	$\frac{A_{\text{нл}} + A_{\text{бр}} + A_{\text{мр}}}{\Pi_{\text{нс}} + \Pi_{\text{кс}}}$	> 2			
Чистый оборотный капитал, тыс. руб.	$A_{\text{нл}} + A_{\text{бр}} + A_{\text{мр}} - \Pi_{\text{нс}} - \Pi_{\text{кс}}$	> 0			
Текущие финансовые потребности, тыс.руб	$\text{ЧОК} - A_{\text{нл}}$	< 0			
Аналогично – на конец периода					

4.5. Оценка финансовой устойчивости предприятия

Финансовая устойчивость, в долгосрочном периоде, характеризуется соотношением собственных и заемных средств. Однако этот показатель дает лишь общую оценку финансовой устойчивости. Поэтому в мировой и отечественной учетно-аналитической практике разработана следующая система показателей.

Коэффициент концентрации собственного капитала. Характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредитов предприятие. Дополнением к этому показателю является коэффициент концентрации привлеченного (заемного) капитала – их сумма равна 1 (или 100%).

Коэффициент финансовой зависимости. Является обратным к коэффициенту концентрации собственного капитала. Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия. Если его значение снижается до единицы (или 100%), это означает, что владельцы полностью финансируют свое 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. Значение этого показателя можно ощутимо варьировать в зависимости от структуры капитала и отраслевой принадлежности предприятия.

Коэффициент структуры долгосрочных вложений. Логика расчета этого показателя основана на предположении, что долгосрочные ссуды и займы используются для финансирования основных средств и других капитальных вложений. Коэффициент показывает, какая часть основных средств и прочих внеоборотных активов профинансирована внешними инвесторами.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств. Характеризует структуру капитала. Рост этого показателя в динамике – негативная тенденция, означающая, что предприятие все сильнее и сильнее зависит от внешних инвесторов.

Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств. Как и некоторые из вышеприведенных показателей, этот коэффициент дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости предприятия. Он имеет довольно простую интерпретацию: его значение, например, равное 0,178, означает, что на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия, приходится 17,8 коп. заемных средств. Рост показателя в динамике свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов, т.е. о некотором снижении финансовой устойчивости, и наоборот.

Не существует каких-то единых нормативных критериев для рассмотренных показателей. Они зависят от многих факторов: отраслевой принадлежности предприятия, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости оборотных средств, репутации предприятия и др. Поэтому приемлемость значений этих коэффициентов, оценка их динамики и направлений изменения могут быть установлены только в результате сопоставления по группам.

4.6. Анализ результатов деятельности предприятия по производству и реализации продукции

Анализ деятельности предприятия по производству и реализации продукции включает следующие этапы:

- анализ выпуска продукции и объемов производства;
- анализ объемов реализации произведенной продукции;
- анализ себестоимости произведенной продукции.

Взаимосвязь данных этапов анализа проявляется в том, что в совокупности они позволяют оценить, является ли динамика производственной деятельности предприятия положительной или отрицательной.

Для характеристики объема производства и реализации продукции в стоимостном выражении используются показатели валовой и товарной продукции.

Анализу показателей выпуска и реализации продукции уделяется особое внимание в системе экономического анализа. Основные задачи данного вида анализа в традиционном его варианте состоят в следующем:

- оценка выполнения предприятием договорных обязательств по поставкам продукции;
- изучение динамики выпуска продукции и ее реализации в денежном выражении;
- оценка выполнения плана и изучение динамики выпуска продукции в натуральном выражении;
- выявление изменений в ассортименте продукции и определение их влияния на выпуск продукции в натуральном и денежном выражении;
- оценка ритмичности производства и реализации продукции;
- оценка качества производимой продукции;
- комплексный и системный анализ факторов, оказывающих влияние на выполнение плана по производству и реализации продукции;
- выявление резервов дальнейшего увеличения объема реализации продукции и улучшения ее качества, обеспечения ритмичности производства и реализации;
- разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

При анализе объема производства используются абсолютные и относительные измерители.

В состав абсолютных измерителей входят измерители натуральные, стоимостные и трудовые.

Для оценки выполнения производственной программы и анализа объемов производства продукции по отдельным видам и группам однородной продукции используют *натуральные показатели* (шт., м³, т. и др.).

Условно-натуральные показатели, как и *стоимостные*, применяются для обобщенной характеристики объемов производства, например, используется такой показатель, как тысячи условных банок.

Нормативные трудозатраты используются также для обобщенной оценки объемов выпуска продукции в тех случаях, когда в условиях многономенклатурного производства не представляется возможным использовать натуральные или условные измерители.

Относительными измерителями являются проценты, коэффициенты, доли и другие показатели, которые предприятие изберет.

Источниками информации для проведения анализа производства и реализации продукции, на исследуемом предприятии, служат формы статистической и бухгалтерской отчетности.

Анализ динамики производства и реализации продукции.

Анализ начинается с изучения динамики выпуска и реализации продукции на основе расчета базисных и цепных темпов роста и прироста. Выявляется, как изменился объем производства и реализации за определенное количество лет. Если темпы роста производства значительно выше темпов роста реализации продукции, это свидетельствует о накоплении остатков нереализованной и не оплаченной покупателями продукции на складах предприятия.

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет большое значение в системе управления затратами. Он позволяет изучить, тенденции изменения ее уровня, установить отклонение фактических затрат от нормативных (стандартных) и их причины, выявить резервы снижения себестоимости продукции и дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции.

Эффективность системы управления затратами во многом зависит от организации их анализа, которая, в свою очередь, определяется следующими факторами:

- формой и методами учета затрат, применяемыми на предприятии;
- степенью автоматизации учетно-аналитического процесса на предприятии;
- состоянием планирования и нормирования уровня операционных затрат;
- наличием соответствующих видов ежедневной, еженедельной и ежемесячной внутренней отчетности об операционных затратах, позволяющих оперативно выявлять отклонения, их причины и своевременно принимать корректирующие меры по их устранению;
- наличием специалистов, умеющих грамотно анализировать, и управлять процессом формирования затрат.

Для анализа себестоимости продукции используются данные статистической отчетности «Отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия (организации)», плановые и отчетные калькуляции себестоимости продукции, данные синтетического и аналитического учета затрат по основным и вспомогательным производствам и т. д.

Объектами анализа себестоимости продукции являются следующие показатели:

- ✓ полная себестоимость продукции в целом и по элементам затрат;
- ✓ уровень затрат на рубль выпущенной продукции;
- ✓ себестоимость отдельных изделий;
- ✓ отдельные статьи затрат;
- ✓ затраты по центрам ответственности.

Анализ себестоимости продукции обычно начинают с изучения общей суммы затрат в целом и по основным элементам.

Общая сумма затрат на производство продукции может измениться из-за:

- ✓ объема производства продукции;
- ✓ структуры продукции;
- ✓ уровня переменных затрат на единицу продукции;
- ✓ суммы постоянных расходов.

Проводится так же факторный анализ общей суммы затрат с делением затрат на постоянные и переменные.

В процессе анализа необходимо также оценить изменения в структуре по элементам затрат. Если доля заработной платы уменьшается, а доля амортизации увеличивается, то это свидетельствует о повышении технического уровня предприятия, о росте производительности труда. Удельный вес зарплаты сокращается и в том случае, если увеличивается доля комплектующих деталей, что свидетельствует о повышении уровня кооперации и специализации предприятия.

Проводится так же *анализ издержкостности продукции.*

Издержкостность (затраты на рубль произведенной продукции) очень важный обобщающий показатель, характеризующий уровень себестоимости продукции в целом по предприятию. Во-первых, он универсален: может рассчитываться в любой отрасли производства и, во-вторых, наглядно показывает прямую связь между себестоимостью и прибылью. Исчисляется данный показатель отношением общей суммы затрат на производство и реализацию продукции к стоимости произведенной продукции в действующих ценах. При его уровне ниже единицы производство продукции является рентабельным, при уровне выше единицы — убыточным.

Для более глубокого изучения причин изменения себестоимости анализируют отчетные калькуляции по *отдельным изделиям*, сравнивают фактический уровень затрат на единицу продукции с плановым и данными прошлых периодов, в целом и по статьям затрат.

4.7. Диагностика рентабельности предприятия

Рентабельность – это относительный показатель экономической эффективности. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, её формирующим. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность, различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.). Они более полно, чем прибыль, характеризуют конечные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

- ✓ показатели, характеризующие окупаемость издержек (рентабельность производственной деятельности);
- ✓ показатели рентабельности оборота (продаж);
- ✓ показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все эти показатели могут рассчитываться на основе прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, прибыли от обычной деятельности, чистой прибыли по данным формы № 2 бухгалтерской отчетности.

Показателями рентабельности являются: рентабельность производства продукции, рентабельность продажи продукции, рентабельность необоротных активов, рентабельность оборотных активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность заемного капитала, рентабельность капитала предприятия и др.

Рост значений показателей рентабельности является положительной тенденцией, уменьшение – негативной тенденцией.

Для осуществления более углубленной диагностики финансового состояния предприятия рекомендуется осуществлять сравнения:

1) *рентабельности производства продукции и рентабельности продажи продукции.* Превышение значения рентабельности производства продукции над значением рентабельности продажи продукции свидетельствует о наличии спроса на продукцию предприятия на рынке. Обратная ситуация свидетельствует о накоплении продукции на складах предприятия в связи с недостаточным спросом на нее на рынке;

2) *рентабельности капитала предприятия и рентабельности продажи продукции.* Одновременный рост значений показателей свидетельствует о росте спроса на продукцию предприятия на рынке, уменьшение – об уменьшении спроса. Если рентабельность продажи продукции уменьшается, а рентабельность капитала возрастает, то подобная тенденция свидетельствует о перенакоплении активов. Обратная ситуация свидетельствует о сокращении активов предприятия.

Результаты диагностики рентабельности следует привести в табл. 4.1

Таблица 4.1 Диагностика рентабельности предприятия

Показатели	Формулы для расчета показателей	1-й год	2-й год	Δ, %	3-й год	Δ, %
Рентабельность производства продукции, %	$\frac{\text{Ф. 2 стр. 2350 или стр. 2355}}{\text{Ф. 2 стр. 2050}} \times 100$					
Рентабельность продажи продукции, %	$\frac{\text{Ф. 2 стр. 2350 или стр. 2355}}{\text{Ф. 2 стр. 2000}} \times 100$					

Рентабельность необоротных активов, %	$\frac{\Phi.2 \text{ стр. 2350 или стр. 2355}}{\Phi. 1 \text{ стр. 1095}} \times 100$					
Рентабельность оборотных активов, %	$\frac{\Phi. 2 \text{ стр. 2350 или стр. 2355}}{\Phi. 1 \text{ стр. 1195}} \times 100$					
Рентабельность собственного капитала, %	$\frac{\Phi. 2 \text{ стр. 2350 или стр. 2355}}{\Phi. 1 \text{ стр. 1495}} \times 100$					
Рентабельность заемного капитала, %	$\frac{\Phi. 2 \text{ стр. 2350 или стр. 2355}}{\Phi. 1 \text{ стр. 1595} + \Phi.1 \text{ стр. 1695}} \times 100$					
Рентабельность капитала предприятия, %	$\frac{\Phi. 2 \text{ стр. 2350 или стр. 2355}}{\Phi. 1 \text{ стр. 1900}} \times 100$					

4.8. Диагностика структуры капитала предприятия

Показатели структуры капитала предприятия характеризуют соотношение собственных и заемных средств на предприятии. То есть фактически они показывают степень защищенности интересов кредиторов и инвесторов, имеющих вложения в компанию. Поэтому эти коэффициенты называют еще *коэффициентами платежеспособности* предприятия.

К показателям структуры капитала относятся:

- ✓ коэффициент автономии;
- ✓ коэффициент финансовой зависимости;
- ✓ коэффициент обеспеченности собственными источниками.

Коэффициент автономии показывает, какую часть средств предприятия составляют собственные средства.

Оптимальным считается случай, когда собственные средства составляют > 50% итога баланса.

Повышение данного коэффициента свидетельствует об увеличении финансовой независимости предприятия, снижении риска финансовых затруднений в будущем, повышении гарантий погашения предприятием своих обязательств.

Коэффициент финансовой зависимости характеризует зависимость компании от внешних займов

В оптимальном варианте собственные средства должны полностью покрывать краткосрочную финансовую задолженность предприятия. Чем выше данный коэффициент, тем больше займов у предприятия и тем выше степень риска, который может привести к банкротству.

Высокий уровень коэффициента финансовой зависимости означает также возможность возникновения дефицита средств.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками позволяет определить долю собственных средств, которые направило предприятие на приобретение оборотных активов.

Если данный коэффициент больше 1, то имеет место избыток собственных средств предприятия и их можно направить на приобретение оборотных активов.

Если данный коэффициент меньше 1, то собственных средств не хватает даже для приобретения основных средств и нематериальных активов.

Результаты диагностики структуры капитала предприятия следует представить в виде табл. 4.5.

Таблица 4.5 Показатели структуры капитала предприятия

Показатели	Формулы для расчета	Нормативное значение	на начало периода		
			1-й год	2-й год	3-й год
Коэффициент автономии	$\frac{\Phi. 1 \text{ стр. } 1495 + \text{стр. } 1700 + \text{стр. } 1800}{\Phi. 1 \text{ стр. } 1900}$	0,5			
Коэффициент финансовой зависимости	$\frac{\Phi. 1 \text{ стр. } 1595 + \text{стр. } 1695}{\Phi. 1 \text{ стр. } 1495 + \text{стр. } 1700 + \text{стр. } 1800}$	1			
Коэффициент обеспеченности собственными источниками	$\frac{\Phi. 1 \text{ стр. } 1495 + \text{стр. } 1700 + \text{стр. } 1800 - \text{стр. } 1095}{\Phi. 1 \text{ стр. } 1195}$	1			
Аналогично – на конец периода					

4.9. Диагностика денежных потоков предприятия

Для отслеживания основных тенденций финансовой эффективности деятельности предприятия необходимо определить основные источники поступлений средств и направления их использования. Сумма поступлений денежных средств от различных источников финансирования деятельности предприятия (производственно-хозяйственной деятельности, инвестиционной деятельности, финансовой деятельности) называется *входящим денежным потоком предприятия*.

Производственно-хозяйственная деятельность предприятия – это деятельность предприятия, связанная с производством и обменом материальных и нематериальных благ, выступающих в форме товара (производство продукции, оказание услуг, выполнение работ).

Инвестиционная деятельность предприятия – это деятельность предприятия, связанная с вложением капитала в инвестиционные проекты с целью получения прибыли или иного (например, социального или экологического) эффекта.

Финансовая деятельность предприятия – это деятельность предприятия, связанная с работой с ценными бумагами на фондовом рынке (бирже).

Сумма расходов денежных средств предприятием на осуществление различных видов деятельности называется *исходящим денежным потоком* предприятия.

Разница входящего и исходящего денежных потоков предприятия – средства, которые остаются на предприятии в течение финансового года, называется *чистым денежным потоком* предприятия (ЧДП).

Отличие чистого денежного потока от величины прибыли обусловлено тем, что в финансовом учете при расчете прибыли статьи расходов и поступлений отражаются на момент подписания договора, в то же время реальные денежные средства могут поступить на счет предприятия позже. Результаты диагностики денежных потоков предприятия следует представить в виде табл. 4.6.

Таблица 4.6 Диагностика денежных потоков предприятия

Показатели	Усл. обозн.	Формулы для расчета	1-й год	2-й год	3-й год
1. Производственно-хозяйственная деятельность (ПХД)					
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	ЧП	$\Phi. 2 \text{ стр. } 2350$ или стр. 2355			

Амортизация, тыс. руб.	А	Ф. 1 стр. 1002 (изменение за период)			
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	ДЗ	Ф. 1 стр. 1125 ... стр. 1155 (изменение за период)			
Производственные запасы, тыс. руб.	ПЗ	Ф. 1 стр. 1100 ... стр. 1104 (изменение за период)			
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	КЗ	Ф. 1 стр. 1595 + стр. 1695 (изменение за период)			
Необоротные активы, тыс. руб.	НА	Ф. 1 стр. 1001 + стр. 1011 (изменение за период)			
Чистый денежный поток от ПХД, тыс. руб.	ЧДП _{пхд}	ЧП + А – ДЗ – ПЗ + КЗ – НА			
2. Инвестиционная деятельность (ИД)					
Инвестиционная недвижимость, тыс. руб.	ИН	Ф. 1 стр. 1015 (изменение за период)			
Долгосрочные финансовые инвестиции, тыс. руб.	ДФИ	Ф. 1 стр. 1030 + стр. 1035 (изменение за период)			
Чистый денежный поток от ИД, тыс. руб.	ЧДП _{ид}	(-ИН) - ДФИ			
3. Финансовая деятельность (ФД)					
Краткосрочные финансовые инвестиции, тыс. руб.	КФИ	Ф. 1 стр. 1160 (изменение за период)			
Дополнительный капитал, тыс. руб.	ДК	Ф. 1 стр. 1410 (изменение за период)			
Чистый денежный поток от ФД, тыс. руб.	ЧДП _{фд}	(-КФИ) + ДК			
Чистый денежный поток предприятия, тыс. руб.	ЧДП	ЧДП _{пхд} + ЧДП _{ид} + ЧДП _{фд}			

Вопросы для самоконтроля

1. Сущность, этапы проведения и информационная база диагностики финансового состояния предприятия.

2. В чем смысл предварительного обзора экономического и финансового состояния предприятия.

3. Суть оценки имущественного положения предприятия.

4. Суть диагностики ликвидности предприятия и используемые показатели.

5. Оценка финансовой устойчивости предприятия и ее показатели.

6. Что такое анализ результатов деятельности предприятия по производству и реализации продукции? Его составляющие.

7. Диагностика рентабельности предприятия, используемые показатели.
8. Что такое анализ структуры капитала предприятия? Показатели структуры капитала, порядок их расчета.
9. Перечислите виды денежных потоков на предприятии, дайте их характеристику. Какие показатели используются для диагностики денежных потоков?

Вопросы для самоподготовки

1. В чем состоит суть коэффициента оборачиваемости запасов, его формула.
2. В чем отличие ликвидности предприятия от его платежеспособности?
3. В чем состоит понятие - оценка финансовой устойчивости предприятия?
4. Какие показатели используются для анализа деловой активности предприятия?
5. При каких условиях рассчитываются коэффициенты восстановления платежеспособности?
6. Что такое коэффициент реинвестирования? В чём его суть?
7. Что такое оборачиваемость кредиторской и дебиторской задолженности?
8. Что такое коэффициент финансовой зависимости? Формула расчета.
9. Что такое коэффициент критической ликвидности? Формула расчета.
10. Что такое коэффициент автономии (финансовой независимости)? Формула расчета.
11. В чем состоит суть вертикального и горизонтального анализа баланса предприятия?
12. Что представляет собой Формула Дюпона (DuPont formula)?
13. Что такое коэффициент устойчивости экономического роста?
14. Суть анализа себестоимости продукции (товаров, услуг).

План-задание для самостоятельной работы

Выполнение самостоятельной работы производится в соответствии с планом-заданием на основе данных годового бухгалтерского баланса конкретного предприятия. Для целей сравнительного анализа и оценки динамики показателей используются данные на начало и конец периода.

Самостоятельная работа предусматривает выполнение следующих заданий:

1. Используя методы вертикального и горизонтального анализа, оцените изменения в структуре средств предприятия и источниках их формирования.
2. Проведите экономическую диагностику выбранного предприятия (организации) по следующим показателям:
 - ✓ формирование и оснащенность предприятия капиталом;
 - ✓ структура имущества предприятия;
 - ✓ финансирование имущества предприятия;
 - ✓ ликвидность;
 - ✓ деловая активность;
 - ✓ рентабельность.
3. Оцените устойчивость экономического развития предприятия и определите факторы экономического роста.
4. Дайте экономическую оценку полученным результатам, сформулируйте выводы об экономическом состоянии предприятия и тенденциях его изменения.

Список рекомендованной литературы

1. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. 112с.
2. Финансовый анализ URL: <https://www.audit-it.ru/my/register.php>.

Лекция 5. Основы управленческой диагностики

Цели: формирование представления о сущности и алгоритме проведения управленческой диагностики; дать основные понятия, что такое: диагностика структуры управления; оценка качества управления персоналом; диагностика связей предприятий с внешней средой; диагностика антикризисного управления предприятием.

ПЛАН

1. Управленческая диагностика: сущность, алгоритм диагностического обследования.
2. Диагностика структуры управления.
3. Оценка качества управления персоналом.
4. Диагностика связей предприятий с внешней средой.
5. Диагностика антикризисного управления предприятием.

5.1. Управленческая диагностика: сущность и алгоритм диагностического обследования

Управленческая диагностика – это исследовательская деятельность, направленная на установление, анализ и оценку проблем повышения эффективности и развития системы менеджмента предприятия, а также определение главных направлений их преодоления.

Можно выделить два основных методических подхода к проведению управленческой диагностики: предложение экспертных услуг, «клинический» подход.

Наиболее распространенным является первый. При этом предполагается, что руководитель предприятия, который ставит задачу перед консультантом, четко знает, какая информация или услуга ему нужна. Если же руководитель неправильно определил свою потребность или нечетко донес свои проблемы консультанту, такая модель не даст ожидаемого результата.

Второй подход предусматривает установление "диагноза" консультантом согласно предоставленной ему информации и по результатам наблюдений. Если психологический климат в организации не будет способствовать выявлению проблем и поиску путей их решения, «диагноз» не будет правильным, а «лечение» – безрезультатным.

Выбор метода обследования определяется его целями и особенностями объекта исследования, а также опытом консультанта. Для обследования предприятия применяют различные способы и приемы, а именно: структурированные интервью; анкетный опрос персонала с целью выявления проблемных областей и создание каталога проблем; работа с документами; различные формы групповой работы с сотрудниками предприятия по анализу основных его проблем и т.д. Для повышения уровня надежности и достоверности данных важно, чтобы выявленные тенденции или закономерности получили подтверждение из разных источников.

Основными направлениями диагностирования являются:

- оценка структуры управления предприятием;
- оценка качества управления персоналом;
- диагностика связей предприятий с внешней средой;
- оценка общих результатов деятельности предприятия.

Алгоритм исследования организации управления предприятием предусматривает проведение диагностики целевого блока, структурно-функционального блока, информационно-технологического блока, организационно-поведенческого блока субъектов управления.

1. Целевой блок охватывает миссию и более мелкие цели компании. Миссия детализирует статус и обеспечивает направление и ориентиры для определения целей и стратегий на разных организационных уровнях. Цели отображают желанное состояние фирмы, которое необходимо достичь благодаря использованию ее производственного потенциала.

2. Диагностика структурно-функционального блока предусматривает проведение диагностического анализа систем управления. Объектом диагностики может быть организационная структура управления, функциональная структура управления как предприятия в целом, так и подсистем управления.

3. Организационно-поведенческий блок предусматривает диагностику управления персоналом и организацию корпоративной культуры.

4. Поскольку процесс управления определяется взаимосвязями аппарата управления с информацией и техникой управления, выделяют информационно-технологический блок, который охватывает информационное, техническое и программное обеспечение.

Диагностический анализ охватывает четыре этапа:

- I. определение концептуальной основы диагностики;
- II. определение фактов или сбор данных;
- III. анализ данных;
- IV. составление отчета и выводов.

Управленческая диагностика использует такие методы: собственные наблюдения, опрос исполнителей, изучение документов, анкетирование, проведение фотографии рабочего дня и др.

5. 2. Диагностика структуры управления

В процессе исследования эффективности организации управления предусмотрено проведение анализа организационной структуры управления, функциональной структуры, управленческого потенциала, процессов управления с изучением документов и т.д.

Организационная структура управления – это форма системы управления, которая определяет состав, взаимодействие и подчиненность производственных, управленческих и прочих подразделений.

Для общей количественной оценки эффективности организационной структуры и организационного развития рекомендуют такую систему показателей:

- 1) средняя автономность одного структурного подразделения предприятия организационной структуры;
- 2) коэффициент контроля (показывает количество подчиненных на одного руководителя);
- 3) показатель квалификации управления;
- 4) гибкость организационной структуры (способность работников в случае необходимости заменить друг друга);
- 5) фондовооруженность управленческого персонала (техническое оснащение управленческого труда);
- 6) коэффициент децентрализации структуры (отношение численности управленцев первичных звеньев к численности управленцев высшего звена управления);
- 7) коэффициент эластичности структуры (соотношение количества реорганизаций к количеству внедрений новых стратегий; отображает связь между организационной структурой управления и стратегическим развитием предприятия);
- 8) коэффициент рациональности структуры (отношение фактической численности управленцев к нормативной, отображает уровень обеспеченности предприятия управленческим персоналом). Для диагностики составляют перечень нормативно-технических и методических документов, которые отображают и закрепляют организацию управления (структура управления предприятием, структурных подразделений, положение о функциональных и производственных подразделениях, должностные инструкции и т.д.).

5. 3. Оценка качества управления персоналом

Управление персоналом представляет собой один из ключевых элементов стратегического управления любой организации.

В большинстве компаний управление персоналом осуществляется не в рамках четко определенной системы, а ситуативно. При этом все компании стремятся организовать кадровый менеджмент, выявляя недостатки в применяемых методах и системах и устраняя их. Именно этой цели и служит процесс анализа и оценки качества управления персоналом.

Эффективность анализа качества управления персоналом зависит от степени его формализации и систематизации. Для того, чтобы проводимый анализ качества HR-

менеджмента был продуктивен, необходимо в первую очередь установить его цели и задачи. При этом методы и процедуры анализа должны быть подобраны в соответствии с поставленными целями.

Перед началом анализа определяются также критерии достижения целей и способы измерения. Чаще всего целью оценки качества управления персоналом является измерение соотношения затрат и доходов, связанных с кадровыми процессами организации. Кроме того, анализ качества менеджмента персонала позволяет получить информацию о соответствующих процессах в организации и использовать ее в процессе принятия последующих кадровых решений.

Ключевой целью анализа качества управления персоналом можно считать получение информации, которую компания может использовать для последующего повышения эффективности своих процессов.

Критерии оценки качества управления персоналом.

Эффективность системы менеджмента персонала, применяемой в организации, оценивается на основе ряда показателей. Выбор показателей качества производится на основе целей и задач анализа. Применение подходящих критериев оценки и различных методов анализа позволяет получить наиболее полную и достоверную информацию о кадровых процессах организации.

Для оценки качества управления персоналом часто используется сопоставление затрат с выгодами от внедрения системы управления персоналом или других инструментов кадрового менеджмента. Для этих целей анализируют прибыль компании, полученную в результате внедрения указанных инструментов. Такой показатель представляется достаточно сложным для оценки, так как внедрение инструментов управления персоналом часто имеет отложенный результат и представляет собой достаточно специфичный процесс.

Другой проблемой оценки качества управления персоналом является распределение ответственности за процесс управления персоналом между несколькими должностными лицами в компании. Эта особенность создает сложности при определении эффективности конкретных сотрудников или службы управления персоналом, так как сложно определить степень ответственности того или иного элемента организационной структуры в общем процессе.

Наиболее популярные и часто используемые критерии анализа качества управления персоналом можно разделить на две основных группы:

- ✓ психологические факторы;
- ✓ показатели эффективности.

К психологическим факторам можно отнести уровень удовлетворенности и мотивации сотрудников, авторитет руководства, уровень конфликтности внутри коллектива, количество жалоб от сотрудников и т.п. К показателям эффективности относят рентабельность и качество управленческих программ, производительность и инновационность соответствующих программ и тому подобные критерии. Методы оценки качества управления персоналом

На практике обычно комбинируют различные методы оценки и анализа, что позволяет получить более объективные и точные результаты исследования качества управления персоналом.

Большинство методов анализа качества управления персоналом можно отнести к одной из четырех групп:

- ✓ методы на основе практического опыта – различные способы исследования, в основе которых лежит знание специалистов в данной области; к ним относятся мозговой штурм, сценарии, экспертные оценки и другие качественные методики;
- ✓ моделирование – методы, использующие математический или статистический инструментарий для построения моделей и прогнозирования; точность таких методов исследования зависит от количества учитываемых в их рамках параметров;
- ✓ комплексные методики – совместное применение количественных и качественных методов оценки качества;

✓ изучение информационных потоков – не является строго самостоятельным методом, дополняет применение других методик исследования, способствуя лучшему пониманию внутриорганизационных кадровых процессов.

5. 4. Диагностика связей предприятий с внешней средой

Любое предприятие находится и функционирует в определенной среде. Внешняя среда является источником, питающим предприятие ресурсами, необходимыми для формирования и поддержания ее потенциала.

Предприятие находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая тем самым себе возможность выживания. Для этого существует разветвленная система различных связей. В качестве внешних связей следует понимать каналы поступления ресурсов от поставщиков и каналов сбыта продукции клиентам. Существуют связи со смежными предприятиями, конкурентами, союзами, органами государственного управления.

Следует иметь в виду, что ресурсы внешней среды безграничны. Кроме того, на них претендуют другие предприятия, находящиеся в этой же среде. Поэтому существует потенциальная опасность, что предприятие не сможет получить нужные ресурсы из внешней среды. Задача стратегического планирования – обеспечить такое взаимодействие с внешней средой, которое позволяло бы поддерживать его потенциал на уровне, необходимом для нормального функционирования и развития. При этом внешняя среда исследуется, в первую очередь, для того, чтобы выявить возможности и угрозы, которые необходимо учитывать при постановке своих целей и их достижении.

Оценка внешней среды осуществляется для того, чтобы:

- выявить изменения, которые воздействуют на разные аспекты стратегии;
- определить, какие факторы внешней среды могут представлять угрозу для фирмы;
- оценить, какие факторы внешней среды можно использовать для достижения стратегической цели. Это позволяет направить усилия фирмы в наиболее благоприятном для развития бизнеса направлении.

Анализ внешней среды помогает получить важные результаты:

- прогнозировать непредвиденные обстоятельства;
- разработать меры предупреждения неблагоприятных непредвиденных обстоятельств и угроз;
- помогает превратить потенциальные угрозы в выгодные возможности.

Роль анализа внешней среды заключается в получении ответа на вопросы:

- ✓ где находится организация по отношению к другим участникам бизнеса;
- ✓ где, по мнению высшего, руководства, должна находиться предприятие в будущем;
- ✓ что необходимо сделать, чтобы предприятие переместилась из положения, в котором находится, в то положение, где его хочет видеть руководство.

Чтобы фирма могла результативно изучать состояние внешней среды, должна быть создана специальная система ее наблюдения и изучения.

Наиболее распространенными способами наблюдения являются:

- анализ материалов, опубликованных в книгах, журналах и других информационных изданиях;
- участие в конференциях;
- анализ опыта работы предприятия;
- изучение мнения сотрудников предприятия;
- проведение собраний, совещаний, "мозговых штурмов", различных конкурсов и т.д.

В процессе изучения важно вскрыть тенденции, характерные для изменения состояния отдельных параметров и попытаться предсказать направления их развития с тем, чтобы предвидеть ожидающие предприятия угрозы и преимущества в будущем.

5. 5. Диагностика антикризисного управления предприятием

Антикризисное управление можно определить, как систему управленческих мероприятий и решений по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению

кризисных явлений и их причин на всех уровнях экономики. Оно должно охватывать все стадии развития кризисного процесса, в том числе и его профилактику.

Первая стадия кризиса (обычно скрытая) – это падение граничной эффективности капитала, показателей деловой активности предприятия, снижение его рентабельности и размера получаемой прибыли. Антикризисное решение этих проблем заключается как в пересмотре стратегии и реструктуризации предприятия, так и тактики, что ведет к уменьшению расходов, сокращению штатов управленческого аппарата и рабочих мест, повышению производительности труда и т.д.

Вторая стадия кризиса – убыточность производства. Эта проблема взвешивается средствами стратегического управления и реализуется с помощью добровольной реструктуризации предприятия.

Третью стадию кризиса – отсутствие собственных средств и резервных фондов у предприятия. Это негативно влияет на перспективы его развития, долгосрочное и среднесрочное планирование денежных потоков, сокращение производства т.к. значительная часть оборотных средств идет на погашение убытков и кредиторской задолженности. Реструктуризация предприятия и программа стабилизации его финансово-экономического состояния требуют использования экстренных мероприятий по поиску средств для их осуществления.

Четвертая стадия кризиса – состояние острой неплатежеспособности. В этой ситуации диагностика с использованием коэффициентов ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, платежеспособности дает возможность установить наличие факта финансовой несостоятельности и средства ее нейтрализации через процедуру банкротства.

Факторы возникновения кризисной ситуации на предприятии:

1) Внешние факторы: тип экономической системы, несбалансированная кредитная политика, уровень доходов населения, фаза экономического цикла, политико-правовая нестабильность, темп и размер инфляции, международная конкуренция и т.д.

2) Внутренние факторы: ошибочная рыночная философия предприятия, нерациональное использование ресурсов и низкое качество продукции, низкий уровень маркетинга и менеджмента и т.д.

Т.о., диагностика в антикризисном управлении содержит:

- исследование базовых показателей хозяйственной деятельности предприятия;
- всесторонний анализ влияния внутренних и внешних факторов на финансово-экономическое и технико-технологическое состояние предприятия;
- экспертную оценку разработанных мероприятий и перспектив финансово оздоровления и санации, а также оценку достижения целей прогнозирования;
- осмысление количественно неопределенных и качественно «сверхсложных» уровней экономической организации предприятия.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое управленческая диагностика, ее сущность и алгоритм проведения.
2. Что такое диагностика структуры управления?
3. Что такое оценка качества управления персоналом?
4. Что такое диагностика связей предприятий с внешней средой?
5. Что такое диагностика антикризисного управления предприятием?

Вопросы для самоподготовки

1. Роль информационных систем управления предприятием в управленческой диагностике.
2. Оценка соответствия организации производства и структуры предприятия его стратегии.
3. Оценка параметров принятия решений.

Список рекомендованной литературы

1. Григан А.М. Управленческая диагностика: теория и практика: Монография / А.М. Григан. Ростов н/Д: Изд-во РСЭИ, 2009. 316 с. [Электронный ресурс], URL: <http://uchebnikirus.com/>

2. Управленческая диагностика. [Электронный ресурс], URL:<http://uchebnikirus.com/>

Лекция 6. Диагностика производственного потенциала предприятия

Цель: формирование представления о производственном потенциале предприятия и приобретение навыков его оценки.

ПЛАН

1. Производственный потенциал предприятия как объект диагностирования.
2. Оценка производственного потенциала предприятия.

6.1. Производственный потенциал предприятия как объект диагностирования

Под *производственным потенциалом предприятия* понимают его потенциальную способность производить продукцию (товары, работы, услуги) такого ассортимента, номенклатуры и качества, которые удовлетворяют ключевым параметрам спроса на рынке.

Производственный потенциал можно рассматривать как результат системного сочетания образующих его элементов: средств и предметов труда, трудовых ресурсов, инновационных технологий, информации. Это сочетание обуславливает возможности предприятия производить продукцию, оказывать услуги и определяет его производственный потенциал.

Оценка указанных элементов, образующих производственный потенциал, должна сводиться к оценке конкретных характеристик объектов. В качестве таких объектов можно выделить следующие: *оценка производственного потенциала основных фондов и потенциала предметов труда, оценка инновационного, информационного и кадрового потенциала.*

Каждый из указанных элементов может быть охарактеризован различным множеством показателей как общих, так и частных.

Реализация системного подхода, при диагностике производственного потенциала, предполагает проведение оценки с учетом ряда требований: оценки всех элементов, определяющих производственный потенциал, а также производственного потенциала по всему диапазону возможностей предприятия – от идеальных до реальных. Элементная оценка производственного потенциала включает взаимосвязанную оценку тех элементов, которые его образуют.

Элементами производственного потенциала предприятия являются те ресурсы, которые каким-либо образом связаны с функционированием и развитием предприятия (рис.6.1).

В первую очередь элементом производственного потенциала предприятия являются трудовые ресурсы, так как рабочая сила всегда занимала основное место в производственном процессе. От количества и качества персонала непосредственно зависит производственная способность хозяйственного звена.

Предприятие самостоятельно определяет потребность в трудовых ресурсах, их структуру и квалификационный состав.

Характеристики рабочей силы – количество, половозрастная структура и профессионально-квалифицированный состав всегда адекватны производственной деятельности предприятия.

Стоимость продукции создается только в процессе производства посредством живого труда с использованием средств производства. Поэтому составным элементом производственного потенциала предприятия являются основные производственные фонды.

В современных условиях ускорения научно-технического прогресса производственная способность хозяйственной системы в значительной мере определяется количеством используемых орудий труда



Рис. 6.1 Элементы производственного потенциала предприятия

Орудия труда взаимозаменяемы с другими видами ресурсов. Особенно в широких пределах имеется взаимозаменяемость между основными фондами и живым трудом.

Например, механизация производственных операций обеспечивает рост основных фондов и уменьшает численность персонала. Характеристики орудий труда всегда адекватны характеристикам производимой продукции.

Развитие производительных сил характеризуется радикальными изменениями не только орудий труда, но и методов производства, т.е. *инновационные технологии* изготовления продукции. Технология все в большей мере оказывается тем звеном производственного процесса, в котором в первую очередь реализуются новые научные открытия и технологические решения.

Применение инновационных технологий подразумевает, минимальные издержки производства, надежность и получение быстрых результатов, экономичность потребления трудовых, материальных и энергетических ресурсов — все это делает их важным средством совершенствования и расширения масштабов производственных процессов, повышения эффективности производства. Поэтому инновационная составляющая является одним из важнейших элементов производственного потенциала.

Необходимым условием выпуска высококачественной и конкурентоспособной продукции является наличие *материальных ресурсов*, от своевременного обеспечения которыми зависят все основные показатели деятельности предприятия, эффективность функционирования любой хозяйственной системы, непосредственно связанной с выпуском продукции.

Энергетические ресурсы так же можно отнести к числу материальных ресурсов.

С развитием рыночных отношений все большее значение в производстве приобретает *информация*, которая тоже становится неотъемлемой частью производственного процесса. Информация не расходуется в процессе использования, расширение ее потребления практически не имеет ограничений.

Посредством внедрения новых технологий и информации появляется возможность высвобождения промышленно-производственного персонала и основных производственных фондов, с помощью информации производится регулирование потребления ресурсов. Без информационных ресурсов не обходится ни одна функция в процессе организации производства, труда и управления предприятием и реализации выпускаемой продукции.

Развитие информационных систем дает возможность работникам предприятия в зависимости от степени доступа иметь необходимую информацию как об общей ситуации на отдельном участке предприятия, так и в целом на предприятии.

Свободное движение информации по уровням в любом направлении позволяет делегировать принятие решений на любом уровне. Информация, таким образом, является неотъемлемой составной частью производственного потенциала, а также является связующим звеном всех элементов производственного потенциала.

Все элементы производственного потенциала служат одной общей цели, стоящей перед хозяйственным звеном — изготовлению продукции. Поэтому они взаимосвязаны и взаимодействуют между собой.

Производственный потенциал тесно взаимодействует с другими потенциалами, а именно с научно-техническим и экономическим потенциалами.

Неэффективное использование производственного потенциала промышленных предприятий приводит к снижению объема производства, инвестиционной рыночной привлекательности и конкурентоспособности выпускаемой продукции.

6. 2. Оценка производственного потенциала предприятия

Производственный потенциал как совокупность ресурсов, способных производить определенное количество материальных благ, можно представить следующей моделью:

$$ПП = S_{\text{оф}} + S_{\text{тр}} + S_{\text{мр}} + S_{\text{тех}} + S_{\text{инф}}, \quad (6.1)$$

где ПП - величина производственного потенциала предприятия; $S_{\text{оф}}$ - стоимость элемента «основные производственные фонды»; $S_{\text{тр}}$ - стоимость элемента «трудовые ресурсы»; $S_{\text{мр}}$ - стоимость элемента «материальные ресурсы»; $S_{\text{тех}}$ - стоимость элемента «технология»; $S_{\text{инф}}$ - стоимость элемента «информация».

Стоимость первого элемента производственного потенциала предприятия «основные фонды» характеризует среднегодовая стоимость только промышленно-производственных фондов, поскольку непромышленные основные фонды не связаны с процессом производства.

Стоимость второго элемента производственного потенциала предприятия «трудовые ресурсы» определяется исходя из заработной платы промышленно-производственного персонала предприятия и расходов, связанных с обучением работников, переподготовкой и повышением их квалификации, т.е.

$$S_{\text{тр}} = L_{\text{пп}} + S_{\text{об}} + S_{\text{пер}} + S_{\text{пкв}}, \quad (6.2)$$

где $S_{\text{тр}}$ - стоимость потенциала «трудовые ресурсы», руб.; $L_{\text{пп}}$ - фонд заработной платы промышленно-производственного персонала предприятия с начислениями во внебюджетные фонды, руб.; $S_{\text{об}}$ - затраты по обучению кадров, руб.; $S_{\text{пер}}$ - расходы, связанные с переподготовкой персонала предприятия, руб.; $S_{\text{пкв}}$ - затраты на повышение квалификации промышленно-производственного персонала, руб.

Стоимость *материальных ресурсов* равна денежным затратам на их приобретение.

Одним из элементов производственного потенциала является *технология*. Она относится к числу производственных ресурсов долговременного пользования, т.е. она участвует в нескольких производственных циклах и поэтому переносит свою стоимость по частям. Ее стоимость изменяется в зависимости от вовлечения в производственное потребление новых технологических процессов или вывода из него устаревших.

Поэтому стоимость технологии производства должна определяться так же, как и основные фонды:

$$S_{\text{тех}} = S_{\text{тех. д}} + S_{\text{тех. н}} + S_{\text{тех. л}}, \quad (6.3)$$

где $S_{\text{тех}}$ - стоимость использованных производственных технологий; $S_{\text{тех. д}}$ - стоимость технологий, действующих на начало периода; $S_{\text{тех. н}}$ - стоимость вновь освоенных технологий; $S_{\text{тех. л}}$ - стоимость технологий, использование которых прекращается в данный период времени.

Для определения стоимости данного элемента производственного потенциала необходимо наличие учета по используемым технологиям. На предприятиях можно найти данные только о затратах, связанных с освоением новых технологических процессов.

Стоимость информации в настоящее время можно определить, как затраты на информационно-управленческое обеспечение в процессе производственной деятельности, но не саму ее стоимость, т.е. возможна только достаточно условная стоимостная оценка этого элемента потенциала.

При оценке использования производственного потенциала в качестве конечного результата его функционирования используется показатель товарной продукции.

Исходя из этого наиболее распространенным показателем уровня использования первого элемента производственного потенциала (основные фонды) является фондоотдача, т.е.

$$F_{\text{отд. пот}} = Q_{\text{т. пот}} / S_{\text{оф}}, \quad (6.4)$$

где $F_{\text{отд. пот}}$ - потенциальная фондоотдача; $Q_{\text{т. пот}}$ - стоимость потенциальной товарной продукции; $S_{\text{оф}}$ - стоимость элемента производственного потенциала «основные производственные фонды».

Дополнительно можно использовать отдачу от потребления основных производственных фондов, как отношение объема товарной продукции к сумме амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов, т.е.

$$F_{\text{отд. ам}} = Q_{\text{т. пот}} / S_{\text{ам}}, \quad (6.5)$$

где $S_{\text{ам}}$ - сумма амортизации на полное восстановление основных фондов.

Основным показателем эффективности использования промышленно-производственного персонала является *производительность труда*:

$$P_{\text{тр}} = Q_{\text{т. пот}} / N_{\text{р}}, \quad (6.6)$$

где $N_{\text{р}}$ - среднесписочная численность промышленно-производственного персонала.

При оценке эффективности использования производственного персонала целесообразно применять и частные показатели, выявляющие отдельные локальные связи между элементами потенциала предприятия, например, коэффициент сменности рабочей силы.

Основным показателем эффективности использования материальных ресурсов является материалотдача - $Q_{\text{мат.от}}$, представляющая собой отношение потенциальной товарной продукции - $Q_{\text{т. пот}}$ к стоимости материальных ресурсов - $S_{\text{мат.р}}$, т.е.

$$Q_{\text{мат.от}} = Q_{\text{т. пот}} / S_{\text{мат.р}}, \quad (6.7)$$

Для характеристики эффективности четвертого элемента производственного потенциала предприятия (технология) можно использовать показатель, называемый «эффективность технологии производства»:

$$\mathcal{E}_{\text{тех}} = Q_{\text{т. пот}} / S_{\text{тех}}, \quad (6.8)$$

где $\mathcal{E}_{\text{тех}}$ - эффективность технологии производства; $S_{\text{тех}}$ - стоимость технологической составляющей производственного потенциала.

К числу частных показателей можно отнести: удельный вес прогрессивных способов изготовления продукции; удельный вес различных методов технологии изготовления продукции.

Для оценки эффективности использования информации можно применять показатель *отдачи информационных ресурсов*, показывающий объем производимой потенциальной товарной продукции на 1 руб. стоимости потребленных информационных ресурсов, т.е.

$$\mathcal{E} = Q_{\text{т. пот}} / S_{\text{ин}}, \quad (6.9)$$

где $S_{\text{ин}}$ - стоимость использованных в отчетном периоде информационных ресурсов.

Оценку эффективности использования производственного потенциала предприятия в целом можно определить, как отношение конечного результата его функционирования к величине производственного потенциала предприятия, т.е.

$$K_{\text{ис. пот}} = Q_{\text{т. пот}} / \text{ПП}, \quad (6.10)$$

где $K_{\text{ис. пот}}$ - коэффициент использования производственного потенциала предприятия.

Максимально возможный или потенциальный выпуск продукции, раскрывающий потенциальный уровень предприятия можно определить по формуле:

$$Q_{\text{мв}} = P_{\text{баз}} \times q_{\text{пл}} + P_{\text{ув}} \times \Delta q \times q, \quad (6.11)$$

где $P_{\text{баз}}$ - численность работающих в базовом периоде, чел.; $q_{\text{пл}}$ - плановая производительность труда, руб.; Δq - прирост производительности труда за счет мобилизации скрытых резервов производства, %; $P_{\text{ув}}$ - численность работающих, достигших увеличения

производительности труда за счет интенсификации производства и мобилизации скрытых резервов, чел.

В экономической литературе предлагаются и другие формулы для определения производственного потенциала предприятия.

Таким образом, при анализе производственного потенциала предприятия следует:

➤ определить стоимость отдельных ресурсов, формирующих производственный потенциал предприятия, а именно: основных производственных фондов, трудовые ресурсы, материальных ресурсов, технологии, информации;

➤ исчислить общую сумму всех перечисленных ресурсов и найти удельный вес каждого из них в общей их сумме;

➤ рассчитать показатели, характеризующие эффективность использования отдельных ресурсов, а именно: фондоотдача, производительность труда, материалоотдачу, показатели эффективности технологии производства, выпуск товарной продукции на 1 руб. стоимости потребленных (использованных) информационных ресурсов;

➤ исчислить показатель эффективности использования производственного потенциала;

➤ определить максимально возможный выпуск товарной продукции при мобилизации производственных резервов;

➤ дать общую оценку в изменении величины производственного персонала предприятия за ряд лет и степени его использования и имеющихся возможностях его увеличения и улучшения использования.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое производственный потенциал предприятия. Перечислите его основные элементы.

2. Дайте характеристику элементов производственного потенциала предприятия.

Вопросы для самоподготовки

1. Проведите диагностику производственного потенциала выбранного предприятия (организации).

Список рекомендованной литературы

1. Никольская Э.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности полиграфических предприятий: Учебник /М: МГУП, 2002. 404 с.

2. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. - М.: Экономика, 1989.

3. Цыганов И. Г. Производственный потенциал промышленного предприятия. – Оренбург, 2000. – с.181.

Учебное издание

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ
по дисциплине
«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА»
(в 2-х частях), часть 1
для студентов направления подготовки
44.04.04 Профессиональное обучение (по отраслям)
магистерская программа «Экономика и управление».

С о с т а в и т е л ь:
Виктор Владимирович Протасов

Печатается в авторской редакции.
Компьютерная верстка и оригинал-макет автора.

Подписано в печать _____
Формат 60x84¹/₁₆. Бумага типограф. Гарнитура Times
Печать офсетная. Усл. печ. л. _____. Уч.-изд. л. _____
Тираж 100 экз. Изд. № _____. Заказ № _____. Цена договорная.

Издательство Луганского государственного
университета имени Владимира Даля

Свидетельство о государственной регистрации издательства
МИ-СРГ ИД 000003 от 20 ноября 2015г.

Адрес издательства: 91034, г. Луганск, кв. Молодежный, 20а
Телефон: 8 (0642) 41-34-12, **факс:** 8 (0642) 41-31-60
E-mail: uni@snu.edu.ua **http:** www.snu.edu.ua

