

Содержание:

Введение

Актуальность темы исследования. В условиях развития рыночных отношений в экономике России, ужесточения конкурентной борьбы на большинстве рынков и постоянной изменчивости внешней среды возникает необходимость грамотного и оперативного анализа экономической деятельности компании. Данный анализ служит для того, чтобы быстро реагировать на изменяющиеся условия и принимать решения о дальнейших действиях компании.

Комплексный анализ бухгалтерского баланса, который содержит ключевую информацию о деятельности компании, в совокупности с развитием маркетинговой деятельности позволяет компаниям сохранять текущие позиции на рынке, но и развиваться, находить новые рынки для реализации товаров и услуг, совершенствовать систему управления персоналом и т.д. Анализ деловой активности компании позволяет прогнозировать дальнейшее развитие компании и корректировать стратегию компании, что определяет актуальность данного исследования в условиях нестабильности развития российской экономики.

Цель и задачи исследования. Целью работы является исследование особенностей анализа деловой активности компании.

В соответствии с поставленной целью в работе решались следующие задачи:

- раскрыть теоретические основы анализа деловой активности компании;
- провести анализ деловой активности ПАО «Газпром».

Объектом исследования выступает ПАО «Газпром».

Предметом исследования являются методы анализа деловой активности ПАО «Газпром».

Структура работы определена целью исследования и поставленными задачами. Работа состоит из введения, трех глав, заключения и библиографического списка.

Глава 1. Теоретические основы анализа деловой активности компании

Понятие деловой активности компании

Понятие деловой активности можно дефинировать как комплексную и меняющуюся в динамике характеристику корпоративной финансово-хозяйственной деятельности, которая отражает степень эффективности использования корпоративных ресурсов.

Степень деловой активности компании прямо пропорциональна ее следующим характеристикам:

- Инвестиционной привлекательности;
- Финансовой устойчивости;
- Кредитоспособности.

Деловая активность может быть оценена посредством определенного перечня показателей – именно поэтому данная характеристика является предметом экономического анализа.

Вот основные корпоративные документы, которые используются для проведения внешнего анализа деловой активности компании^[1]:

- Отчет о финансовых результатах (характеризует деятельность компании в динамике);
- Бухгалтерский баланс (характеризует деятельность компании на какую-то определенную дату, иными словами, в статике);
- Отчет о прибылях и убытках.

В свою очередь, проведение внутреннего анализа корпоративной деловой активности осуществляется на основании всего массива как учетных, так и неучетных данных, которые есть в распоряжении менеджмента компании. То, насколько такой анализ будет полным, глубоким и эффективным, зависит исключительно от компетенции аналитиков, которые его проводят, и от организации их работы^[2].

Ниже будут подробно рассмотрены основные параметры и показатели, которые наиболее часто используются при проведении анализа корпоративной деловой

активности.

1.2. Коэффициенты оборачиваемости

Коэффициент оборачиваемости – это показатель, отражающий то, насколько интенсивно используются те или иные виды корпоративных активов либо обязательств.

Вот перечень наиболее часто применяемых в экономическом анализе коэффициентов данного типа:

1. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (рассчитывается как отношение выручки за год к среднегодовому объему оборотных активов);
2. Коэффициент оборачиваемости запасов (рассчитывается как отношение себестоимости в течение года к среднегодовой стоимости запасов);
3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (рассчитывается как отношение выручки за год к среднегодовому объему дебиторской задолженности);
4. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (рассчитывается как отношение выручки за год к среднегодовому объему краткосрочной кредиторской задолженности);
5. Коэффициент оборачиваемости активов (рассчитывается как отношение выручки за год к среднегодовому объему всех корпоративных активов);
6. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (рассчитывается как отношение выручки за год к среднегодовому объему собственного капитала компании).

Рост коэффициента оборачиваемости активов свидетельствует о высокой деловой активности компании. Но при этом надо понимать, что отраслевая специфика накладывает определенные ограничения на рост таких коэффициентов, поэтому для того, чтобы понять, насколько успешно работает та или иная компания, следует сравнивать ее коэффициенты оборачиваемости с компанией из той же отрасли, в которой осуществляет свою деятельность анализируемая компания.

Полное представление о различных аспектах деловой активности компании можно получить, проанализировав, кроме вышеупомянутых, следующие коэффициенты оборачиваемости:

1. Коэффициент общей оборачиваемости капитала показывает, насколько быстро оборачивает корпоративный капитал. Его рост может свидетельствовать не

только об ускорении кругооборота корпоративных средств, но и о росте цен в связи с инфляцией (если одновременно фиксируется падение $K_{\text{оборач об.ср-в}}$ или $K_{\text{оборач м.о.ср-в}}$)[3].

Коэффициент общей оборачиваемости капитала рассчитывается по следующей формуле[4]:

(1);

в которой:

- N – выручка от реализации продукции компании;
- Ср. итог баланса – средний за период итог баланса компании.

1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств в случае своего роста может быть свидетельством как положительных изменений (если одновременно фиксируется рост $K_{\text{оборач м.о.ср-в}}$), так и отрицательных (если одновременно фиксируется падение $K_{\text{оборач м.о.ср-в}}$)[5].

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств рассчитывается по следующей формуле:

(2);

в которой:

- N – выручка от реализации продукции компании;
- – средняя за период величина оборотных средств компании.

1. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств в случае своего падения может быть свидетельством как накопления производственных запасов и увеличения объема незавершенного производства, так и снижения спроса на продукцию компании (если одновременно фиксируется падение $K_{\text{оборач ГП}}$)[6].

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств рассчитывается по следующей формуле[7]:

(3);

в которой:

- С-сть РП – себестоимость реализованной продукции компании;
- – средняя за период величина материальных оборотных средств компании.

1. Коэффициент оборачиваемости готовой продукции в случае своего роста свидетельствует о повышении спроса на продукцию компании, а в случае своего падения – о снижении спроса и риске затоваривания складов.

Коэффициент оборачиваемости готовой продукции рассчитывается по следующей формуле:

(4);

в которой:

- N – выручка от реализации продукции компании;
- – средняя за период величина готовой продукции компании.

1. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности является величиной, обратно пропорциональной продажам продукции компании в кредит[8].

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается по следующей формуле:

(5);

в которой:

- N – выручка от реализации продукции компании;
- – средняя за период величина дебиторской задолженности компании.

1. Коэффициент средней оборачиваемости дебиторской задолженности показывает средний срок ее погашения; его снижение – это положительный тренд.

Коэффициент средней оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается по следующей формуле[9]:

(6);

в которой:

- 365 – число календарных дней года;

- – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности компании.

1. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности является величиной, показывающей, расширяется или снижается кредит, который имеется у компании.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитывается по следующей формуле:

(7);

в которой:

- N – выручка от реализации продукции компании;
- – средняя за период величина кредиторской задолженности компании.

1. Коэффициент средней оборачиваемости кредиторской задолженности показывает средний срок ее погашения (за вычетом обязательств перед банками и другим займам).

Коэффициент средней оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитывается по следующей формуле^[10]:

(8);

в которой:

- 365 – число календарных дней года;
- – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности компании.

1. Коэффициент фондоотдачи основных средств и других внеоборотных активов; благодаря ему можно понять, насколько эффективно используются вышеуказанные категории активов компании.

Коэффициент фондоотдачи основных средств и других внеоборотных активов рассчитывается по следующей формуле:

(9);

в которой:

- N – выручка от реализации продукции компании;

- – средняя за период величина основных средств и других внеоборотных активов на балансе компании.

1. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала характеризует то, каким количеством собственных инвестиций рискуют владельцы фирмы; резкий рост этого коэффициента также показывает увеличение продаж, а вот его падение говорит о том, что большая часть собственных средств компании не задействована.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала рассчитывается по следующей формуле^[11]:

(10);

в которой:

- N – выручка от реализации продукции компании;
- – средняя за период величина собственных средств компании на ее балансе.

1.3. Коэффициенты финансовой устойчивости

Понятие финансовой устойчивости можно дефинировать следующим образом: это такое состояние, при котором компания может полностью обслуживать свои обязательства и осуществлять в полном объеме свою деятельность, благодаря наличию для этого достаточного количества денежных средств.

Финансовую устойчивость компании определяют следующие факторы:

- Структура капитала компании;
- Политика финансирования отдельных категорий активов (в первую очередь – внеоборотных активов и запасов).

Финансовая устойчивость компании оценивается при помощи нескольких коэффициентов, которые будут рассмотрены ниже.

1. Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств, который также называется коэффициентом финансового левериджа (debt-to-equity ratio). Данный коэффициент показывает, каким является соотношение между собственным капиталом компании и заемными средствами.

Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств рассчитывается по следующей формуле:

$K_{ф.л.} = \text{Обязательства} / \text{Собственный капитал (11)}$;

Оба показателя для его расчета берутся из пассивной части бухгалтерского баланса, причем учитываются и краткосрочные, и долгосрочные обязательства. Оптимальное значение этого коэффициента равняется 1, допустимое – не более 2. В большинстве развитых экономик у большинства компаний значение этого коэффициента равняется 1,5[12].

1. Коэффициент финансовой независимости (его также называют коэффициентом платежеспособности, или автономии) показывает, как соотносится собственный капитал компании с суммой ее активов. Данный коэффициент прямо пропорционален степени независимости компании от внешнего финансирования.

Коэффициент финансовой независимости рассчитывается по следующей формуле:

$K_{автономии} = \text{Собственный капитал} / \text{Активы (12)}$;

Оба показателя для его расчета берутся из отчета о финансовом положении бухгалтерского баланса. Оптимальное значение этого коэффициента равняется 0,6 – 0,7, допустимое – 0,5.

1. Коэффициент маневренности собственных средств компании – это индикатор того, сколько собственных корпоративных средств находится в обороте. Его резкий рост свидетельствует о нарушениях в работе компании.

Коэффициент маневренности собственных средств компании рассчитывается по следующей формуле:

$K_{м.с.о.с.} = \text{Собственные оборотные средства} / \text{Собственный капитал (13)}$;

Его рекомендуемое значение составляет от 0,2 до 0,5[13].

1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает, есть ли у компании достаточно средств для обеспечения своей текущей деятельности. Это – чисто отечественный индикатор; его расчет стал обязательным в соответствии с Распоряжением ФУДН от 12.08.1994 №31-р.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами рассчитывается по следующей формуле:

$K_{о. с. с.} = (\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Оборотные активы (14)}$;

Минимально допустимое значение этого коэффициента равняется 0,1 – в противном случае компания фактически является банкротом.

1. Коэффициент капитализации, показывающий, достаточен ли у компании объем собственного капитала для того, чтобы в полном объеме осуществлять свою деятельность. Он обратно пропорционален степени финансовой устойчивости компании и ее независимости от внешних источников финансирования. При этом его высокий показатель может также свидетельствовать о высоком уровне рентабельности собственного капитала компании.

Коэффициент капитализации рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{капитализации}} = \text{Долгосрочные обязательства} /$$

(Долгосрочные обязательства + Собственный капитал) (15);

Стоит помнить, что нормативного значения у этого коэффициента нет, для каждой отрасли он разный. Но в то же время инвесторы в большинстве случаев делают выбор в пользу тех компаний, у которых собственных средств больше, нежели заемных.

1.4. Ликвидность, платёжеспособность, баланс ликвидности

Ликвидность – это способность активов быть обращенными в деньги максимально быстро по рыночной цене. По степени ликвидности активы любой компании делятся на три категории:

- Высоколиквидные;
- Низколиквидные;
- Неликвидные.

Финансовые аналитики в своей практике используют следующие показатели для оценки ликвидности корпоративных активов[\[14\]](#):

1. Коэффициент общей, или текущей ликвидности, показывающий соотношение текущих активов и текущих пассивов компании. Он прямо пропорционален платежеспособности компании.

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{ТЛ}} = \text{Оборотные Активы} / \text{Краткосрочные Обязательства} (16);$$

Оба параметра для расчета этого коэффициента берутся из данных бухгалтерского баланса компании. Отечественные нормативные акты устанавливают нормальное значение этого коэффициента на уровне 2, в то же время в мировой практике в зависимости от отраслевой принадлежности компании нормальное значение коэффициента текущей ликвидности может находиться в диапазоне от 1,5 до 2,5.

1. Коэффициент быстрой ликвидности показывает, как соотносятся высоколиквидные текущие активы и текущие пассивы компании. Он показывает, способна ли компания выполнять свои обязательства в том случае, если реализация ее продукции будет затруднена.

Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{бл}} = (\text{Краткосрочная дебиторская задолженность} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Денежные средства}) /$$

Текущие обязательства (17);

Все параметры для расчета этого коэффициента берутся из данных бухгалтерского баланса компании. В мировой практике нормальное значение коэффициента быстрой ликвидности должно не понижаться ниже 1.

1. Коэффициент абсолютной ликвидности демонстрирует соотношение денежных средств, которые имеются у компании в наличии, и ее текущих пассивов.

Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{ал}} = (\text{Денежные средства} + \text{краткосрочные финансовые вложения}) / \text{Текущие обязательства (18);}$$

Все параметры для расчета этого коэффициента берутся из данных бухгалтерского баланса компании. В мировой практике данный коэффициент используется редко; в российской практике считается, что нормальное значение коэффициента абсолютной ликвидности должно не понижаться ниже 0,2.

1.4. Анализ движения денежных средств.

Денежные средства – это все имеющиеся у компании деньги, как в кассе в виде наличности, так и в виде накоплений на банковских счетах; этот наиболее ликвидный корпоративный актив является составляющей оборотных средств

компании.

В рамках анализа денежных средств проводятся следующие процедуры:

- Расчет финансового цикла (времени обращения таких средств);
- Анализ и прогнозирование денежного потока;
- Бюджетирование и определение оптимального объема корпоративных денежных средств.

Анализ денежных средств проводится для того, чтобы:

- В ежедневном режиме контролировать сохранность в кассе наличных денег и ценных бумаг;
- Контролировать целевое расходование этих средств;
- Контролировать корректность и своевременность выплат в бюджет, сотрудникам и по имеющимся обязательствам;
- Контролировать корректность и своевременность расчетов с контрагентами;
- Исключить просрочку задолженностей благодаря регулярной сверке взаиморасчетов с дебиторами и кредиторами;
- Определять состояние корпоративной абсолютной ликвидности;
- Оценивать способность компании произвести оплату всех имеющихся обязательств в запланированные сроки;
- Совершенствовать менеджмент корпоративных денежных потоков.

При этом такой анализ может проводиться при помощи как прямого, так и косвенного метода. Первый из них заключается в расчете входящего и исходящего потоков денежных средств, то есть, основывается на изначальном расчете выручки компании.

Второй, в свою очередь, заключается в выявлении и учете всех операций, связанных с движением денежных средств, и соответствующей корректировке объема прибыли, то есть, в его основе лежит расчет прибыли.

При применении прямого метода все операции по счетам денежных средств разделяются на три категории[15]:

- Операции основной деятельности компании – все, что имеет отношение к текущей финансово-хозяйственной деятельности;
- Операции инвестиционной деятельности компании – все, что имеет отношение к покупке или продаже основных средств и нематериальных активов;

- Операции финансовой деятельности компании – все, что имеет отношение к получению и погашению займов и кредитов, а также операции по выплате дивидендов и финансовые вложения на разные сроки.

Применение прямого метода при анализе денежных средств дает возможность:

- Оценить корпоративную платежеспособность;
- В оперативном режиме контролировать входящий и исходящий потоки денежных средств;
- Оценить активы компании по уровню их ликвидности (в долгосрочной перспективе).

В свою очередь, косвенный метод аналитик считают более предпочтительным – он дает возможность понять, как динамика объема прибыли коррелирует с динамикой объема денежных средств.

В этом случае денежные потоки рассчитываются посредством корректировки показателя чистой прибыли по тем статьям, где движения денег по счетам в реальности не происходит, при этом для того, чтобы не было разницы между показателями чистого финансового результата и чистого денежного потока, такие корректировки производятся с учетом следующих факторов:

- Динамики в течение оцениваемого периода таких показателей, как запасы, а также дебиторская и кредиторская задолженность (включая краткосрочные финансовые вложения, но исключая займы и кредиты);
- Показателей неденежных статей, включая величины амортизации внеоборотных активов, разницы курсов валют, показателей прибыли и убытка за прошлые периоды, который были определены в отчетном;
- Прочих статей, отраженных в корпоративной финансовой и инвестиционной деятельности.

1.5. Источники формирования имущества организации

По источникам формирования корпоративное имущество можно разделить на приобретенное на собственные средства компании и приобретенное на заемные средства.

К числу источников формирования имущества компании на собственные средства относятся следующие:

1. Уставный капитал компании;

2. Выкупленные у собственников акции или доли в уставном капитале компании;
3. Резервный капитал компании (создается для покрытия возможных убытков либо погашения корпоративных облигаций из части чистой прибыли в соответствии с законодательством либо корпоративным уставом);
4. Добавочный капитал компании (возникает в результате переоценки корпоративных активов – амортизируемого имущества, средств в иностранной валюте и других активов);
5. Нераспределенная прибыль прошлых периодов и(или) отчетного периода;
6. Оценочные резервы компании – они формируются в соответствии с нормативами ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»;
7. Доходы компании, относящиеся к будущим периодам, но полученные в текущем;
8. Резервы компании для осуществления предстоящих расходов и платежей;
9. Целевое финансирование, полученное как из бюджета, так и от иных организаций и физических лиц на четко оговоренные цели.

К числу источников формирования имущества компании на заемные средства относятся следующие:

1. Банковские кредиты и прочие займы (как краткосрочные, так и долгосрочные), включая корпоративные облигации;
2. Кредиторская задолженность компании и задолженность по расчетам с контрагентами, собственниками и бюджетом;
3. Обязательства по выплате дивидендов и другие виды обязательств по распределению корпоративной прибыли;
4. Налоговые обязательства, появившиеся в текущем периоде, но подлежащие к уплате в последующих.

Распределение корпоративного имущества по источникам его формирования существенно облегчает:

1. Организацию его учета и систематизации;
2. Его отражение в бухгалтерской отчетности;
3. Оценку корпоративного финансового состояния по таким критериям, как:
 - Общая эффективность финансово-хозяйственной деятельности;
 - Финансовая устойчивость;
 - Ликвидность;
 - Автономность;

- Платежеспособность.

1.6. Анализ финансовых результатов и рентабельности продаж

Ключевым финансовым результатом деятельности любой компании является прибыль – именно она дает возможность определить, насколько эффективно работала компания в анализируемый период.

Эффективность работы компании при помощи анализа показателей ее прибыли оценивается по таким направлениям, как:

- Производство;
- Снабжение;
- Сбыт;
- Финансы и инвестиции.

При этом нераспределенная прибыль является той базой, на которой впоследствии строится экономическое развитие компании за счет ее собственных средств.

Основные показатели прибыли отражаются в бухгалтерском балансе компании, в форме № 2 «Отчет о финансовых результатах» - там обозначаются:

- Валовая прибыль = выручка компании – себестоимость реализованной продукции;
- Прибыль от продаж = валовая прибыль – (затраты коммерческих подразделений + затраты менеджмента);
- Прибыль до налогообложения = (прибыль от реализации продукции + проценты к получению + доходы от участия в функционировании других компаний + прочие доходы) – (проценты к уплате + прочие расходы);
- Чистая прибыль = (прибыль до налогообложения + отложенные налоговые активы – (отложенные налоговые обязательства + налог на прибыль)).

Бюджет прибыли рассчитывается в соответствии со схемой формирования ее показателей, которое осуществляется на основе бюджетной информации по основным разделам деятельности компании, а именно:

- Производству продукции и ее реализации;
- Затрат на менеджмент и затрат коммерческих подразделений;
- Бюджета на налоговые и прочие платежи.

При этом необходимо отметить, что бюджетирование прибыли может осуществляться как в целом по компании, так и по отдельным центрам прибыли.

Анализ таких показателей, как прибыль и рентабельность, дает возможность:

- Объективно оценить корпоративные финансовые результаты;
- Найти резервные возможности для увеличения доходов;
- Изыскать резервные возможности для снижения затрат.

Анализ могут проводить как изнутри компании ее сотрудники, так и извне (например, аудиторы). При этом основным (а в случае внешнего анализа – едва ли не единственным) источником для такой работы будет форма № 2 бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах».

Изучение данных вышеуказанной формы дает возможность провести:

- Трендовый анализ прибыли в динамике за несколько лет;
- Горизонтальный анализ динамики компонентов прибыли за один период;
- Вертикальный анализ динамики структуры показателей прибыли;
- Факторный анализ того, что именно и насколько влияет на динамику прибыли;
- Коэффициентный анализ рентабельности работы компании.

Общий анализ финансовых результатов компании осуществляется путем сравнения абсолютных величин, а также сравнения относительных величин по следующим параметрам:

- Динамика роста;
- Структура роста;
- Интенсивность.

На объем прибыли и ее формирование влияют как внешние, так и внутренние экономические факторы.

К факторам первой категории относятся:

- Факторы текущей рыночной конъюнктуры и общей политической и социально-экономической стабильности в стране и мире;
- Административные и правовые факторы, включающие влияние на коммерческую деятельность фирмы норм действующего законодательства.

К факторам второй категории относятся:

- Факторы материально-технического оснащения компании;
- Факторы, относящиеся к качеству ее внутренней организации и менеджмента;
- Внутрикорпоративные экономические факторы (собственно, стратегия развития компании и ее имплементация);
- Социальные факторы, касающиеся условий труда в компании.

Полученная в отчетном периоде прибыль распределяется решением собственников компании в следующем периоде по следующим направлениям:

- Выплата дивидендов;
- Формирование внутрикорпоративных резервов;
- Возмещение убытков прошлых периодов;
- Увеличение уставного капитала.

Иными словами, чистая прибыль делится на две основные части – на дивидендные выплаты и на средства, которые тем или иным образом реинвестируются в компанию.

Проведение анализа чистой прибыли призвано показать, насколько оптимальной с точки зрения развития компании является соотношение двух вышеуказанных частей чистой прибыли, и не нуждается ли такое разделение в коррекции.

Анализ дивидендной политики компании может проводиться посредством расчета следующих коэффициентов:

1. Коэффициент прибыли на одну акцию, представляющий собой отношение чистой прибыли (за вычетом выплат по привилегированным акциям) к количеству простых акций компании; его рост повышает привлекательность компании для внешних инвесторов;
2. Коэффициент дивидендного выхода, который показывает, какую долю в чистой прибыли компании занимают дивиденды по ее простым акциям; он представляет собой соотношение выплачиваемого по такой акции дивиденда и прибыли, приходящейся на такую акцию;
3. Коэффициент реинвестирования прибыли, показывающий, какая часть чистой прибыли компании остается на корпоративное развитие.

На прибыль от реализации продукции компании влияют следующие факторы:

- Объем реализации;
- Цена реализации;

- Полная себестоимость продукции.

Рост объема реализации продукции может вести как к увеличению прибыли (если производство рентабельно), так и к ее уменьшению в обратном случае. В свою очередь, динамика такого показателя, как себестоимость, обратно пропорциональна динамике прибыли.

Рост цены реализации продукции достаточно сильно влияет на рост прибыли, но при этом необходимо иметь в виду, что темпы такого роста не должны приводить к сокращению продаж опережающими темпами – иначе прибыль будет падать.

В соответствии с отечественной методикой, при факторном анализе прибыли применяется следующая базовая формула:

$$П = K*(Ц - С), (19)$$

в которой:

- К - количество проданной продукции в единицах;
- Ц - цена реализации единицы продукции в рублях;
- С - себестоимость единицы продукции в рублях.

Возможно также применение специального алгоритма расчета влияния факторов на прибыль при помощи метода абсолютных разниц по формуле:

$$\Delta П_{общ} = П_{ф} - П_{пл}, (20)$$

а также отдельных компонентов по нижеследующим формулам:

1. Динамики объема продаж по формуле:

$$\Delta П_{к} = (К_{ф} - К_{пл}) * (Ц_{пл} - С_{пл}) (21);$$

1. Динамики цены реализации по формуле:

$$\Delta П_{ц} = К_{ф} * (Ц_{ф} - Ц_{пл}) (22);$$

1. Динамики изменения себестоимости по формуле:

$$\Delta П_{с} = К_{ф} * (С_{пл} - С_{ф}). (23)$$

Во всех вышеприведенных четырех формулах индексами ф и пл обозначаются плановые и фактические значения соответствующих показателей.

В свою очередь, показатели рентабельности продаж показывают, какую долю прибыль составляет в каждом рубле выручки компании. Для оценки корпоративной рентабельности рассчитываются следующие коэффициенты:

1. Коэффициент рентабельности продаж по прибыли от продаж – по следующей формуле:

, (24)

в которой:

- – рентабельность продаж по прибыли от продаж;
- – прибыль от продаж;
- N – выручка-нетто от продаж.

1. Коэффициент рентабельности продаж по прибыли до налогообложения – по следующей формуле:

, (25)

в которой:

- – рентабельность продаж по прибыли до налогообложения;
- – прибыль до налогообложения;
- N – выручка-нетто от продаж.

1. Коэффициент рентабельности продаж по чистой прибыли – по следующей формуле:

, (26)

в которой:

- – рентабельность продаж по чистой прибыли;
- – чистая прибыль;
- N – выручка-нетто от продаж.

При это необходимо понимать, что рентабельность будет увеличиваться только тогда, когда тем роста прибыли будет больше, чем тем роста продаж компании.

Рентабельность компании зависит как от внешних, так и от внутренних факторов; в связи с этим задачей менеджмента любой компании является:

1. Контроль внутренних факторов рентабельности, а именно:

- Снижение показателей материалоотдачи;
- Повышение производительности труда сотрудников;
- Повышение отдачи от основных средств;

1. Снижение влияния внешних факторов – главным образом, цен на необходимые сырьевые товары и сервисы.

В том случае, если себестоимость продукции разложить на составляющие, а прибыль обозначить как разницу между выручкой и себестоимостью, модель рентабельности может быть описана следующей формулой:

, (27)

в которой:

- – рентабельность продаж;
- В – выручка;
- МЗ – материальные затраты;
- ЗП – затраты на оплату труда и соответствующие налоговые выплаты;
- А – затраты на амортизацию;
- ПрЗ – прочие затраты.

Применение данной модели дает возможность понять, каким образом на рентабельность продукции компании влияет каждый из компонентов себестоимости такой продукции.

Используя метод сокращения и деля коэффициент рентабельности, представленный выше, на общий объем выручки от продаж, получаем следующую формулу по расчету рентабельности:

, (28)

в которой:

- – рентабельность продаж;
- – материалоемкость (в копейках);
- – зарплатоемкость (в копейках);
- – амортизационноемкость (в копейках);
- – уровень прочих затрат (в процентах).

На основе данной формулы посредством метода цепных подстановок можно определит, какие именно показатели из тех, что показывают, насколько эффективно используются ресурсы компании, влияют на рентабельность ее продаж.

Кроме показателя рентабельности продаж, рассчитывается также и показатель рентабельности продукции, показывающий, какая часть прибыли приходится на каждый рубль текущих корпоративных затрат.

Показатель рентабельности продукции рассчитывается по следующей формуле:

, (29)

в которой:

- - показатель рентабельности продукции;
- - прибыль от продаж;
- S - полная себестоимость продукции.

В свою очередь, взаимосвязь показателей описывается следующей формулой:

, (30)

в которой:

- - рентабельность продаж по прибыли от продаж;
- - показатель рентабельности продукции;
- - прибыль от продаж;
- S - полная себестоимость продукции.

Подводя итог, можно сделать следующие выводы. Степень деловой активности компании прямо пропорциональна ее инвестиционной привлекательности, финансовой устойчивости и кредитоспособности. При проведении анализа корпоративной деловой активности наиболее часто используются следующие показатели. Коэффициент оборачиваемости - показатель, отражающий то, насколько интенсивно используются те или иные виды корпоративных активов либо обязательств. Рост коэффициента оборачиваемости активов свидетельствует о высокой деловой активности компании. Понятие финансовой устойчивости можно дефинировать следующим образом: это такое состояние, при котором компания может полностью обслуживать свои обязательства и осуществлять в полном объеме свою деятельность, благодаря наличию для этого достаточного количества

денежных средств. Ликвидность – это способность активов быть обращенными в деньги максимально быстро по рыночной цене. По источникам формирования корпоративное имущество можно разделить на приобретенное на собственные средства компании и приобретенное на заемные средства. Ключевым финансовым результатом деятельности любой компании является прибыль – именно она дает возможность определить, насколько эффективно работала компания в анализируемый период.

Глава 2. Анализ деловой активности на примере ПАО «Газпром»

Деловая активность компаний, как уже отмечалось выше, определяется посредством расчетов соответствующих коэффициентов.

Прежде чем приступить к вычислениям, необходимо рассмотреть консолидированные результаты деятельности Группы «Газпром» во главе с одноимённым Обществом. С данной целью составим таблицу № 1, в которой отобразим показатели по МСФО за период с 2013 по 2017 годов.

Таблица №1. Показатели деятельности ПАО «Газпром» по МСФО за 2013-2017 гг. (в млн. руб.)

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
<i>Баланс</i>					
Денежные средства и их эквиваленты	689 130	1 038 191	1 359 095	896 728	869 007
Краткосрочные финансовые вложения	24 502				
Запасы	569 724	671 916	804 364	711 199	772 314

Дебиторская задолженность	1 032 026	1 045 396	1 114 207	1 084 967	1 122 724
Прочие оборотные активы	547 288	705 112	716 056	541 452	705 221
Итого оборотные активы	2 862 670	3 461 155	3 993 722	3 234 346	3 469 266
Основные средства	8 940 088	9 950 299	11 003 881	11 502 747	12 545 079
Прочие внеоборотные активы	1 633 478	1 766 106	2 054 437	2 181 845	2 224 425
<i>Итого активы</i>	<i>13 436 236</i>	<i>15 177 470</i>	<i>17 052 040</i>	<i>16 918 938</i>	<i>18 238 770</i>
Кредиторская задолженность	895 694	1 217 141	1 298 006	1 197 005	1 378 182
Краткосрочные кредиты и займы	331 926	464 782	646 372	447 080	874 805
Прочие краткосрочные обязательства	163 845	174 024	180 323	277 723	336 529
Итого краткосрочные обязательства	1 391 465	1 855 947	2 124 701	1 921 808	2 589 516
Долгосрочные кредиты и займы	1 470 002	2 224 042	2 795 843	2 382 543	2 391 713

Прочие долгосрочные обязательства	940 415	977 460	1 216 874	1 172 748	1 242 060
<i>Итого обязательства</i>	<i>3 801 882</i>	<i>5 057 449</i>	<i>6 137 418</i>	<i>5 477 099</i>	<i>6 223 289</i>
<i>Итого акционерный капитал</i>	<i>9 634 354</i>	<i>10 120 021</i>	<i>10 914 622</i>	<i>11 441 839</i>	<i>12 015 481</i>
<i>Итого обязательства и акционерный капитал</i>	<i>13 436 236</i>	<i>15 177 470</i>	<i>17 052 040</i>	<i>16 918 938</i>	<i>18 238 770</i>
Доля миноритарных акционеров	314 764	303 463	325 036	347 308	385 395
Отчёт о прибылях и убытках					
Выручка	5 249 965	5 589 811	6 073 318	6 111 051	6 546 143
Прибыль до налогов и доли меньшинства	1 486 083	306 823	925 241	1 285 138	1 018 006
Чистая прибыль	1 165 705	157 192	805 199	997 104	766 879
Чистая прибыль, принадлежащая акционерам материнской компании	1 139 261	159 004	787 056	951 637	714 302
Расходы на уплаты процентов				- 183 312	-34 296

Расходы по налогу на прибыль	3210							
	378	149 631	-120	-288				
			042	034				-251 127

Как видно из представленных выше сведений, активы, обязательства и капитал Группы «Газпром» демонстрировали, преимущественно, положительную динамику практически на протяжении всего анализируемого периода, за исключением 2016 года. При этом, если весь объем обязательств и капитала за указанный год снизился, то акционерный капитал, наоборот, увеличился. Это поспособствовало сдерживанию от более резкого сокращения вышеназванной статьи баланса.

На рисунке 1 отображена динамика основных показателей ПАО «Газпром».

Рисунок 1. Динамика основных показателей ПАО «Газпром» по МСФО за 2013-2017 гг. (в млн. руб.).

2138131,5

Проведем на базе отраженных выше сведений комплексную оценку и характеристику предпринимательской деятельности, а также эффективности использования ресурсов Компанией.

Для этого рассчитаем коэффициенты деловой активности по формулам, рассмотренным в Главе 1 данной работы, и полученные результаты отразим в таблице № 2.

Таблица №2. Коэффициенты деловой активности ПАО «Газпром» за 2013-2017 гг.

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	Среднее значение	Среднее по отрасли	Отклонение от средней по отрасли
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в разгах	1,91	1,96	1,93	0,28	2,46	1,71	20,67	-18,96

Период погашения дебиторской задолженности, в днях	191	187	188	198	148	182	89	+93
Оборачиваемость запасов, в размах	5,12	4,54	4,39	4,33	4,94	4,66	228,81	-224,15
Период оборота запасов, в днях	71	80	83	84	74	78	38	+40
Оборачиваемость кредиторской задолженности, в размах	3,60	3,40	3,45	2,95	2,96	3,27	20,85	-17,58
Период погашения кредиторской задолженности, в днях	101	107	106	133	123	114	111	+3
Оборачиваемость чистого рабочего капитала (в размах)	1,82	1,59	1,57	0,03	1,96	1,39	120,64	-199,25
Оборачиваемость основных средств (в размах)	0,70	0,64	0,63	0,39	0,55	0,58	868,36	-867,78
Оборачиваемость оборотных активов (в размах)	1,42	1,26	1,24	1,17	1,36	1,29	10,66	-9,37

Оборачиваемость совокупных активов (в размах)	0,38	0,34	0,34	0,29	0,30	0,33	10,05	-9,72
Финансовый цикл (в днях)	161	160	166	149	99	147	14	+133
Операционный цикл (в днях)	263	267	272	84	222	221,6	130	+91,6

Оборачиваемость дебиторской задолженности Общества составила 1,71 раза, что более чем в 18 раз ниже среднего значения по рынку. Это свидетельствует о том, ПАО «Газпром» может взыскать задолженность, в случае возникновения такой необходимости, со своих дебиторов гораздо быстрее, нежели большинства российских компаний нефтяной и газовой отраслей. В свою очередь, данный аспект является показателем высокой ликвидности оборотных средств Общества.

Вместе с тем, период погашения задолженности дебиторов Общества равняется 182 дням, что вдвое или на 93 дня выше среднеотраслевых значений. Такая ситуация, обычно, рассматривается как тревожный сигнал. Ведь время отсрочки платежей, предоставляемой партнерам, достаточно высок и таит в себе ряд рисков, главным из которых можно назвать невозврат долга и изменение платежеспособности на протяжении столь длительного периода, что опять же приведет к неуплате причитающейся суммы по тому или иному договору.

Оборачиваемость запасов в производственном процессе ПАО «Газпром» также в разы ниже средних показателей по рынку – 4,66 дня против 228,81, что является следствием высокой эффективности взаимодействия службы закупок и службы продаж Общества. Ведь высокая оборачиваемость складских запасов характеризует подвижность средств компании, то есть чем оперативнее обновляются запасы, тем быстрее оборачиваются денежные средства, вложенные в запасы, возвращаются в форме выручки от реализации готовой продукции, обеспечивая высокие финансовые результаты по итогам деятельности Общества.

Вместе с тем, период оборачиваемости запасов превышает среднеотраслевых значений также почти вдвое и оценивается в 78 раз, что говорит о своевременном

пополнении складских запасов, помогающие избегать простоя в производстве, а также о высокой степени отдачи активов Общества.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности составляет 3,2 раза, что в 17,5 раза ниже среднего значения по отрасли. Это означает, что ПАО «Газпром» способно с высокой скоростью погашать принятые на себя обязательства перед фирмами и частными лицами, поставившими товары или услуги. Что является одним из ключевых аспектов деловой репутации компании, который, обычно, рассматривается в первую очередь контрагентами при принятии решений о сотрудничестве с той или иной компанией.

Период погашения кредиторской задолженности ПАО «Газпром» практически соответствует значениям по рынку и составляет 114 дней, что, в свою очередь, короче периода погашения контрагентами существующей задолженности перед Обществом.

Такое положение дел, конечно, не соответствует идеальному, когда компания взыскивает задолженность по счетам дебиторов еще до того, как потребуются выплаты долги кредиторам. Однако такого уровня компания, как ПАО «Газпром» способна себе это позволить, имея на счетах достаточное количество денежных сумм для погашения своих долгов перед кредиторами, не дожидаясь поступлений от покупателей и прочих заказчиков.

Общество демонстрирует крайне низкую оборачиваемость рабочего капитала, значение которого в десятки раз ниже среднеотраслевых и, вероятнее всего, является следствием недостаточно эффективного использования компанией инвестируемых денежных средств в оборотный капитал. Это в будущем может весьма негативно отразиться на объемах продаж ПАО «Газпром» и сократить его выручку.

Вместе с тем, наблюдается практически катастрофически низкий уровень фондоотдачи, что также является свидетельством недостаточного объема продаж или слишком высокого уровня капитальных вложений. В частности, оборачиваемость основных средств ПАО «Газпром» составила лишь 0,58 раза против среднеотраслевых 868,36 раз.

Однако имеются и иные отрицательные предпосылки для дальнейшего развития нефтегазового гиганта. Так, например, значение оборачиваемости оборотного капитала Общества, составившее 1,29 раза против 10,66 раз по отрасли, свидетельствует о низком уровне участия данных активов в производственных

процессах. Такой уровень значения способен негативно повлиять на себестоимость продукции, товаров и услуг, что в конечном итоге, отрицательно рано или поздно отразится на деятельности и предприятия.

Кроме того, среди прочих представителей отрасли ПАО «Газпром» на сегодняшний день можно назвать одним из наименее привлекательных компаний для инвесторов. Оборачиваемость совокупных активов Общества крайне низкая и составляет около 0,33 раза против 10,05 в среднем среди предприятий нефтяной и газовой промышленности России. Можно сказать, что данный показатель является одним из наиболее важных факторов оценки инвесторами эффективности использования вложенных средств.

Продолжительность финансового и операционного цикла также выше нормативных значений и составляют 147 и 221,6, соответственно, против 14 и 130 в среднем среди компаний отрасли.

Тем самым, количество дней между погашением кредиторской и дебиторской задолженностью превышает в десятки раз установленных нормативов, а срок, необходимый ПАО «Газпром» для закупки новых запасов до момента получения денег за отгруженную продукцию – на 41,3%.

Далее, оценим вероятность банкротства ПАО «Газпром».

Определение банкротства подразумевает под собой неспособность компании:

- Обеспечить оплату поставленных в ее адрес товаров и услуг;
- Обеспечить оплату налогов, сборов и платежей во внебюджетные госфонды.

Такая неспособность возникает:

- При превышении обязательств над стоимостью корпоративного имущества;
- При неудовлетворительном структурном состоянии бухгалтерского баланса компании.

Вероятность банкротства компании рассчитывается по так называемой двухфакторной модели, или модели z-счета Альтмана по следующей базовой формуле:

$$z\text{-счет} = -0,3877 - 1,0736 \cdot Kп + 0,0579 \cdot Kфз, (31)$$

где:

Кп – коэффициент покрытия (текущей ликвидности);

Кфз – коэффициент финансовой зависимости (текущей автономии).

Рассчитанные значение коэффициента текущей ликвидности и коэффициента финансовой зависимости ПАО «Газпром» за 2016-2017 гг. представлены в таблице 3.

Таблица №3. Коэффициент текущей ликвидности и коэффициент финансовой зависимости ПАО «Газпром» за 2016-2017 гг.

	2016	2017
Коэффициент текущей ликвидности	1,68297	1,339735
Коэффициент финансовой зависимости	0,341212	0,323726

Источник: составлено автором по результатам анализа годового бухгалтерского баланса ПАО «Газпром»

Отрицательная величина z-счета говорит о том, что вероятность банкротства компании составляет менее 50%, и чем меньше эта величина, тем меньше и такая вероятность.

В свою очередь, положительная величина z-счета говорит о том, что вероятность банкротства компании составляет более 50%, и чем больше эта величина, тем больше и такая вероятность.

Рассмотрим для ПАО «Газпром» вероятность банкротства в соответствии с указанной моделью.

Таблица №4. ПАО «Газпром»: вероятность банкротства по двухфакторной модели

Параметр	Обозначение	Значение	Динамика	Банкротство
-----------------	--------------------	-----------------	-----------------	--------------------

2016	2017				
Коэффициент финансовой зависимости	Кфз	0,34	0,32	-0,02	
Коэффициент текущей ликвидности	Ктл	1,68	1,34	-0,34	
z-счет	z-счет	-1,8	-2,17	-0,63	<50%

Источник: составлено автором по результатам анализа годового бухгалтерского баланса ПАО «Газпром»

Можно сделать вывод, что вероятность банкротства ПАО «Газпром» составляет менее 50%.

Таким образом, если сравнивать показатели деятельности Общества с общеустановленными для его отрасли значениями, то можно будет отметить его малоэффективную политику по управлению дебиторской задолженности и фондоотдачей основных средств. Все это снижает инвестиционную привлекательность ПАО «Газпром», несмотря на его мировое имя и занимаемые позиции в отрасли.

Заключение

В ходе выполненной работы достигнута поставленная цель по исследованию особенностей анализа деловой активности компании.

Решение данной цели потребовало раскрытия теоретических основ анализа деловой активности компании и проведения анализа деловой активности ПАО «Газпром».

По результатам проведенного исследования были сделаны следующие выводы:

1. Степень деловой активности компании прямо пропорциональна ее инвестиционной привлекательности, финансовой устойчивости и кредитоспособности. При проведении анализа корпоративной деловой активности наиболее часто используются следующие показатели. Коэффициент оборачиваемости – показатель, отражающий то, насколько интенсивно используются те или иные виды корпоративных активов либо обязательств. Рост коэффициента оборачиваемости активов свидетельствует о высокой деловой активности компании. Понятие финансовой устойчивости можно дефинировать следующим образом: это такое состояние, при котором компания может полностью обслуживать свои обязательства и осуществлять в полном объеме свою деятельность, благодаря наличию для этого достаточного количества денежных средств. Ликвидность – это способность активов быть обращенными в деньги максимально быстро по рыночной цене. По источникам формирования корпоративное имущество можно разделить на приобретенное на собственные средства компании и приобретенное на заемные средства. Ключевым финансовым результатом деятельности любой компании является прибыль – именно она дает возможность определить, насколько эффективно работала компания в анализируемый период.
2. Оборачиваемость дебиторской задолженности ПАО «Газпром» составила 1,71 раза, что более чем в 18 раз ниже среднего значения по рынку. Это свидетельствует о том, ПАО «Газпром» может взыскать задолженность, в случае возникновения такой необходимости, со своих дебиторов гораздо быстрее, нежели большинства российских компаний нефтяной и газовой отраслей. В свою очередь, данный аспект является показателем высокой ликвидности оборотных средств Общества.
3. Оборачиваемость запасов в производственном процессе ПАО «Газпром» также в разы ниже средних показателей по рынку – 4,66 дня против 228,81, что является следствием высокой эффективности взаимодействия службы закупок и службы продаж Общества. Ведь высокая оборачиваемость складских запасов характеризует подвижность средств компании, то есть чем оперативнее обновляются запасы, тем быстрее оборачиваются денежные средства, вложенные в запасы, возвращаются в форме выручки от реализации готовой продукции, обеспечивая высокие финансовые результаты по итогам деятельности Общества.
4. ПАО «Газпром» демонстрирует крайне низкую оборачиваемость рабочего капитала, значение которого в десятки раз ниже среднеотраслевых и, вероятнее всего, является следствием недостаточно эффективного

использования компанией инвестируемых денежных средств в оборотный капитал. Это в будущем может весьма негативно отразиться на объемах продаж ПАО «Газпром» и сократить его выручку.

5. Среди прочих представителей отрасли ПАО «Газпром» на сегодняшний день можно назвать одним из наименее привлекательных компаний для инвесторов. Оборачиваемость совокупных активов Общества крайне низкая и составляет около 0,33 раза против 10,05 в среднем среди предприятий нефтяной и газовой промышленности России. Можно сказать, что данный показатель является одним из наиболее важных факторов оценки инвесторами эффективности использования вложенных средств.

Список литературы

1. Абдукаримов И. Т., Мамошина О. В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность как основной источник мониторинга и анализа финансового состояния предприятия // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №. 1 (047).
2. Абдукаримов И.Т. Роль и значение бухгалтерского баланса для управления финансами коммерческих предприятий // Социально-экономические явления и процессы. 2012. №11.
3. Абдукаримов Ф.В. Бухгалтерская отчетность как основной источник информации для мониторинга и анализа финансового состояния предприятия // Вестник ТГУ. 2015. №4 (144).
4. Агафонов Р.В. Сто актуальных вопросов и ответов для предприятия // Финансы организаций – 2012. - № 21 – С. 15
5. Барулин С. В. Финансы: учебник – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2011. – 640 с.
6. Басовский Л.Е. Экономический анализ. Учеб. пособие / Под ред Л Е Басовского – М.: ИНФРА М, 2012. – 222 с
7. Батурина Н.А. Внутрихозяйственный контроль оборотного капитала хозяйствующего субъекта, его организационное обеспечение. // Справочник экономиста. – 2005. - №9 - С.82-88.
8. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие для вузов / Т. Б. Бердникова. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 214 с.
9. Бурлакова Ольга Владимировна О системе нормативного регулирования бухгалтерской финансовой отчетности в Российской Федерации // Вестник ОГУ.

2013. №8 (157).

10. Волков О.И. Экономика предприятия: Учебное пособие / О.И. Волков, В.К. Скляренко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 264 с.
11. Воронин В.С. Управление предприятием // Финансовый менеджмент – 2014. - № 12 – С. 8.
12. Греченюк Антон Владимирович Современные аспекты анализа бухгалтерского баланса предприятия // Теория и практика общественного развития. 2014. №13.
13. Дворецкая Ю. А. Практика организации бухгалтерского учета: актуальные вопросы и современные тенденции //Вестник Брянского государственного университета. – 2013. – №. 3.
14. Донцова Л.В. Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - М.: Издательский дом «Дело и Сервис», 2008. – 397 с.
15. Ельчанинова О. В., Татарина М. Н., Гришанова С. В. Бухгалтерская финансовая и управленческая отчетность как основа для проведения аналитических действий //Экономика и предпринимательство. – 2014. – №. 12-2. – С. 886-890.
16. Калинина Е. В., Тарасова О. Ю. Современный подход к анализу ликвидности бухгалтерского баланса // Ученые записки Тамбовского отделения РoCМУ. 2015. №4.
17. Карецкий А.Ю. Развитие методики формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности организации в соответствии с требованиями МСФО : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.12 / Карецкий Алексей Юрьевич; [Место защиты: Рост. гос. эконом. ун-т "РИНХ"]. - Ростов-на-Дону, 2014. - 236 с.
18. Пласкова Н. С. Экономический анализ: учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2010. 704 с.

1. Пласкова Н. С./ Экономический анализ: учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2010. 704 с. [↑](#)

2. Пласкова Н. С. Экономический анализ: учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2010. 704 с. [↑](#)

3. Пласкова Н. С. Экономический анализ: учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2010. 704 с. [↑](#)

4. Карецкий А.Ю. Развитие методики формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности организации в соответствии с требованиями МСФО : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.12 / Карецкий Алексей Юрьевич; [Место защиты: Рост. гос. эконом. ун-т "РИНХ"]. - Ростов-на-Дону, 2014. - 236 с. [↑](#)
5. Пласкова Н. С. Экономический анализ: учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2010. 704 с. [↑](#)
6. Пласкова Н. С. Экономический анализ: учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2010. 704 с. [↑](#)
7. Барулин С. В. Финансы: учебник – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2011. – 640 с. [↑](#)
8. Пласкова Н. С. Экономический анализ: учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2010. 704 с. [↑](#)
9. Донцова Л.В. Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - М.: Издательский дом «Дело и Сервис», 2008. – 397 с. [↑](#)
10. Басовский Л.Е. Экономический анализ. Учеб. пособие / Под ред Л Е Басовского – М.: ИНФРА М, 2012. – 222 с. [↑](#)
11. Пласкова Н. С. Экономический анализ: учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2010. 704 с. [↑](#)
12. Басовский Л.Е. Экономический анализ. Учеб. пособие / Под ред Л Е Басовского – М.: ИНФРА М, 2012. – 222 с. [↑](#)
13. Басовский Л.Е. Экономический анализ. Учеб. пособие / Под ред Л Е Басовского – М.: ИНФРА М, 2012. – 222 с. [↑](#)

14. Басовский Л.Е. Экономический анализ. Учеб. пособие / Под ред Л Е Басовского
– М.: ИНФРА М, 2012. – 222 с. [↑](#)

15. Басовский Л.Е. Экономический анализ. Учеб. пособие / Под ред Л Е Басовского
– М.: ИНФРА М, 2012. – 222 с. [↑](#)