**Содержание**

### Введение

Глава 1. Общетеоретические аспекты характеристики финансового состояния

1.1 Понятие финансового состояния, его значение, цели оценки и анализа

1.2 Основные направления анализа финансового состояния

1.3 Информационное обеспечение оценки и анализа финансового состояния

Глава 2. Методологические основы оценки и анализа финансового положения

2.1 Основные принципы и последовательность проведения анализа финансового состояния предприятия

2.2 Оценка и анализ финансовой независимости

2.3 Оценка и анализ платежеспособности

2.4 Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности

2.5Комплексная оценка финансового состояния

Глава 3. Оценка и анализ действующего предприятия

3.1 Краткая характеристика анализируемого предприятия

3.2 Оценка и анализ финансовой независимости предприятия

3.3 Оценка и анализ платежеспособности предприятия

3.4 Оценка и анализ результативности функционирования предприятия

Заключение

Список литературы

Приложения

**ВВЕДЕНИЕ**

Финансовое состояние является ключевой характеристикой финансово-хозяйственной деятельности предприятия. На этой характеристике пересекаются интересы всех лиц, так или иначе связанных с конкретным предприятием. Достижение целей собственников, инвесторов, кредиторов, деловых партнеров, государства невозможно без поддержания достаточно высокого уровня финансового положения хозяйствующего субъекта. То есть, приемлемый уровень финансового состояния служит необходимым, хотя, конечно, далеко и недостаточным условием реализации всего спектра целей деятельности каждого предприятия.

Оценка и анализ финансового состояния были важны во все времена, ибо невозможно вести хозяйство без меры, веса, счета, не сопоставляя доходов с расходами, не добиваясь превышения первых над вторыми. Важность оценки финансового состояния росла вместе с усложнением экономических отношений, возникновением кредитования, развитием инвестирования, когда собственников капитала стала интересовать способность компаний погасить предоставленные им средства, обеспечив при этом достаточный уровень доходности. Становлению анализа финансового состояния как самостоятельного раздела финансовой науки способствовало совершенствование методов бухгалтерского учета и финансового менеджмента, а также развитие всех смежных с финансами наук.

Особенно актуальна тема финансового состояния в настоящий момент для российской экономики. В условиях спада производства, разрыва хозяйственных связей, нехватки платежеспособного спроса, неконкурентоспособности российских товаров и прочих неблагоприятных обстоятельств ухудшения финансового состояния и вытекающая из этого проблема несостоятельности (банкротства) стали настоящим бедствием для отечественных предприятий. Причем, если развитая рыночная экономика с множеством мелких производителей может относительно безболезненно перенести крах одной или нескольких фирм, то для российской экономики, которой в наследство от Советского Союза достались огромные предприятия-гиганты, приостановление платежей хотя бы на одном из таких предприятий может, как по цепочке, привести к затяжному экономическому кризису в целых отраслях и сферах хозяйства. Так чрезмерное укрупнение российских предприятий «мультиплицировало» ухудшение их финансового состояния, что и выразилось в массовых банкротствах отечественных компаний в последние годы.

В связи с этим изучение финансового состояния становится, и особенно в российских условиях, одной из первоочередных задач управления финансами предприятий. Конечно, финансовому менеджеру не под силу контролировать глобальные экономические процессы, которые объективно приводят к ухудшению финансового положения всех хозяйствующих субъектов в стране. Но своевременно отслеживать, оперативно регулировать и вести постоянную работу по улучшению финансового состояния – это его прямая обязанность. В ходе ее выполнения управляющий финансами должен стараться получить такие показатели финансового состояния, которые убедили бы всех связанных с данным предприятием субъектов в целесообразности продолжения с ним экономических отношений, причем, желательно, на более выгодных условиях.

Финансовое состояние предприятий также небезразлично и государственным и муниципальным органам власти. Ведь от финансового положения хозяйствующих субъектов в каждом регионе зависит объем налоговых поступлений, наличие рабочих мест, экономический рост и многие другие показатели развития страны, поэтому законодательством Российской Федерации установлен обязательный порядок расчета и регулирования величин отдельных финансовых показателей деятельности предприятий ( например, стоимость чистых активов, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами ). Фактически нормативно – правовыми актами определен тот минимум аналитической работы по изучению финансового состояния, который каждый бухгалтер или финансовый менеджер, желает он того или нет, обязан вести на предприятии. Через этот минимум органы власти пытаются способствовать повышению общего уровня финансового положения отечественных предприятий и укреплению российской экономики. Все указанные обстоятельства и определили интерес автора к данной теме.

Необходимо отметить, что тема финансового состояния предприятия очень широкая. Так или иначе, с этой характеристикой связаны все параметры деятельности хозяйствующего субъекта. Но объем работы не позволяет нам остановиться на каждом из них. Раскроем более конкретно те вопросы, на которых мы сфокусировали наше внимание в данном исследовании, и структуру работы.

Работа состоит из трех частей. В первой части рассматриваются общие проблемы сущности финансового состояния, основные направления его оценки и анализа и информационное обеспечение изучения финансового состояния. Особое внимание в этой главе было уделено трактовке различных понятий, имеющих отношение к финансовому состоянию, поскольку в отечественной финансовой литературе не сложилось единого мнения на этот счет. Также здесь рассматривается вопрос о необходимости и достаточности числа параметров, по которым следует проводить оценку финансового положения, и оговаривается ограниченность форм официальной бухгалтерской отчетности для проведения полного и объективного анализа финансового состояния.

Во второй главе работы изложены конкретные методики оценки и анализа финансового положения по отдельным направлениям его изучения и методика комплексной оценки общего уровня финансового состояния. В отдельные параграфы выделены основные принципы, методы и последовательность проведения финансового анализа. Особое внимание было уделено наличию тесной взаимосвязи между различными показателями финансового состояния.

В третьей части работы были произведены оценка и анализ финансового состояния реально функционирующего предприятия. В ходе анализа были использованы данные бухгалтерской отчетности организации ООО «Парус» и дополнительно данные аналитического и управленческого учета. В начале этой главы проводится общая характеристика анализируемой компании, далее излагается суть проведенного исследования финансового положения по трем основным направлениям: финансовая независимость, платежеспособность и результативность функционирования предприятия. К указанным трем направлениям также прилагается интегральная оценка финансовой устойчивости и ее анализ и оценка и анализ взаимосвязи показателей финансовой устойчивости и результативности деятельности предприятия. В заключение этой главы приведены некоторые рекомендации, которые на взгляд автора могли бы помочь поправить финансовое состояние рассматриваемого предприятия.

В приложении работы помещена бухгалтерская отчетность анализируемой организации.

В заключение хотелось бы отметить, что в нынешних нестабильных экономических условиях хорошее финансовое состояние стало чуть ли не исключением среди отечественных предприятий. Поэтому основная цель работы состояла как раз в том, чтобы показать, что приемлемый уровень финансового состояния является не «стечением счастливых обстоятельств», а результатом взаимодействия вполне определенных и управляемых факторов. Из выявления этих факторов, оценки их динамики и силы воздействия на финансовые показатели и складывается работа по оптимизации финансового положения предприятия.

ГЛАВА 1. Общетеоретические аспекты характеристики финансового состояния

**1.1 Понятие финансового состояния, его значение, цели оценки и анализа**

### Предприятия в процессе своей деятельности могут преследовать самые разные цели. Это может быть и максимизация прибыли, и приумножение имущества компании, и рост курсовой стоимости акций, и расширение рынков сбыта продукции, и многие, многие другие. Каждая группа лиц, так или иначе связанных с конкретным предприятием, ожидает от него реализации своих определенных целей. Так акционеры и иные собственники компании, прежде всего, могут быть ориентированы на увеличение уровня дивидендов и доли собственного капитала, работники – на повышение общей эффективности деятельности и рост пакета заказов, кредиторы и инвесторы – на рентабельность вложений и ликвидность, покупатели и поставщики – на поддержание заданных объемов производства и платежеспособность и так далее. Весь этот широкий круг целей ставит перед финансовыми менеджерами соответственно и различные задачи по управлению финансами организации.

### Однако, совершенно очевидно, что достижение каждой из вышеперечисленных целей возможно лишь при условии, что предприятие будет продолжать свою работу в определенных масштабах достаточно долго и не будет в ближайшее время ликвидировано или реорганизовано. Характеристикой этой «выживаемости» организации и уровня её деятельности служит такая категория финансовой науки как финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Чтобы выяснить суть понятия «финансовое состояние» обратимся к работам ведущих отечественных специалистов в области финансового анализа. Так, авторитетные российские ученые А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, М.Н. Крейнина под финансовым состоянием предприятия понимают следующее:

### финансовое состояние «определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников финансовых отношений: как самого предприятия, так и его партнеров».[[1]](#footnote-1)

Похожие определения дают и многие другие авторы. Часто как эквивалент финансового состояния в экономической литературе встречается термин «финансовое положение» Однако, в целом, принципиальных разногласий по поводу сущности финансового состояния в отечественной финансовой науке нет. При этом все авторы отмечают, что финансовое состояние является важнейшей характеристикой финансово – хозяйственной деятельности предприятия. На неё ориентируются все субъекты, от которых прямо или косвенно зависит функционирование любой организации.

Все предприятия для осуществления хозяйственных операций должны располагать источниками средств. В рыночной экономике они сталкиваются с конкуренцией со стороны других хозяйствующих субъектов за привлечение финансовых ресурсов в свой оборот. Собственники средств согласятся участвовать в данной компании своими капиталами лишь до тех пор, пока она будет обеспечивать им большую по сравнению с другими фирмами доходность вложений при достаточном уровне финансовой самостоятельности. В противном случае участники компании потеряют часть своего дохода либо за счет низкой рентабельности, либо в результате финансовой зависимости предприятия, когда большая часть распределяемой прибыли причитается внешним кредиторам. Таким образом, при принятии решения об инвестировании в ту или иную компанию одним из основных критериев выступает уровень её финансового состояния.

В процессе своей деятельности предприятие может нуждаться в привлечении дополнительных средств в виде заёмного капитала. Часто бывает экономически более выгодно и гораздо быстрее мобилизовать недостающие средства через кредиты, чем в течение долгого времени накапливать собственный капитал или расширять круг собственников компании. Банкиры же из множества альтернативных возможностей приложения капитала выберут именно ту, которая будет обещать им наибольшую прибыльность при одновременном сохранении предприятием своей платежеспособности к моменту погашения кредитов. То есть, чем более выигрышные показатели финансового состояния сможет представить предприятие, тем больше у него шансов получить финансирование на рынке ссудных капиталов и тем более выгодными для него будут условия заимствования.

Фирма будет иметь надежных поставщиков и подрядчиков, если убедит их в том, что будет продолжать стабильно работать и в будущем, и будет обладать достаточной ликвидностью, чтобы расплатиться за товары, работы и услуги. Аналогично покупатели и заказчики заключат договора на покупку продукции лишь с таким предприятием, которому не грозит сворачивание производства или финансовые трудности. Иными словами, деловые партнеры внимательнейшим образом отслеживают финансовое положение предприятия, от качества которого зависит их решение о продолжении хозяйственных отношений с этим предприятием.

Также работники и администрация организации будут заинтересованы работать в ней лишь при должном уровне её экономической эффективности и финансовой устойчивости. Для них финансовое состояние компании – это гарантия получения дохода, занятости и служебного роста.

Кроме того, финансовое положение предприятия небезразлично налоговым, судебным и иным государственным и муниципальным органам. Их оно интересует с точки зрения способности хозяйствующего субъекта своевременно и полностью уплачивать налоги, участвовать в общественном воспроизводстве на определенной территории и предоставлять занятость её населению. Предприятие может не опасаться никаких санкций со стороны органов власти лишь при условии, что его финансовое состояние будет располагать к этому.

Наконец, организации, непосредственно не заинтересованные в деятельности конкретного предприятия: биржи, потребительские и торгово-производственные ассоциации, аудиторские и консалтинговые фирмы, профсоюзы, пресса и т.п. – формируют своё мнение о предприятии, в значительной степени ориентируясь на показатели его финансового состояния. Публикуя свои отчеты, статьи справки, заключения, листинги, они воздействуют на решения о продолжении сотрудничества с данной организацией всех остальных участников экономического процесса.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что показатели финансового состояния должны быть такими, что все, кто связан с предприятием хозяйственными отношениями, могли получить ответ на вопрос, насколько надежно предприятие как партнер в этих отношениях. А от этого уже в свою очередь зависит само существование предприятия и его экономические перспективы.

Таким образом, несмотря на разность, а порой и противоположность интересов различных групп лиц, связанных с определенной компанией, у них всех есть один общий интерес – это приемлемый уровень её финансового состояния. Поэтому изучение финансового состояния является одной из важнейших и первоочередных задач управления финансами предприятия.

Финансовый менеджмент должен своевременно и достоверно предоставлять всем заинтересованным лицам полную картину финансового положения предприятия, что позволит им обоснованно принимать деловые решения. Это можно считать общей стратегической целью оценки и анализа финансового состояния.

Оценка финансового состояния на определенную дату даёт ответ на вопрос, насколько успешно предприятие управляло своими финансовыми ресурсами в течение периода, предшествовавшего этой дате. Дальнейший анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям необходимо вести работу по его улучшению, помогает выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии именно на данном предприятии. Всё это позволяет определить основные способы оптимизации финансового положения конкретного предприятия в конкретный период его деятельности.

Очень важно, чтобы лица, которые занимаются анализом финансового состояния в организации, понимали, что это не чисто формальная процедура, имеющая своей целью регулярное предоставление данных в заинтересованные инстанции, а процесс с механизмом обратной связи. Финансовый аппарат должен научиться оперативно отслеживать, чутко реагировать и воздействовать на изменения в финансовом положении, так же как финансовое положение влияет на изменение экономических результатов деятельности организации.

**1.2 Основные направления анализа финансового состояния**

В предыдущем параграфе дано общее определение финансового состояния с точки зрения его роли в упрвлении финансами организации. Теперь раскроем понятие «финансовое состояние через рассмотрение его составляющих и связей между ними.

Финансовое положение хозяйствующего субъекта – это комплексная характеристика, включающая в себя целый ряд параметров. М.Н. Крейнина дает еще одно определение этого понятия:

«финансовое состояние – это совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов».[[2]](#footnote-2)1

Однако в соответствии с данным определением к показателям финансового состояния можно отнести практически любые финансовые показатели: все они отражают либо наличие, либо размещение, либо использование финансовых ресурсов. Поэтому необходимо выяснить, какие характеристики финансово-хозяйственной деятельности следует включать в группу показателей финансового состояния, а какие – нет.

По данному вопросу у специалистов в области финансов предприятий не выработалось единого мнения. Более того, существуют разногласия даже в определении самих понятий, связанных с финансовым положением (например, финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность). Столкнувшись с различными мнениями специалистов, автор данной работы возьмет на себя смелость некоторым образом упорядочить их, а порой высказать и своё суждение по поводу толкования терминов и возможности их отнесения к понятию «финансовое состояние»

Начнём с наиболее распространённых параметров, которые практически все финансовые аналитики используют при характеристике финансового положения. К таковым относится финансовая устойчивость предприятия.

В отечественной финансовой литературе встречаются различные трактовки понятия «финансовая устойчивость» Часть исследователей считают финансовую устойчивость тождественной термину «финансовая независимость (самостоятельность)». Нам же ближе такая точка зрения, когда под финансовой устойчивостью понимают совокупность показателей, важнейшими из которых являются показатели:

1) финансовой независимости предприятия;

2) платежеспособности предприятия.[[3]](#footnote-3)1

Однако, прежде чем приводить аргументы в защиту этой точки зрения, необходимо разобраться в сущности самих понятий «финансовая независимость» и «платежеспособность». Ибо было бы логически неправильно спорить о том, какое из них включать в характеристику финансовой устойчивости, а какое – нет, не оговорив предварительно, что мы будем подразумевать под каждым из них.

Под финансовой независимостью (как равнозначные используются также термины «финансовая самостоятельность», «финансовая автономия») принято понимать независимость предприятия по отношению к кредиторам, то есть по отношению ко всем, кто предоставляет предприятию заёмный капитал. При этом в понятие «кредиторы» следует включать не только тех, кто финансирует предприятие на платной основе (банки, другие кредитные организации и ссудодатели), но и тех, чьими средствами предприятие может пользоваться бесплатно. К таким источникам средств относятся: бюджетные субсидии, «нормальная» кредиторская задолженность (если отсрочка платежа предусмотрена договором и срок погашения ещё не наступил) перед поставщиками и подрядчиками, работниками, бюджетом и внебюджетными фондами и т.д. Поскольку существует временной лаг между моментом поступления этих средств на предприятие и сроком их выплаты, то какое-то время эти ресурсы находятся в обороте предприятия и образуют так называемые «устойчивые пассивы». Однако, несмотря на бесплатность такой задолженности, в случае непогашения в срок, она может быть взыскана с предприятия в судебном порядке. Поэтому, наряду с платными внешними кредитами, средства «устойчивых пассивов» также следует учитывать при оценке финансовой независимости.

Степень финансовой независимости определяется соотношением собственных и заемных источников средств в капитале организации. Достаточно финансово независимым считается предприятие с преобладающей долей собственного капитала. Это объясняется следующими обстоятельствами. Чем больший процент в структуре капитала приходится на заемные средства, тем больше риск того, что при изъятии этих средств всеми кредиторами предприятие не сможет продолжать свою деятельность, поскольку собственного капитала будет недостаточно для финансирования хозяйственных операций. Более того, предприятие вообще может оказаться неспособным удовлетворить требования всех своих кредиторов, то есть стать несостоятельным (банкротом), если в результате каких-либо неудачных операций оно потеряло не только весь собственный капитал, но и часть заемных средств.

Иными словами, наличие заемных источников в структуре средств организации означает не только выгоду от дополнительного финансирования, но и дополнительную ответственность перед кредиторами, Поэтому, чтобы гарантировать интересы самого предприятия и всех, связанных с ним хозяйствующих субъектов, необходимо соблюдать определенную автономию предприятия в его отношениях с кредиторами. Должны быть установлены некоторые ограничения в размерах заимствования, за пределами которых деятельность предприятия становится слишком рискованной. А все заинтересованные лица должны иметь возможность контролировать, насколько предприятие придерживается этих ограничений. Это и обусловливает важность оценки и анализа финансовой независимости при характеристике финансового положения организации.

Определение сущности финансовой независимости предприятия не вызвало особых затруднений. Однако гораздо сложнее обстоит дело с толкованием терминов «платежеспособность» и «ликвидность». Среди отечественных специалистов в области управления финансами существуют различные мнения по данному вопросу.

Так, например, О.В. Ефимова под платежеспособностью понимает способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам, а ликвидность определяет, как способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам.[[4]](#footnote-4)1

Иную трактовку понятия «платежеспособность» дает М.Н. Крейнина. Она определяет платежеспособность как «способность предприятия погасить свои долги в случае одновременного предъявления требования о платежах со стороны всех его кредиторов».[[5]](#footnote-5)2При этом она оговаривает, что речь идёт лишь о краткосрочных средствах, поскольку срок возврата долгосрочных кредитов не относится к данному анализируемому периоду. За время, которое пройдет до момента их погашения, картина финансового состояния предприятия может коренным образом поменяться: предприятие может заработать новые средства для выплаты долгов или, напротив, вообще потерять способность расплачиваться по своим обязательствам. Поэтому оценивать вероятность погашения долгосрочных обязательств лишь по текущему балансу, не учитывая возможных изменений, было бы методически неправильно.

Автор данной работы боле склонен согласиться с пониманием платежеспособности как способности рассчитываться по краткосрочным обязательствам, как предлагает М.Н. Крейнина. К её аргументам хотелось бы добавить ещё один. Если платежеспособность толковать с точки зрения погашения долгосрочной задолженности предприятия, тогда фактически стирается граница между понятиями «платежеспособность» и «финансовая независимость»

Далее необходимо выяснить, как соотносятся между собой термины «платежеспособность» и «ликвидность». Отметим, что большинство специалистов однозначно определяют ликвидность отдельных видов средств, активов. «Под ликвидностью какого-либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов».[[6]](#footnote-6)1

Многие финансовые аналитики распространяют термин «ликвидность» и на предприятие в целом, употребляя его как равнозначный платежеспособности предприятия. Однако автор считает, что в отношении всего предприятия лучше звучит «платежеспособность», если мы имеем в виду его способность платить по своим текущим обязательствам, а не способность самого предприятия трансформироваться в денежные средства, то есть продаваться. Понятие «ликвидность» лучше оставить для характеристики отдельных видов активов или если мы рассматриваем предприятие с точки зрения возможности реализовать его целиком, как инвестиционный объект.

Разграничив понятия «платежеспособность» и «ликвидность», отметим несколько моментов, важных для оценки платежеспособности предприятия. Степень платежеспособности предприятия определяется наличием у него ликвидных средств в размере, достаточном для своевременного и полного погашения краткосрочных обязательств. Чисто теоретически к ликвидным средствам, которыми обеспечивается погашение краткосрочной задолженности, можно было бы отнести все оборотные активы предприятия. Тогда можно было бы предположить, что если у предприятия величина оборотных активов превышает сумму краткосрочных обязательств, то оно готово к погашению долгов, то есть платежеспособно. Однако, если предприятие действительно направит все оборотные средства на погашение текущих долгов, то в тот же момент прекратится его деятельность, так как денег на приобретение оборотных фондов у него не будет – они полностью уйдут на выплату краткосрочной задолженности. Следовательно, чтобы предприятие было платежеспособным и одновременно продолжало функционировать, ликвидных средств должно хватать как на погашение краткосрочных обязательств, так и на другие неотложные нужды предприятия. То есть, платежеспособным можно считать предприятие, у которого величина оборотных средств превышает размер текущей задолженности.

С учетом вышеизложенного введем корректировки в определение понятия «платежеспособность» Платежеспособность – это наличие у предприятия ликвидных средств, достаточных для уплаты долгов по всем краткосрочным обязательствам и одновременно бесперебойного осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

Теперь вернемся к вопросу о соотношении понятий «финансовая устойчивость», «финансовая независимость» и «платежеспособность». Известные российские специалисты в области финансового анализа А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин в числе условий финансовой устойчивости предприятия выделяют как обеспеченность запасов и затрат собственными источниками формирования, так и наличие у предприятия ликвидных активов для покрытия краткосрочной задолженности, что характеризует платежеспособность предприятия. Те же авторы отмечают, что финансовая устойчивость – это «определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность.[[7]](#footnote-7)1. И действительно, организация может иметь высокие показатели финансовой независимости, может планировать получение огромных прибылей в будущем, но при этом обанкротится в ближайшее время из-за отсутствия ликвидных средств для расчетов по текущим платежам. Поэтому нельзя говорить об устойчивости финансового положения предприятия без соблюдения условия его платежеспособности.

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовая устойчивость предприятия должна включать в себя, по крайней мере, две характеристики: финансовую независимость и платежеспособность.

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансового состояния и служит исходным пунктом его оценки и анализа. Большинство методических разработок по изучению финансового положения обязательно включают в себя систему показателей финансовой устойчивости. Однако возникает вопрос о достаточности параметров финансовой устойчивости для характеристики всего финансового состояния предприятия. Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим следующий пример. Представим себе некое предприятие, подавляющая доля капитала которого представлена собственными источниками средств, которое располагает предостаточным количеством ликвидных активов для погашения краткосрочных обязательств, но при этом не осуществляет никакой деятельности, то есть некоторым образом законсервированное предприятие. Интересно, что у такого предприятия будут прекрасные показатели финансовой независимости и платежеспособности. И если бы мы для характеристики финансового состояния ограничились только параметрами финансовой устойчивости, то нам следовало бы признать финансовое состояние данного предприятия просто идеальным. Однако, очевидно, что на самом деле это может быть далеко не так.

Согласно приведенному ранее определению, финансовое состояние должно идентифицировать конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, гарантировать реализацию экономических интересов всех связанных с ним лиц. А рассматриваемое предприятие вряд ли можно признать конкурентоспособным. Сама по себе финансовая устойчивость не интересует ни собственников, ни инвесторов, ни кредиторов, если компания не будет обеспечивать им получение прибыли, устраивающей их по размеру и интенсивности. Деловые партнеры и работники также вряд ли сочтут предприятие привлекательным, основываясь лишь на уровне его финансовой устойчивости. Ведь не исключено, что когда такое предприятие начнет работать, оно может оказаться убыточным и потерять весь собственный капитал и способность расплачиваться по своим обязательствам.

Таким образом, финансовая устойчивость не является самоцелью управления финансовым положением предприятия. Поддержание высоких уровней финансовой независимости и платежеспособности имеет смысл только тогда, когда при этом достигаются приемлемые результаты работы предприятия для всех заинтересованных лиц.

Финансовая устойчивость и результативность деятельности предприятия находятся в тесной взаимосвязи. Так, размер получаемой прибыли влияет на степень финансовой независимости, поскольку прибыль является одним из источников пополнения собственного капитала; от оборачиваемости активов зависит уровень платежеспособности, так как скорость оборота определяет величину ликвидных средств, находящихся в распоряжении предприятия. В свою очередь результативность работы компании зависит от степени её финансовой устойчивости. Если предприятие испытывает трудности с платежеспособностью, то деловые партнеры могут отказаться от дальнейшего сотрудничества с ним. Сильная финансовая зависимость может оттолкнуть от компании потенциальных инвесторов и кредиторов. Всё это неминуемо скажется на результатах работы предприятия. Поэтому, оценивая уровень финансового состояния, нельзя рассматривать финансовую устойчивость вне связи с результативностью деятельности предприятия.

Итак, мы выяснили, что для объективной оценки финансового положения предприятия показатели финансовой устойчивости необходимо дополнять характеристикой результатов его финансово-хозяйственной деятельности. В понятие результативности деятельности предприятия обычно включают такие параметры как: рентабельность, деловая активность, положение компании на рынке ценных бумаг (для тех компаний, которые выпускают корпоративные ценные бумаги).

Под рентабельностью принято понимать экономическую эффективность работы предприятия, которая измеряется как отношение полученного эффекта к затратам или ресурсам, использованным для получения этого эффекта. Чем меньше средств было приложено для получения определенного экономического результата, тем более рентабельным считается предприятие.

Характеристика деловой активности организации обычно проводится по следующим направлениям: оценка и анализ экономического роста, ресурсоотдачи и оборачиваемости средств.

О росте экономического потенциала предприятия можно говорить, если увеличивается величина его имущества, объемы реализации, размер прибыли. При этом экономический рост может быть достигнут экстенсивным или интенсивным способом. Интенсивный (эффективный) экономический рост предприятия характеризуется такой ситуацией, когда темпы роста объемов реализации превышают темпы роста авансированного капитала, а темпы роста размера прибыли превышают темпы роста объемов реализации. Обычно это рассматривается как положительная тенденция в расширении деятельности предприятия.

Ресурсоотдача определяется как отношение стоимости реализованной продукции к стоимости различных видов задействованных ресурсов. Чем меньшим объемом ресурсов обошлось предприятие для получения той или иной величины товарооборота, тем большую отдачу ресурсов ему удалось достигнуть. Аналогично определяется и оборачиваемость средств предприятия: как отношение стоимости реализованной продукции к величине различных видов активов. Оборачиваемость показывает, сколько раз те или иные активы воплотились в стоимости реализованной продукции предприятия за конкретный период времени. Чем быстрее происходит оборот средств, тем более высокой оборачиваемостью обладает предприятие.

Оценка положения на рынке ценных бумаг проводится для компаний, зарегистрированных на фондовых биржах и котирующих там свои ценные бумаги. Для этого рассчитывается ряд показателей фондовой активности предприятия. Рейтинг компании на рынке ценных бумаг, с одной стороны, является индикатором её финансового состояния, а с другой стороны, сам воздействует на изменение финансового состояния компании.

В заключение этого параграфа хотелось бы подчеркнуть, что в настоящее время не существует единого стандарта по оценке финансового положения. Методика оценки и анализа финансового состояния – это всегда авторская разработка. При этом выбор направлений и степень детализации анализа зависят от целей оценки финансового состояния, вида деятельности и других особенностей изучаемого предприятия, доступности информации, технических возможностей, уровня подготовки аналитиков и иных факторов. Некоторые методики включают в себя слишком много разрозненных показателей, вместо того чтобы сосредоточиться на ключевых моментах анализа финансового положения. Наверное, в любой аналитической работе должен соблюдаться «принцип разумной достаточности», когда количество времени, средств и других ресурсов, затраченных на проведение анализа, соответствуют действительной потребности в нем. Однако финансовые аналитики не должны упускать и существенно важных моментов при изучении финансового положения. Так, например, нельзя игнорировать то обстоятельство, что финансовое состояние предприятия является результатом взаимодействия, по крайней мере, двух взаимосвязанных составляющих: финансовой устойчивости и результативности работы предприятия.

Отсюда можно сделать вывод, что, несмотря на возможность различных вариантов методик анализа финансового положения, для представления объективной картины финансового состояния предприятия все они должны предусматривать проведение оценки и анализа как минимум по трем основным направлениям:

* финансовая независимость
* платежеспособность
* результативность деятельности предприятия.

**1.3 Информационное обеспечение оценки и анализа финансового состояния**

Оценка и анализ финансового состояния, как и финансовый анализ в целом, основываются на использовании информации бухгалтерской отчетности. Значение бухгалтерской отчетности настолько велико, что анализ финансового состояния нередко называют анализом баланса.

В условиях перехода к рыночным отношениям в экономике бухгалтерская отчетность становится основным средством коммуникации предприятий с другими хозяйствующими субъектами, Государственными и общественными организациями. При этом функции бухгалтерского учета расширяются до информационного обеспечения финансового менеджмента, неотъемлемой частью которого является анализ финансового положения предприятий. А бухгалтерская отчетность, как

результат обобщения данных бухгалтерского учета, составляется именно для того, чтобы её анализировать, а не только для представления в налоговые службы и другие заинтересованные инстанции.

В последние годы в Российской Федерации были внесены существенные изменения в содержание форм официальной отчетности предприятий с тем, чтобы они в большей мере соответствовали требованиям международных стандартов. На настоящий момент в состав бухгалтерской отчетности входят следующие основные элементы:

1. бухгалтерский баланс – форма №1
2. отчет о финансовых результатах – форма №2
3. отчет о движении капитала – форма №3
4. отчет о движении денежных средств – форма №4
5. приложение к бухгалтерскому балансу – форма №5

Эти основные элементы дополняются пояснительными записками, специализированными формами для отдельных видов предприятий. Особые формы введены для отчетности банков, страховых компаний, инвестиционных фондов, бюджетных учреждений. Но в целом официальная бухгалтерская отчетность большинства предприятий унифицирована, что позволяет проводить на её основе сравнительный анализ показателей деятельности различных хозяйствующих субъектов.

Однако, строя анализ финансового состояния на информационной базе бухгалтерской отчетности, необходимо учитывать, что в самих отчетных формах заложены определенные ограничения, влияющие на результаты анализа. Укажем некоторые из этих ограничений, наиболее существенные на взгляд автора.

* Баланс предприятия представляет собой моментную характеристику финансово-хозяйственной деятельности, сложившуюся на дату составления отчетности. Вполне вероятно, что за некоторое время после её наступления предприятие проведет такие хозяйственные операции, которые коренным образом поменяют картину его финансового состояния. Поэтому порой в балансе может быть зафиксировано такое состояние средств и их источников, которое является скорее случайным, чем закономерным для данного предприятия.
* Формирование тех или иных статей отчетности, возможность отнесения определенных доходов или расходов именно к данному отчетному периоду и многие другие принципиальные моменты составления бухгалтерских отчетов в значительной мере зависят от принятого в стране нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, а также учетной политики самого предприятия. В результате, при изменении параметров учетной политики или правового режима, в котором существует организация, уровень её финансового состояния формально тоже поменяется, даже если все показатели финансово-хозяйственной деятельности объективно останутся прежними.

Эти ограничения, заложенные в самих формах отчетности, могут привести к значительным искажениям в оценке финансового состояния. Однако они же могут принести и определенную выгоду предприятию, если бухгалтеры и финансовые менеджеры научатся манипулировать параметрами учетной политики, датами получения и выплаты средств в договорах, а также пользоваться всеми другими разрешенными законодательством методами, чтобы к отчетной дате представить наиболее привлекательную картину финансового состояния предприятия.

* По данным отчетности можно рассчитать целый ряд аналитических показателей, но все они будут беспомощны, если их не с чем сравнить. Бухгалтерский отчет, рассматриваемый изолированно, не обеспечивает пространственной и временной сопоставимости. Поэтому его анализ должен проводиться в динамике и по возможности дополняться обзором аналогичных показателей по однотипным предприятиям, их отраслевым и среднепрогрессивным значениям.
* Интерпретация балансовых показателей возможна лишь с привлечением данных об оборотах. Сделать вывод о том, велики или малы суммы по той или иной статье, можно только после сопоставления балансовых данных с соответствующими суммами оборотов. Поэтому для оценки и анализа финансового состояния необходимо использовать показатели других форм отчетности, а также данные аналитического учета.
* Финансовое положение предприятия и перспективы его изменения находятся под влиянием не только факторов финансового характера, но и многих факторов, вообще не имеющих стоимостной оценки. В их числе: политическая ситуация в стране. общеэкономическая конъюнктура, структурная перестройка в отраслях хозяйства, смена форм собственности, профессиональная подготовка работников предприятия и так далее. Поэтому при интерпретации результатов финансового анализа необходимо по возможности использовать не только формальные критерии, но и неформальные оценки.

Таким образом, осуществление анализа только на основе отчетных данных, которые содержат довольно-таки ограниченную информацию о деятельности предприятия, не позволяет произвести полную характеристику финансового состояния. Показатели отчетности следует дополнять данными аналитического учета, а также вносить корректировки на изменение параметров учетной политики, нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета и влияние нефинансовых факторов деятельности предприятия.

Однако нельзя и приуменьшать значение бухгалтерской отчетности для оценки и анализа финансового состояния. Именно официальная публикуемая отчетность является единственно доступным и достоверным источником информации о деятельности предприятия для всех внешних пользователей, а также отвечает требованиям периодичности и унифицированности. Это позволяет на её основе проводить динамический сравнительный анализ показателей функционирования различных предприятий. Такой анализ в свою очередь важен не только для отдельных участников экономического процесса, но также для целых регионов и отраслей хозяйства, поскольку его результаты служат базой для выработки макроэкономической политики.

##### ГЛАВА 2. Методологические основы оценки и анализа финансового положения

**2.1. Основные принципы и последовательность проведения анализа финансового состояния предприятия**

Методики анализа финансового состояния основаны на определенных принципах, методах и последовательности проведения анализа. Остановимся на наиболее общих из них, которые используются при оценке финансового состояния по всем направлениям.

Как уже отмечалось ранее, информационной базой оценки и анализа финансового положения служит бухгалтерская отчетность предприятия, Однако периодическая отчетность – это ещё «сырая» информация, которую необходимо некоторым образом трансформировать и обработать исходя из целей анализа финансового состояния. После этого проводится аналитическое чтение уже подготовленных данных бухгалтерской отчетности.

Основной принцип аналитического чтения бухгалтерских отчетов – это дедуктивный метод, то есть от общего к частному. Но он должен применяться многократно. В ходе такого анализа как бы воспроизводится историческая и логическая последовательность хозяйственных фактов и событий, направленность и сила влияния их на результаты деятельности.

Практика анализа финансового состояния выработала основные методы чтения отчетности предприятий. Так А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин выделяют 6 основных методов.[[8]](#footnote-8)1

1. горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. Позволяет выявить тенденции изменения отдельных статей или их групп, входящих в состав отчетности;
2. вертикальный (структурный) анализ. В его основе лежит иное представление бухгалтерской отчетности – в виде относительных величин, характеризующих структуру обобщающих итоговых показателей, с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;
3. трендовый (динамический) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ;
4. анализ относительных показателей (коэффициентов) – расчет отношений между отдельными позициями бухгалтерского отчета и определение взаимосвязи показателей.

Согласно классификации Н.А. Блатова, относительные показатели финансового состояния подразделяются на коэффициенты распределения и коэффициенты координации:[[9]](#footnote-9)1

* коэффициенты распределения применяются в тех случаях, когда требуется определить, какую часть тот или иной показатель финансового состояния (абсолютный) составляет от итога включающей его группы абсолютных показателей;
* коэффициенты координации используются для выражения отношений разных по существу абсолютных показателей финансового состояния или их линейных комбинаций, имеющих разный экономический смысл.
1. сравнительный (пространственный) анализ – это как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным параметрам деятельности фирмы, дочерних фирм, подразделений, так и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными;
2. факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования.

Для удобства проведения оценки и анализа финансового состояния данные отчетности принято визуально представлять в виде сравнительного аналитического баланса. Сравнительный аналитический баланс получается из исходного баланса путем дополнения его показателями структуры, динамики и структурной динамики вложений и источников средств предприятия за отчетный период. Обязательными показателями сравнительного аналитического баланса являются: абсолютные величины по статьям исходного отчетного баланса на начало и конец периода; удельные веса статей баланса в валюте баланса на начало и конец периода; изменение в абсолютных величинах; изменение в удельных весах; изменение в процентах к величинам на начало периода (темп прироста статьи баланса); изменение в процентах к изменению валюты баланса (темп прироста структурных изменений – показатель динамики структурных изменений); цена одного процента роста валюты баланса и каждой статьи – отношение величины абсолютного изменения к проценту абсолютного изменения на начало периода.

Все эти методы используются для построения различных моделей, с помощью которых проводятся оценка и анализ финансового положения предприятий. Можно выделить три основных типа моделей: дескриптивные, предикативные и нормативные.[[10]](#footnote-10)1

Дескриптивные модели (модели описательного характера) являются основными для оценки финансового состояния предприятий. К ним относятся: построение системы отчетных балансов, представление финансовой отчетности в различных аналитических разрезах, вертикальный и горизонтальный анализ отчетности, системы финансовых коэффициентов, аналитические записки к отчетности. Все эти модели основаны на использовании бухгалтерской отчетности.

Предикативные модели – это модели предсказательного, прогностического характера. Они используются для прогнозирования будущего финансового состояния предприятия. Наиболее распространенными из них являются: построение прогностических финансовых отчетов, модели динамического анализа (жестко детерминированные факторные модели и регрессионные модели), модели ситуационного анализа.

Нормативные модели. Эти модели позволяют сравнивать фактическое финансовое положение предприятия с ожидаемым, с рассчитанным по бюджету или же с нормативными критериями, установленными законодательством. Анализ в значительной степени базируется на применении жестко детерминированных факторных моделей.

Детализация самой процедуры методики анализа финансового состояния зависит от конкретных целей анализа, особенностей изучаемого предприятия, информационного, технического, кадрового обеспечения и многих других факторов. Тем не менее, большинство методических разработок всегда предполагает проведение анализа финансового состояния в два этапа:

1. экспресс-анализ (предварительный анализ) финансового положения;
2. детализированный (углубленный) анализ финансового положения.

Целью первого этапа является наглядная и простая оценка финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. На этой стадии анализа формируется первоначальное представление о деятельности предприятия, выявляются изменения в составе имущества и капитала, устанавливаются взаимосвязи между показателями.

В рамках второго этапа проводится более подробная характеристика имущественного и финансового положения предприятия, результатов его деятельности в отчетном периоде, а также возможностей развития на перспективу. Он конкретизирует, расширяет и дополняет отдельные процедуры экспресс-анализа. Итогом этого этапа становится обоснованная оценка общего уровня финансового состояния предприятия с указанием факторов, повлиявших на это состояние.

Характеризуя финансовое положение предприятия по его основным параметрам, обычно начинают с анализа показателя финансовой устойчивости, как наиболее важной стороны финансового состояния, который затем дополняют показателями результативности функционирования. После этого необходимо установить взаимосвязь между показателями финансовой независимости, платежеспособности и эффективности работы предприятия с помощью различных факторных моделей, а также провести комплексную оценку финансового состояния хозяйствующего субъекта.

Рассмотренные выше основные принципы, методы и стадии анализа применяются при характеристике финансового положения по всем его параметрам и в отношении всех типов предприятий. В следующих параграфах работы будут изложены конкретные методики анализа в разрезе каждого направления оценки финансового состояния отдельного предприятия.

**2.2 Оценка и анализ финансовой независимости**

Для оценки финансовой независимости предприятия рассчитывают систему относительных показателей (коэффициентов), значения которых затем сравнивают с какой-либо базой: установленными нормативными параметрами, показателями предшествующих периодов, показателями конкурирующих предприятий, среднеотраслевыми и средними хозяйственными показателями. Использование именно относительных показателей позволяет сопоставлять уровни финансовой самостоятельности различных хозяйствующих субъектов, независимо от величины их имущества, а также элиминировать влияние инфляции, что особенно актуально в настоящий момент для российской аналитической практики.

Рассмотрим наиболее распространенные коэффициенты финансовой независимости и установленные для них критические значения, характеризующие приемлемый уровень финансовой самостоятельности предприятий.

1. Коэффициент общей финансовой независимости (коэффициент концентрации собственного капитала, коэффициент собственности, коэффициент независимости (автономии)) характеризует удельный вес собственных источников средств в общей величине капитала предприятия. Этот коэффициент важен как для инвесторов, так и для кредиторов компании, поскольку он отражает долю средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества предприятия, а, следовательно, показывает соотношение интересов собственников предприятия и кредиторов.

Коэффициент общей финансовой независимости рассчитывается как отношение собственного капитала к общей величине источников средств предприятия или, используя классификацию статей баланса, по следующей формуле:

IV. Капитал и резервы (с.490)

К общ.ф.н =

Валюта баланса (с.699)

Чем выше значение этого показателя, тем большей финансовой независимостью обладает предприятие.

Заметим, однако, что приведенная формула представляет собой достаточно упрощенный вариант расчета коэффициента общей финансовой независимости. В ней не учтено, что итог раздела IV «Капитал и резервы» не всегда соответствует действительной величине собственного капитала, а в разделе VI «Краткосрочные пассивы» отражены не только заемные средства предприятия.

Так по строке 410 IV раздела баланса показана вся величина заявленного уставного капитала компании, хотя в действительности в формировании имущества предприятия участвует лишь оплаченная его часть, равная разнице между суммой по строке 410 «Уставный капитал» и по строке 244 «Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал».

Кроме того, часть собственного капитала может быть потеряна в результате каких-либо неудачных (убыточных) операций и поэтому реально не представляет никакого имущества. То есть, из общей величины собственных источников средств также надо вычесть итог раздела III «Убытки»

Делая эти корректировки, мы исключаем из номинальной стоимости собственного капитала величину «фиктивного» капитала, который реально не может служить обеспечением интересов кредиторов и базой финансовой устойчивости предприятия.

Далее, статья 460 «Целевые финансирование и поступления» на самом деле не относится к собственному капиталу, так как в ней отражены средства, которые перечисляются на строго определенные цели и которые предприятие не может использовать ни по каким другим направлениям, включая и погашение задолженности внешним кредиторам. Поэтому для расчета действительной величины собственного капитала из итога IV раздела баланса необходимо исключить сумму по строке 460.

Статьи VI раздела «Доходы будущих периодов», «Фонды потребления» и «Резервы предстоящих расходов и платежей» фактически представляют не заемные, а собственные источники средств, и предприятие всегда может распорядиться ими по своему усмотрению. Поэтому, чтобы величина собственного капитала не оказалась заниженной, к итогу IV раздела баланса нужно прибавить суммы соответственно по строкам 640, 650 и 660.

В некоторых методиках к собственным источникам средств приравниваются и такие статьи баланса как «Расчеты по дивидендам» и «Кредиторская задолженность по оплате труда». Но, по мнению автора, при оценке финансовой независимости их нельзя включать в величину собственного капитала, так как эти средства могут быть изъяты у предприятия в обязательном порядке (по решению общего собрания акционеров или по постановлению суда) и, следовательно, не могут рассматриваться как источник погашения внешних кредитов.

Наконец, мы должны скорректировать и знаменатель показателя общей финансовой независимости – общую величину источников средств – на сумму реально не функционирующего капитала, то есть вычесть из валюты баланса суммы по статьям 244 и 390.

С учетом произведенных корректировок уточненная формула коэффициента общей финансовой независимости будет следующей:

Действительный собственный и

приравненный к нему капитал

(с.490 – с.244 – с.390 – с.460 + с.640 + с.650 + с.660)

 К общ.ф.н =

(уточненный) Реальная общая величина источников средств

(с.699 – с. 244 – с.390)

В большинстве экономически развитых стран нормальное минимальное значение коэффициента общей финансовой независимости оценивается на уровне 0,5. Это значит, что финансово независимым считается предприятие с долей собственного капитала в общей его величине 50% и более.

Установление критического значения этого показателя на уровне 0,5 объясняется следующими соображениями. Если в определенный момент кредиторы предъявят все долги к взысканию, то предприятие сможет погасить их, реализовав половину своего имущества, сформированного за счет собственных источников, даже если вторая половина имущества по каким-либо причинам окажется неликвидной. С другой стороны, требование, чтобы организация для погашения своих долгов привлекла лишь часть своего имущества, обусловлено и так называемым «принципом функционирующего предприятия». Ведь если предприятие направит на оплату задолженности все свои активы, то в тот же момент его деятельность прекратится, так как у него не останется средств для формирования основных и оборотных фондов.

Определение критической точки коэффициента общей финансовой независимости на уровне 0,5 связывают и с теоретическим размером контрольного пакета акций (50% всех выпущенных акций плюс еще одна акция), хотя в реальности владение контрольным пакетом дает возможность осуществлять полный контроль над акционерным обществом, но не является гарантией его финансовой независимости.

Причем, очевидно, что установление лимита величины собственного капитала в размере 50% достаточно условно. Так, предприятий с высокой оборачиваемостью активов и низким уровнем постоянных затрат (например, торговые, посреднические, консалтинговые фирмы) могут иметь долю собственных средств в общем их объеме менее половины и при этом сохранять достаточную финансовую самостоятельность. В то же время для фондоемких предприятий с длительным периодом оборота средств доля заемного капитала может быть опасной для их финансовой независимости. Поэтому рекомендуемое критическое значение коэффициента общей финансовой независимости, равно как и критические значения других показателей, не следует воспринимать буквально. Необходимо учитывать вид деятельности и иные особенности оцениваемых предприятий.

В дополнение к коэффициенту общей финансовой независимости часто рассчитывают обратный ему коэффициент финансовой зависимости и коэффициент концентрации заемного капитала. Последний показатель определяется как отношение заемных источников средств к общей величине капитала. Чем выше значения коэффициентов финансовой зависимости и концентрации заемного капитала, тем более финансово зависимым является предприятие.

Величины показателей общей финансовой независимости и концентрации заемного капитала в сумме дают 1 (100%). Отсюда, поскольку критическое значение коэффициента общей финансовой независимости равно 0,5, нормальное минимальное значение коэффициента заемного капитала будет не более 0,5.

Интерпретация коэффициента финансовой зависимости такова: его значение, равное 1, показывает, что предприятие полностью финансируется за счет собственных источников средств; если величина этого коэффициента выше 1, то это означает, что предприятие привлекает заемные средства. Так как этот показатель является обратным коэффициенту общей финансовой независимости, то его критическое значение будет обратным к 0,5, то есть не более 2.

Рост этих двух коэффициентов в динамике свидетельствует об увеличении доли заемного капитала и, следовательно, о повышении финансовой зависимости предприятия.

1. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (коэффициент финансирования) показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственного капитала, а какая за счет заемного.

Коэффициент финансирования рассчитывается как отношение собственных источников средств предприятия к величине заемного капитала по формуле:

IV. Капитал и резервы (с. 490)

Ксс/зс =

V. Долгосрочные пассивы + VI. Краткосрочные пассивы

(с. 590 + с. 690)

Однако, как уже отмечалось ранее, деление пассива баланса на разделы не точно соответствует делению капитала предприятия на собственный и заемный. Поэтому, учитывая произведенные выше корректировки для расчета действительной величины собственного капитала, уточненная формула коэффициента финансирования будет выглядеть следующим образом:

Действительный собственный

и приравненный к нему капитал

(с.490 – с.244 – с.390 – с.460 + с.640 + с.650 + с.660)

 Ксс/зс =

(уточненный) Заемные источники средств

(с.590 + с.690 + с.460 – с.640 – с.650 – с.660)

Чем выше значение этого коэффициента, тем большую часть своей деятельности предприятие финансирует за счет собственных источников средств, а значит, тем более финансово независимым оно является.

Поскольку нормальная минимальная доля собственного капитала определена на уровне 50%, критическое значение коэффициента финансирования соответствует 1. То есть, финансово независимым может считаться предприятие с величиной коэффициента соотношения собственных и заемных средств большим или равным 1, хотя, как уже отмечалось, это не всегда так однозначно.

Рассмотренные коэффициенты дают общую характеристику уровня финансовой независимости. В целях более углубленного анализа необходимо определить финансовую самостоятельность предприятия в части формирования отдельных групп средств. Для этого используют следующие показатели.

1. Коэффициент финансовой независимости в части формирования оборотных активов (коэффициент обеспеченности собственными средствами) показывает, в какой степени оборотные средства предприятия сформированы за счет собственного капитала.

Теоретически считается целесообразным, чтобы преимущественно за счет собственного капитала формировались основные средства предприятия, так как они имеют длительный срок окупаемости, и часть оборотных средств. Если бы предприятие стало финансировать оборотные активы исключительно из заемных источников, то после погашения займов у него не осталось бы средств для текущей деятельности. Поэтому для оценки финансовой независимости в части формирования оборотных средств важно определить, какая доля текущих активов обеспечена собственным капиталом.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами вычисляется путем деления величины собственного оборотного капитала на общую стоимость оборотных активов. Величина собственного оборотного капитала предприятия в балансе нигде прямо не показана, поэтому ее необходимо предварительно рассчитать. Учитывая, что собственный капитал идет на формирование внеоборотных и оборотных активов предприятия, причем, внеоборотные фонды должны предпочтительно финансироваться из собственных источников, собственный оборотный капитал приблизительно будет равен разнице между всей величиной собственного капитала (итог IV раздела баланса) и стоимостью внеоборотных активов (итог I раздела). Следуя этой логике, формулу коэффициента обеспеченности собственными средствами можно выразить как:

IV. Капитал и резервы – I. Внеоборотные активы

(с. 490 – с. 190)

 К ос =

II. Оборотные активы (с. 290)

Однако, как и в случае с предыдущими показателями, для более точной оценки финансовой независимости необходимо внести корректировки в порядок расчета этого коэффициента.

Во-первых, внеоборотные активы компании могут финансироваться не только из собственных источников средств, но и из заемных (например, долгосрочные кредиты на приобретение основных средств). Поэтому величина собственного оборотного капитала должна определяться как разница между итогом IV раздела баланса «Капитал и резервы» и итогом I раздела «Внеоборотные активы», уменьшенным на стоимость внеоборотных активов, сформированных за счет заемных средств. Приближенно сумму займов предприятия под внеоборотные активы можно считать равной итогу V раздела баланса «Долгосрочные пассивы», поскольку длительное отвлечение средств во внеоборотные фонды может финансироваться только долгосрочным заемным капиталом. Но при этом никто не запрещает предприятию использовать долгосрочные кредиты и на другие цели. Поэтому для точности расчетов лучше посмотреть этот показатель в данных аналитического учета, где для каждого займа предприятия должно быть указано, под какие цели он был получен.

Во-вторых, необходимо скорректировать и общую величину собственного капитала предприятия с учетом произведенных ранее уточнений. То есть, вычесть из итога IV раздела «недосформированный капитал» (статью 244), капитал, «потерянный в убытках» (статью 390), пассивы, фактически не относящиеся к собственному капиталу, (статью 460) и прибавить не включенные в этот раздел приравненные к собственным источники средств (статьи 640, 650 и 660). Тогда уточненная формула коэффициента обеспеченности собственными средствами будет выглядеть следующим образом:

 Действительный собственный Внеоборотные активы, сфор-

 и приравненный к нему - мированные за счет собствен-

капитал ных источников средств

(с.490 – с.244 – с.390 – с.460 + с.640 + с.650 + с. 660 – с.190 +

+ займы под внеоборотные активы)

 Кос =

(уточненный) II. Оборотные активы (с. 290)

Чем выше значение этого показателя, тем более финансово независимым является предприятие в части формирования оборотных средств.

Государственной методикой оценки финансового состояния неплатежеспособных предприятий критическое значение коэффициента обеспеченности собственными средствами установлено на уровне 0,1. То есть, предприятие можно считать достаточно финансово самостоятельным в части формирования оборотных средств, если оно финансирует 10 и более процентов своих текущих активов за счет собственного капитала.

1. Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат показывает, какая доля запасов и затрат предприятия сформирована за счет собственных источников средств.

Поскольку для поддержания непрерывного процесса производства предприятию необходимо постоянно иметь в наличии материальные оборотные фонды, а также авансировать средства в издержки и затраты, то часть запасов и затрат должна финансироваться за счет собственного капитала, с тем чтобы эти средства не изымались из оборота предприятия.

Этот коэффициент рассчитывается как отношение величины собственного оборотного капитала к общей сумме запасов и затрат предприятия:

 IV. Капитал и резервы – I. Внеоборотные активы (с.490 – с.190)

Кзз =

 Запасы и затраты (с. 210)

или, используя уточненную методику расчета, по формуле:

 Действительный собственный оборотный капитал

 (с.490 – с.244 – с.390 – с.460 + с.640 + с.650 + с.660 – с.190 +

 + займы под внеоборотные активы)

 Кзз =

(уточненный) Запасы и затраты (с. 210)

Чем более высокое значение имеет этот показатель, тем более финансово обеспеченным является предприятие в части формирования запасов и затрат.

В специальной финансовой литературе рекомендуется нормальная минимальная величина этого коэффициента, равная 0,5. Это значит, что достаточно финансово независимым в части обеспечения запасов и затрат источниками финансирования можно признать предприятие, которое формирует за счет собственного капитала по крайней мере половину своих запасов и затрат.

Заметим, однако, что поддержание этого лимита имеет смысл лишь для предприятий, занятых в материальной сфере, в деятельности которых статьи запасов и затрат играют значительную роль. Для организаций, оказывающих финансовые, посреднические, консультационные услуги это не так актуально.

1. Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая часть собственного капитала предприятия вложена в оборотные средства, то есть закреплена в текущей деятельности, которая позволяет более или менее свободно маневрировать этим капиталом.

Коэффициент маневренности определяется как отношение собственного оборотного капитала ко всей величине собственных источников средств предприятия:

 IV.Капитал и резервы – I.Внеоборотные активы (с.490 – с.190)

К ман.=

 IV. Капитал и резервы (с.490)

или по уточненной методике расчета:

 Действительный собственный оборотный капитал

 (с.490 – с.244 – с.390 – с.460 + с.640 + с.650 + с.660 – с.190 +

 + займы под внеоборотные активы)

К ман.=

(уточненный) Действительный собственный капитал

 (с.490 – с.244 – с.390 – с.460 + с.640 + с.650 + с.660)

Высокое значение этого коэффициента ослабляет опасность иммобилизации собственных средств предприятия в малоподвижные быстро стареющие внеоборотные фонды, что особенно нежелательно в условиях хронической недогрузки производственных мощностей.

Однако каких-либо нормальных значений этого показателя не существует, поскольку оптимальное соотношение собственного основного и оборотного капитала зависит от вида деятельности и других особенностей предприятия. Иногда в специальной финансовой литературе в качестве желательной величины коэффициента маневренности рекомендуется 0,5.

1. Наряду с перечисленными выше относительными показателями финансовой независимости обязательно нужно рассчитать и один абсолютный показатель – величину чистых активов предприятия. Обязательность расчета этого показателя и порядок определения его величины установлены законодательством Российской Федерации. Также законодательством регулируется и минимальный размер чистых активов предприятий. Остановимся на методике расчета величины чистых активов.

Нормативно-правовыми актами установлен следующий порядок оценки стоимости чистых активов предприятия:

ЧА =

= активы, принимаемые к расчету (с.190 + с.290 – с.220 – с.244 – с.252) - пассивы, принимаемые к расчету (с.460 + с.590 + с.690 – с.640 – с.650)

Эта формула фактически представляет собой один из вариантов расчета величины собственного капитала. Поэтому снижение показателя чистых активов в динамике, при прочих равных условиях, свидетельствует об увеличении финансовой зависимости предприятия.

Рассмотренные абсолютные и относительные показатели позволяют произвести количественную оценку уровня финансовой независимости предприятия. Однако, подчеркнем ещё раз, что каких-либо унифицированных нормальных значений этих показателей, приемлемых для всех предприятий, не существует. В деятельности каждого хозяйствующего субъекта есть нюансы, которые могут значительно повлиять на интерпретацию результатов оценки его финансового состояния. Поэтому для более объективной характеристики уровня финансовой независимости и выявления причин, в результате которых сложилось такое положение, необходимо проводить дальнейший углубленный анализ структуры собственных и заемных источников средств предприятия и направлений их использования. Остановимся кратко на ключевых моментах этого анализа.

При анализе структуры собственного капитала особое внимание следует обратить на соотношение величин различных групп пассивов, отраженных в разделе IV «Капитал и резервы». При прочих равных условиях, более финансово независимым является предприятие, у которого суммы по строкам 410 «Уставный капитал», 420 «Добавочный капитал» и по статьям нераспределенной прибыли (строки 470 и 480) занимают наибольший удельный вес в общей величине собственного капитала. Такое предпочтение объясняется тем, что остальные источники собственных средств имеют ограничения, которые не позволяют мобилизовать их в разумный срок или вообще делают практически невозможным для предприятия привлечение их для погашения внешней задолженности.

Так, по строке 430 показан резервный капитал, фонды которого в соответствии с законодательством или учредительными документами могут быть использованы только на те расходы, под которые они были образованы. И если компания не создавала резервных фондов для покрытия конкретной задолженности, то она не вправе привлекать средства резервного капитала для её погашения.

По статьям 440 «Фонды накопления» и 450 «Фонд социальной сферы» отражены источники средств, предназначенные для инвестиций в производственное и социальное развитие предприятия. А поскольку инвестиционные объекты обычно не отличаются высокой ликвидностью, то после расходования средств указанных фондов по назначению, предприятие может оказаться не в состоянии мобилизовать их в нужный срок для погашения своей задолженности.

Следовательно, рост сумм по статьям 410, 420, 470, и 480 в динамике можно рассматривать как фактор повышения финансовой независимости предприятия. В то время как в отношении статей 430, 440 и 450 такой вывод может быть сомнительным. Аналогично, сдвиг в структуре собственных источников средств в сторону увеличения доли в них уставного капитала, добавочного капитала и нераспределенной прибыли свидетельствует о росте финансовой самостоятельности предприятия.

Анализируя приравненные к собственным источники средств, отраженные в VI разделе баланса (статьи 640, 650 и 660), увеличение их сумм также надо расценивать как фактор повышения финансовой независимости, поскольку эти средства предприятие при необходимости может достаточно свободно и быстро направить на выплату своих долгов.

Но с другой стороны, наличие у предприятия значительных сумм по строке 650 «Фонды потребления» может привести к снижению его финансовой самостоятельности в ближайшем будущем. Ведь как только компания использует средства этих фондов по назначению (на потребление), они уйдут из её оборота и не будут представлять никакого реального имущества. То есть, средства фондов потребления, в отличие от других источников средств, после их расходования не возвращаются в хозяйственную деятельность предприятия и поэтому не могут быть направлены на погашение задолженности.

То же самое можно сказать и о статье 660 «резервы предстоящих расходов и платежей» в части резервов на предстоящую оплату отпусков работников и выплату вознаграждений за выслугу лет. Рост сумм по этой части статьи 660 и увеличение её доли в общем размере собственного и приравненного к нему капитала на самом деле не способствует повышению финансовой независимости предприятия. Как только эти средства будут выплачены работникам, то они будут потеряны для компании как источник уплаты внешних долгов.

Из статей собственных источников средств особенно подробного рассмотрения с точки зрения финансовой независимости заслуживает статья 410 «Уставный капитал». Надо проверить полноту формирования уставного капитала компании, для чего необходимо посмотреть наличие сумм по строке 244 «Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал». Невыплаты сумм по взносам в уставный капитал могут быть одной из причин недостатка собственных средств у предприятия, а значит и фактором увеличения финансовой зависимости.

В структуре заёмного капитала, прежде всего, надо посмотреть соотношение величин долгосрочных и краткосрочных источников средств. Преобладание долгосрочных пассивов (V раздел баланса) над краткосрочными (VI раздел баланса), с одной стороны, может быть выгодным для предприятия, поскольку это позволяет ему располагать большей частью привлеченных средств в течение длительного периода. Но с позиции финансовой независимости рост величины и удельного веса долгосрочных займов должен рассматриваться скорее как негативная тенденция, так как это увеличивает зависимость предприятия от внешних инвесторов, и особенно в части формирования внеоборотных фондов.

В ходе анализа долгосрочных источников средств полезно также рассчитать отношение суммарной величины собственного капитала и долгосрочных обязательств предприятия к стоимости его внеоборотных активов, чтобы определить, насколько внеоборотные фонды предприятия обеспечены источниками финансирования. Если общая величина собственного и заемного долгосрочного капитала компании окажется недостаточной для покрытия внеоборотных активов, то это может предвещать ухудшение её финансового состояния в скором времени. Ведь когда компания для финансирования своих основных фондов и других вложений с длительной окупаемостью привлекает не столько долгосрочные, но и краткосрочные займы, то вполне вероятно, что она в ближайшем будущем не сможет расплатиться по последним из них.

В структуре заемного капитала также важно определить удельный вес кредитов и займов, за пользование которыми предприятие, как правило, должно уплачивать проценты, и долю кредиторской задолженности и остальных статей пассива, средства которых в основном являются бесплатными для предприятия (если, конечно, предприятие не просрочило их погашение и не подвергается за это штрафным санкциям). При прочих равных условиях, более финансово независимым будет то предприятие, в структуре заемного капитала которого преобладают бесплатные источники средств, поскольку все проценты по платным кредитам и займам сверх ставки ЦБ, увеличенной на три пункта, предприятие уплачивает из чистой прибыли, тем самым, уменьшая одну из составляющих собственного капитала.

Наконец, важным направлением анализа состава и качества заемных источников средств организации является выявление так называемых «больных» статей пассива, к которым относятся непогашенные в срок обязательства. Наличие таких статей можно проверить в форме №5 бухгалтерской отчетности и по данным аналитического учета. Если на момент проведения анализа предприятие имеет неоплаченную в срок задолженность, то это должно рассматриваться как очень серьезный признак уже наступившего ухудшения финансового состояния.

Переходя к анализу актива баланса, в первую очередь следует обратить внимание на присутствие сумм по строке 390 – итогу III раздела «Убытки». Наличие сумм по статьям этого раздела означает безвозвратную потерю части собственного капитала предприятия, которая больше не сможет участвовать в его хозяйственной деятельности. Поэтому, если предприятие в отчетном году или предыдущих периодах понесло убытки, это всегда отрицательный момент для его финансовой независимости.

Далее необходимо определить соотношение оборотных и внеоборотных средств в структуре активов организации. Нормального уровня этого соотношения, приемлемого для всех предприятий, не существует. Но, исходя из минимального размера доли собственного капитала (50%), требуемой для поддержания достаточного уровня финансовой независимости, при формировании структуры активов предприятия необходимо соблюдать следующее условие:

Оборотные средства = Собственный \* 2 – Основной

(максимально) капитал капитал

Это тождество можно считать общим уравнением финансовой независимости предприятия. Смысл его таков: «если предприятие, исходя из реальных условий расчетов снабжения и потребностей производства, планирует оборотные средства в большей величине, не планируя при этом наращивание собственного капитала и увеличение направления его на формирование оборотных активов, а также не предусматривая списания изношенного и реализации ненужного оборудования и других объектов основного капитала, то оно уже в план закладывает потерю финансовой независимости».[[11]](#footnote-11)1

Это уравнение можно конкретизировать для определения предельной величины запасов и затрат, которую может позволить себе предприятие, не подрывая при этом всей своей финансовой независимости. Используя методы нормирования оборотных средств, можно рассчитать долю запасов и затрат в общем объеме текущих активов. Тогда условие финансовой независимости в отношении величины запасов и затрат предприятия будет выглядеть следующим образом:

Запасы и затраты=Доля запасов и затрат\*(Собственный \*2 - Основной)

(максимально) в оборотных активах капитал капитал

Практически эти два уравнения позволяют одновременно регулировать величину собственного капитала, основных и оборотных средств, а также запасов и затрат для достижения их оптимального соотношения при условии поддержания достаточной финансовой независимости предприятия.

На следующем этапе анализа структуры и качества активов подробно рассматривается каждая позиция внеоборотных и текущих средств с точки зрения возможности привлечения для погашения внешней задолженности предприятия, то есть проводится анализ ликвидности актива.

В заключение этого параграфа отметим, что уровень финансовой независимости представляет собой долгосрочный аспект оценки финансовой устойчивости предприятия, в то время как платежеспособность есть её краткосрочная характеристика. Эти два аспекта тесно взаимосвязаны между собой: изменение параметров одного неминуемо сказывается на изменении уровня другого. Поэтому дальнейшие оценка и анализ платежеспособности позволят дополнить и конкретизировать выявленные в ходе исследования финансовой независимости закономерности и на основании этого провести комплексную оценку финансовой устойчивости предприятия.

**2.3 Оценка и анализ платежеспособности**

Предварительная оценка платежеспособности может быть произведена уже в ходе экспресс-анализа финансового состояния. Это можно сделать чисто визуально по данным баланса. Обнаружив, что у предприятия имеются средства на счетах и в кассе (сумма по строке 260), и сопоставив их величину с размером краткосрочной задолженности (итог VI раздела баланса), можно сделать вывод о том, что предприятие является скорее платежеспособным, чем нет. Так как денежные средства относятся к числу абсолютно ликвидных активов, то в нормальных условиях предприятие не должно испытывать никаких трудностей с привлечением их для погашения своих текущих долгов.

Однако, наличие незначительных сумм по статье 260 баланса вовсе на позволяет сделать обратный вывод о неплатежеспособности предприятия. Денежные средства могут поступить на счета и в кассу организации в течение ближайших дней, а некоторые виды активов при необходимости могут легко трансформироваться в денежную форму. кроме того, присутствие слишком больших остатков денежных средств может означать, что предприятие неэффективно использует свои ресурсы. Ведь деньги должны не просто «лежать» на счетах и в кассе, а должны быть вовлечены в оборот и приносить прибыль или другой эффект. Искусство финансового менеджмента как раз и состоит в том, чтобы держать в денежной форме лишь минимально необходимую сумму средств, а остальную часть с большей эффективностью использовать в текущей деятельности. Если этого не происходит, то платежеспособность предприятия достигается слишком дорогой ценой – в ущерб результативности его функционирования.

Поэтому для более объективной характеристики платежеспособности необходимо, как и в случае с финансовой независимостью, рассчитать определенную систему показателей, с помощью которой можно более обоснованно судить о способности предприятия расплачиваться по своим краткосрочным обязательствам.

Для расчета этой системы показателей производят перегруппировку статей баланса по следующему принципу: статьи актива делятся на 4 группы по степени их ликвидности, статьи пассива – на столько же групп по степени срочности их погашения. В соответствии с такой группировкой хозяйственные средства предприятия и источники их формирования будут представлены в следующем виде:

* Немедленно реализуемые активы (А1) – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (сумма строк 260 и 250). При отнесении этих средств к первой группе активов обязательно следует проверять, действительно ли они являются абсолютно ликвидными. Если в составе денежных средств есть суммы, арестованные на счетах, или если в числе краткосрочных финансовых вложений оказались неликвидные вложения, то их нужно исключить из этой группы.
* Быстро реализуемые активы (А2) – краткосрочная дебиторская задолженность (статья 240) и прочие оборотные активы (статья 270). Однако из этой группы средств необходимо вычесть непогашенную в срок и (или) неподтвержденную должником дебиторскую задолженность, а также стоимость прочих оборотных активов, ликвидность которых может быть сомнительной. Кроме того, в данную группу активов следует дополнительно включить те денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, которые не обладают абсолютной ликвидностью, но вполне отвечают требованию быстрой реализуемости.
* Медленно реализуемые активы (А3) – запасы и затраты (сумма по статье 210). Но если в числе запасов предприятия найдутся чрезвычайно дефицитные товары, материалы, сырье и другие запасы, пользующиеся большим спросом на рынке, то их следует отнести к первой или второй группе активов. К какой именно – зависит от степени их ликвидности. С другой стороны, по строке 210 могут быть показаны, в том числе и залежалые запасы или другие средства, которые нельзя считать даже медленно реализуемыми активами. Такие средства, конечно, нужно исключить из третьей группы активов. Добавить в эту группу необходимо те денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторскую задолженность и прочие оборотные активы, которые не вошли в первые две группы активов и соответствуют условию медленной реализуемости.
* Трудно реализуемые активы (А4) – внеоборотные средства (итог I раздела баланса) и долгосрочная дебиторская задолженность (сумма по строке 230). Помимо этих средств в четвертую группу следует включить все активы, которые не вошли в предыдущие три группы. Однако, если в числе внеоборотных средств предприятия имеются очень ценные основные фонды или вложения, пользующиеся большим спросом на рынке, их надо отнести к одной из первых трех групп активов.

Часто, чтобы более четко обозначить границы между группами активов по степени ликвидности, для каждой группы устанавливают предельный максимальный срок реализации включаемых в нее активов. Так, к первой группе относят активы, предполагаемый срок реализации которых не превышает 1 месяца, ко второй группе – со сроком реализации от 1 до 3 месяцев, к третьей группе – от 3 до 12 месяцев, к четвертой – более 12 месяцев. Хотя на практике бывает достаточно сложно точно определить период реализации тех или иных видов средств. Для этого необходимо постоянно отслеживать ситуацию на рынках различных активов или же прибегать к услугам экспертов для более квалифицированной оценки их ликвидности.

При делении пассивов предприятия по степени срочности погашения источники средств разбивают на следующие четыре группы:

* Наиболее срочные обязательства (П1) – кредиторская задолженность (статья 620), а также обязательства предприятия, непогашенные в срок (отражены в форме №5 отчетности). Если использовать и для группировки пассива баланса предложенное выше для активов разграничение по степени срочности (до 1 месяца, от 1 до 3 месяцев, от 3 до 12 месяцев и свыше 1 года), то в первую группу пассивов следует также отнести займы и кредиты, срок погашения которых наступает в течение ближайшего месяца, и исключить из этой группы кредиторскую задолженность, подлежащую оплате более чем через 1 месяц.
* Краткосрочные пассивы (П2) – краткосрочные кредиты и займы предприятия (строка 610), а также другие привлеченные средства, подлежащие погашению не ранее чем через 1 месяц, но не позже чем через 3 месяца после отчетной даты.
* Среднесрочные пассивы (П3) – кредиты, займы и прочие пассивы, момент погашения которых наступает в период от 3 до 12 месяцев после отчетной даты.
* Постоянные пассивы (П4) – источники собственных средств (итог IV раздела баланса) и долгосрочные пассивы (со сроком погашения более чем через 12 месяцев после отчетной даты), увеличенные на сумму приравненного к собственному капитала (статьи 640, 650 и 660) и уменьшенные на величину «потерянного в убытках» капитала (строка 390)

Прежде чем рассчитывать конкретные показатели платежеспособности предприятия, полезно сопоставить итоги указанных групп активов и пассивов. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения:

А1 ≥ П1

###### А1 + А2 ≥ П1 + П2

###### А1 + А2 + А3 ≥ П1 + П2 + П3

А4 ≤ П4

Выполнение первых трех неравенств обязательно приводит к выполнению и четвертого неравенства, которое носит «балансирующий» характер. И в то же время оно имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия ликвидности баланса и платежеспособности предприятия, наличии у предприятия собственных оборотных средств.

Дальнейшее определение соотношений между величинами различных групп активов и краткосрочных обязательств позволит количественно оценить платежеспособность предприятия в различных аспектах её проявления. Для этого применяют следующие основные коэффициенты платежеспособности (в финансовой литературе их также называют коэффициентами ликвидности или покрытия).

1. Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент общей ликвидности) отражает принципиальную возможность погашения краткосрочных обязательств предприятия при полной мобилизации всех оборотных активов.

Этот показатель вычисляется как отношение величины оборотных средств к сумме краткосрочных обязательств по формуле:

 Оборотные активы (с. 290)

К т.л. =

 Краткосрочные обязательства (с.690 – с.640 – с.650 – с.660)

Логика исчисления данного показателя заключается в том, что предприятие погашает свои краткосрочные обязательства в основном за счет текущих активов, которые являются достаточно ликвидными для этого средствами. Заметим, однако, что в числителе данной формулы не всегда показаны только ликвидные средства. В числе оборотных активов могут оказаться залежалые, просроченные и другие трудно реализуемые активы. Также в знаменателе могут быть отражены не все краткосрочные обязательства предприятия. Туда не вошли долгосрочные займы и кредиты, срок погашения которых наступает в ближайшее время. Поэтому для более точного расчета коэффициента текущей ликвидности лучше использовать изложенную ранее группировку активов и пассивов, в которой средства четко разграничены по степени ликвидности, а источники их формирования – по срочности погашения.

Уточненная формула коэффициента текущей ликвидности будет выглядеть следующим образом:

А1 + А2 + А3

 Кт.л. =

(уточненный) П1 + П2

Интерпретация этого показателя такова: если его величина больше или равна 1, то есть текущие активы полностью покрывают краткосрочную задолженность, то предприятие может рассматриваться как платежеспособное.

Однако для обеспечения финансовой устойчивости предприятия необходимо, чтобы оборотных средств хватало не только на погашение краткосрочных обязательств, но и на продолжение хозяйственной деятельности. Поэтому нормальная платежеспособность предприятия достигается лишь тогда, когда его текущие активы превышают краткосрочные обязательства. Следовательно, критическое значение коэффициента текущей ликвидности должно быть больше единицы.

Единого норматива этого показателя, приемлемого для всех хозяйствующих субъектов, не существует: его величина зависит от потребности конкретного предприятия в оборотных средствах для продолжения текущей деятельности. В западной аналитической практике применяется критическое минимальное значение коэффициента текущей ликвидности, равное 2. С другой стороны, слишком высокое значение этого коэффициента может свидетельствовать о том, что администрация предприятия недостаточно активно привлекает краткосрочные заемные средства и тем самым упускает возможную выгоду от использования их в своем обороте.

Коэффициент текущей ликвидности, несомненно, очень важен для оценки платежеспособности предприятия. Но необходимо отметить, что используемые при его вычислении оборотные активы обладают различной степенью ликвидности, то есть способности быстро превращаться в денежную форму без потери стоимости. Так, при реализации запасов и затрат предприятия вырученные за них суммы могут оказаться значительно ниже той стоимости, по которой они отражены в балансе, а период их реализации может быть намного длиннее срока погашения краткосрочных обязательств предприятия. Это может внести существенные искажения в оценку платежеспособности. Например, если большая часть оборотных активов предприятия является недефицитными запасами и затратами, а в величине текущей задолженности преобладают обязательства, требующие немедленного погашения, то, даже при нормальном уровне коэффициента текущей ликвидности (не менее 2), вывод о платежеспособности такого предприятия был бы сомнительным.

Поэтому принято дополнять коэффициент текущей ликвидности частными показателями ликвидности, которые отражают готовность предприятия расплачиваться по своим наиболее срочным обязательствам.

1. Коэффициент срочной платежеспособности (коэффициент быстрой ликвидности, промежуточный коэффициент покрытия) показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть погашена за счет наиболее ликвидной части оборотных средств: денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, краткосрочной дебиторской задолженности и прочих оборотных активов.

Приближенно этот показатель можно рассчитать, используя классификацию статей баланса, как отношение величины оборотных активов за исключением запасов, затрат и долгосрочной дебиторской задолженности к сумме краткосрочных обязательств предприятия по формуле:

 Наиболее ликвидные активы (с.290 – с.210 – с.220 – с.230)

Кс.п. =

 Краткосрочные обязательства (с.690 – с.640 – с.650 – с.660)

или, используя более точную с точки зрения платежеспособности группировку активов и пассивов, по скорректированной формуле:

 А1 + А2

 Кс.п.(уточненный) =

 П1 + П2

Критическое значение коэффициента быстрой ликвидности определено на уровне не менее 1. То есть, платежеспособным можно признать предприятие, совокупность денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, краткосрочной дебиторской задолженности и прочих оборотных активов которого полностью покрывает величину его текущих обязательств.

Отметим, однако, что коэффициент быстрой ликвидности позволяет прогнозировать платежные возможности предприятия лишь при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. А поскольку в настоящее время в условиях взаимных неплатежей и отсутствия отработанного судебного механизма взыскания долгов качество дебиторской задолженности большинства отечественных предприятий оставляет желать лучшего, для более точной оценки платежеспособности необходимо рассчитать также коэффициент абсолютной ликвидности.

1. Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) является наиболее жестким критерием платежеспособности предприятия. Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями.

Коэффициент абсолютной платежеспособности рассчитывается как отношение абсолютно ликвидных средств предприятия к его краткосрочным обязательствам:

 Абсолютно ликвидные активы (с.250 + с.260)

Ка.п. =

 Краткосрочные обязательства (с.690 – с.640 – с.650 – с.660)

или по уточненной методике расчета:

 А1

 Ка.п. (уточненный) =

 П1 + П2

В западной финансовой литературе рекомендуется нижнее критическое значение этого показателя, равное 0,2. В отечественных условиях, учитывая недостаточное развитие рынка ценных бумаг и поэтому возможное несоответствие краткосрочных финансовых вложений требованию абсолютной ликвидности, минимальный нормальный уровень этого коэффициента можно повысить до 0,5.

Если предприятие покрывает более чем половину своих краткосрочных обязательств за счет абсолютно ликвидных активов, оно обладает полной, отличной и даже ненужной платежеспособностью, поскольку фактически «замораживает» свои средства в кассе, на счетах и в форме краткосрочных финансовых вложений, вместо того чтобы с большей эффективностью использовать их в текущей деятельности.

Различные коэффициенты ликвидности дают не только более точную и разностороннюю характеристику платежеспособности предприятия, но и отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации. Для поставщиков и подрядчиков наиболее интересен коэффициент абсолютной ликвидности. Банкиры и другие кредиторы предприятия большее внимание уделяют коэффициенту быстрой ликвидности. Покупатели и держатели акций и облигаций компании в большей мере оценивают её платежеспособность по общему коэффициенту покрытия.

Нельзя забывать, что относительные финансовые показатели являются только ориентировочными индикаторами финансового состояния предприятия. Поэтому для более объективной характеристики платежеспособности и выявления причин, повлиявших на неё, необходимо проводить дальнейший углубленный анализ структуры и динамики активов и пассивов предприятия. Кроме того, финансовые коэффициенты необходимо дополнить, по крайней мере, одним абсолютным показателем платежеспособности – величиной чистых оборотных активов предприятия. Порядок определения чистых оборотных активов фактически соответствует формуле расчета собственного оборотного капитала, два варианта которой – приблизительный и уточненный – показаны в предыдущем параграфе.

финансовый платежеспособность

Как уже отмечалось, наличие ненулевой суммы собственного оборотного капитала или чистых оборотных активов, является минимальным условием платежеспособности компании. Рост величины этого показателя в динамике, при прочих равных условиях, свидетельствует о повышении уровня платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

В процессе углубленного анализа баланса с позиции платежеспособности предприятия особое внимание обращают на присутствие «больных» статей в составе активов. К таким статьям относятся: залежалые запасы, не пользующиеся спросом на рынке готовая продукция и товары, просроченная дебиторская задолженность, не котирующиеся краткосрочные финансовые вложения и другие неликвиды. Наличие таких средств у предприятия в балансе прямо не отражено. Это необходимо проверить по данным аналитического учета и формы №5 отчетности.

Значительный удельный вес неликвидных статей в структуре активов, а также рост их величины в динамике может быть причиной снижения платежеспособности предприятия. Для выяснения степени влияния величины неликвидных средств на ухудшение платежеспособности предприятия часто определяют долю трудно реализуемых активов в общей стоимости оборотных средств и соотношение трудно реализуемых и абсолютно ликвидных активов.

Однако причиной снижения платежеспособности может быть не только ухудшение качества оборотных активов, но и неоправданный рост краткосрочных обязательств предприятия. Поэтому необходимо провести детальный анализ величины и динамики краткосрочных заемных средств, кредиторской задолженности и др. текущих пассивов.

Для определения целесообразности привлечения краткосрочных заемных средств в оборот предприятия полезно сопоставить различные виды активов, сгруппированные по степени ликвидности, с пассивами, сгруппированными по срочности погашения, и посмотреть, не нарушаются ли при таком краткосрочном заимствовании рассмотренные выше четыре уравнения ликвидности. Чем больше неравенств имеют знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, тем к большему снижению платежеспособности приводит краткосрочное привлечение заемных средств.

Конечно, недостаток средств по одной группе активов (например, А1) компенсируется их избытком по другой группе (А2 или А3), но компенсация при этом имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные.

Так, превышение величины наиболее срочных пассивов (П1) над абсолютно ликвидными активами (А1) может привести к незначительным задержкам платежей предприятия, хотя уже это может выразиться в применении к предприятию штрафных санкций. А вот нарушение ещё и второго неравенства ликвидности (А1+А2≥П1+П2) может вылиться в задержку платежей свыше трех месяцев, что в соответствии с законодательством о несостоятельности является основанием для признания предприятия банкротом.

Таким образом, рост краткосрочных заимствований организации, не согласованный с поддержанием необходимой ликвидности баланса, тоже является одним из факторов ухудшения платежеспособности. Для предотвращения такой ситуации финансовые менеджеры и бухгалтеры должны тщательно планировать и оперативно регулировать кредитную политику предприятия.

Изучение уровня и динамики кредиторской задолженности часто рекомендуют проводить совместно с анализом дебиторской задолженности предприятия. Во-первых, это один из способов определить, является ли увеличение сумм кредиторской задолженности признаком ухудшения платежной дисциплины предприятия или это есть свидетельство расширения размеров его деятельности. Во-вторых, сравнительный анализ кредиторской и дебиторской задолженности дает возможность сопоставить условия, на которых предприятие привлекает средства партнеров в свой оборот, с условиями, на которых предприятие само кредитует других хозяйствующих субъектов.

В условиях инфляции высокие темпы роста дебиторской задолженности означают, что предприятие, кредитуя своих партнеров, фактически делится с ними частью своего дохода, поскольку отсрочка платежа приводит к обесцениванию причитающихся к получению средств. Вместе с тем иммобилизация активов в дебиторской задолженности выражается в ухудшении показателя абсолютной ликвидности предприятия.

Напротив, активно используя средства других организаций в виде кредиторской задолженности, предприятие перераспределяет часть их доходов в свою пользу. Но это также приводит, при прочих равных условиях, к снижению платежеспособности (растет знаменатель показателей ликвидности – величина краткосрочных обязательств).

Некоторые аналитики считают, что величина дебиторской задолженности может быть любой, лишь бы она не превышала кредиторскую, и что при анализе платежеспособности следует принимать во внимание только разность между ними. На самом деле это мнение ошибочно, поскольку предприятие обязано погашать свою кредиторскую задолженность независимо от того, получает оно долги от своих дебиторов или нет.

Тем не менее, существуют общие методы, которые позволяют одновременно регулировать величины дебиторской и кредиторской задолженностей с целью улучшения платежеспособности предприятия. Перечислим основные из этих методов:

* необходимо контролировать состояние расчетов по отсроченной (просроченной) дебиторской задолженности и в то же время не нарушать сроки погашения кредиторской задолженности, чтобы не потерять источники бесплатных или очень дешевых средств;
* ориентироваться на большее число покупателей с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями и вместе с тем искать большее число поставщиков, согласных снабжать предприятие на условиях отсрочки платежей;
* следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности: значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных (как правило, дорогостоящих) источников финансирования;
* использовать способ предоставления скидок при досрочной оплате.

К конкретным методам совместного анализа дебиторской и кредиторской задолженности относятся: построение сравнительного баланса задолженностей, сопоставление показателей их оборачиваемости и др.

Если в ходе такого анализа будет выявлено, что предприятие кредитует другие организации на более выгодных условиях, нежели привлекает средства в свой оборот, то можно сделать вывод о недостаточно эффективной работе финансовых менеджеров, отвечающих за расчеты предприятия с поставщиками. Хотя это и не всегда бывает столь однозначно: например, если предприятие связано всего лишь с одним или очень немногими смежниками (особенно если речь идет о монополистах), то оно часто может быть не в состоянии повлиять на уровень их расчетно-платежных отношений.

Еще одним направлением анализа сложившегося уровня платежеспособности хозяйствующего субъекта является анализ движения денежных средств. Деятельность предприятия может быть весьма результативной: в балансе и форме №2 могут быть показаны значительные суммы прибыли, но при этом предприятие может реально не иметь денежных средств для погашения своих текущих обязательств. В этом случае отсутствие необходимого денежного притока может стать причиной ухудшения платежеспособности.

Изучение величины и скорости денежных потоков представляет собой как бы сквозной анализ всей деятельности предприятия с точки зрения оттока и притока денежных средств. Этот анализ ведется на основании данных формы №4 отчетности, в которой денежные потоки показаны в разрезе трех видов деятельности организации: текущей, инвестиционной и финансовой.

В ходе анализа раскрывается реальное движение денежных средств на предприятии, оценивается синхронность их поступления и расходования, а также выявляются те направления деятельности и конкретные операции, которые вызвали наибольший отток денежных средств. Если этот отток выразился в недопустимом снижении уровня платежеспособности предприятия, то администрации необходимо предпринять меры по сокращению таких направлений деятельности или операций либо организации их таким образом, чтобы их осуществление не лишало предприятие ликвидных средств.

В заключение этого параграфа отметим, что результаты анализа денежных потоков, дебиторской и кредиторской задолженности, равно как и всех других аспектов анализа платежеспособности и финансовой независимости, следует рассматривать в тесной взаимосвязи с параметрами оборачиваемости, рентабельности и другими показателями результативности работы предприятия. Тем не менее, уже на базе двух направлений анализа финансового состояния – платежеспособности и финансовой независимости – можно произвести комплексную оценку финансовой устойчивости предприятия.

**2.4 Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности**

Оценка и анализ результативности деятельности предприятия обычно включает три направления: рентабельность, деловая активность и положение на рынке ценных бумаг.

Для оценки рентабельности используют следующие основные показатели.

1. Чистая прибыль – величина прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль. Строго говоря, размер чистой прибыли не является собственно показателем рентабельности, поскольку рентабельность всегда характеризуется отношением прибыли, дохода или иного экономического эффекта к затратам или ресурсам, примененным для достижения этого эффекта. Тем не менее, данный абсолютный показатель очень важен, так как он используется для расчета многих коэффициентов рентабельности. Кроме того, с помощью этого показателя можно уже в ходе предварительного чтения отчетности судить о результативности работы предприятия.

Величина чистой прибыли определяется как разность между валовой прибылью (доходом) предприятия от всех видов деятельности и налогом на прибыль:

ЧП = Валовая прибыль (доход) (с.140) – Налог на прибыль (с.150)

 форма№2 форма№2

Поскольку прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, служит источником его собственных средств, значительный удельный вес чистой прибыли и рост этого показателя в динамике, при прочих равных условиях, есть фактор повышения финансовой устойчивости предприятия. И наоборот, недостаточная величина чистой прибыли и снижение её размера в динамике может быть причиной ухудшения финансового состояния.

1. Рентабельность авансированного капитала (рентабельность активов (имущества), чистая рентабельность предприятия) показывает эффективность использования всей совокупности средств предприятия, независимо от источников их образования.

Рентабельность авансированного капитала определяется как отношение чистой прибыли к средней за отчетный период стоимости имущества предприятия. Средняя стоимость имущества рассчитывается по данным баланса. Приближенно её величину можно считать равной среднему арифметическому между валютой баланса на начало и конец отчетного периода.

 Чистая прибыль (с.140 – с.150) форма №2

Рак=

 Средняя стоимость активов ((с.399 нач.+с.399 конец): 2) форма №1

Рентабельность авансированного капитала показывает, сколько денежных единиц прибыли предприятие сумело получить на каждую денежную единицу всех имеющихся у него средств.

Рост величины данного показателя говорит о повышении эффективности функционирования предприятия, которое с позиции финансовой устойчивости выражается в увеличении такого источника собственных средств как чистая прибыль, а также в уменьшении потребности предприятия в привлечении дополнительного капитала. Поэтому рост рентабельности авансированного капитала тоже является одним из факторов улучшения финансового состояния предприятия.

1. Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования средств, инвестированных собственниками компании. Необходимость определения рентабельности собственного капитала объясняется тем, что рост значения предыдущего показателя – рентабельности всего капитала – при определенном уровне эффекта финансового рычага может не привести к увеличению размера чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Большая часть полученного дохода будет распределяться в пользу внешних инвесторов (в виде выплат процентов за кредиты и займы из чистой прибыли). Поэтому, чтобы выяснить, в какой степени собственники компании будут разделять выгоду от повышения её эффективности, и приведет ли в действительности такое повышение эффективности к улучшению финансовой устойчивости предприятия или выразится только в росте доходов внешних кредиторов и увеличении финансовой зависимости предприятия, нужно рассчитать рентабельность именно собственного капитала.

Рентабельность собственного капитала определяется как отношение чистой прибыли к средней за отчетный период величине собственного капитала предприятия:

 Чистая прибыль (с.140 – с.150) форма №2

Рск=

Средняя величина собственного капитала ((с.490 нач.+с.490 конец):2)

форма№1

Этот показатель выражает, сколько денежных единиц чистой прибыли приходится на каждую денежную единицу, вложенную собственниками компании.

Однако, чтобы определить уровень чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после выплаты процентов за кредиты, займы и прочие долговые обязательства из чистой прибыли, необходимо посчитать уточненный показатель рентабельности собственных средств, который иногда называют «чистой рентабельностью собственного капитала». Этот показатель получается путем вычитания из числителя формулы рентабельности собственного капитала величины уплачиваемых из чистой прибыли процентов за заемные средства. Последняя величина в отчетности предприятия нигде прямо не показана, её необходимо искать в данных аналитического учета.

 Ч.П.(с.140 – с.150) – Выплаты % за заемные средства из Ч.П.

Рск=

 Средняя величина собственного капитала ((с.490 нач.+с.490 конец):2)

Уровень чистой рентабельности собственного капитала показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли за вычетом платы за заемные средства приходится на каждую денежную единицу вложенного собственниками капитала.

Сопоставление чистой рентабельности собственного капитала до осуществления предприятием заимствования и после этого позволяет сделать вывод о целесообразности дополнительного привлечения заемного капитала. Увеличение чистой рентабельности собственного капитала свидетельствует о том, что повышение общей эффективности функционирования предприятия действительно привело к повышению доходности собственного капитала и росту такого источника собственных средств как чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты процентов за заемный капитал. При прочих равных условиях, это является положительной тенденцией в изменении финансовой устойчивости предприятия. И напротив, снижение величины данного показателя ставит под сомнение вывод о благоприятности воздействия роста рентабельности авансированного капитала на уровень финансового состояния, поскольку при этом само предприятие недополучает выгоду от повышения своей эффективности и становится все более финансово зависимым.

Таким образом, рост рентабельности авансированного капитала при одновременном снижении чистой рентабельности собственных средств может расцениваться как признак ухудшения финансового положения предприятия.

1. Рентабельность реализованной продукции (рентабельность реализации, продаж) отражает эффективность реализации предприятием своей продукции.

Этот показатель приблизительно может быть рассчитан как отношение чистой прибыли к чистой выручке от реализации продукции, то есть выручки за вычетом НДС, акцизов и прочих обязательных платежей:

 Чистая прибыль (с.140 – с.150) форма №2

Р рп =

 Выручка (нетто) от реализации продукции (с.010) форма№2

Но величина чистой прибыли складывается не только из прибыли от реализации продукции, а ещё и из прибыли (дохода) от прочей операционной, финансовой и внереализационной деятельности. Поэтому, чтобы определить рентабельность реализации продукции как таковой, этот показатель правильнее было бы рассчитывать как отношение величины прибыли от реализации к чистой выручке от реализации продукции:

 Прибыль от реализации (с.050) форма №2

Р рп =

(уточн.) Выручка (нетто) от реализации продукции (с.010) форма №2

Рентабельность реализации показывает, сколько денежных единиц прибыли предприятие получает с каждой денежной единицы проданной продукции. Рост этого показателя в динамике, при прочих равных условиях, также должен рассматриваться как положительный момент для улучшения финансового состояния предприятия.

Для характеристики деловой активности хозяйствующего субъекта производят оценку следующих основных параметров: экономический рост, ресурсоотдача и оборачиваемость средств.

предварительный вывод о наличии или отсутствии экономического роста предприятия за отчетный период можно сделать, проследив динамику его имущества. Но при этом необходимо учитывать, что рост номинальной стоимости имущества предприятия в отчетном периоде не всегда говорит о расширении его деятельности. Такой рост может быть просто вызван удорожанием стоимости отдельных статей баланса под воздействием инфляции или переоценки основных фондов. Считается, что имел место эффективный (результативный) экономический рост предприятия, если соблюдаются следующие неравенства:

Темпы роста > Темпы роста > Темпы роста примененного

прибыли реализации капитала

Реальное (эффективное) расширение хозяйственной деятельности предприятия обычно рассматривается как положительный момент для укрепления его финансового состояния. Но если, несмотря на имевший место эффективный экономический рост, финансовое положение предприятия все-таки ухудшилось, причины такого ухудшения следует искать в нерациональной кредитно-финансовой политике, включая и использование получаемой прибыли, которая могла привести к разбалансированности величин ликвидных средств и обязательств предприятия.

Напротив, уменьшение стоимости имущества организации в отчетном периоде с достаточно большой степенью уверенности позволяет судить о сокращении хозяйственного оборота, что могло повлечь за собой ухудшение финансового состояния.

Для оценки ресурсоотдачи обычно используют следующие показатели.

1. Коэффициент общей ресурсоотдачи (коэффициент оборачиваемости активов, коэффициент общей капиталоотдачи, коэффициент оборачиваемости авансированного капитала) характеризует объем реализованной продукции в денежном выражении, приходящийся на единицу стоимости всех средств, вложенных в деятельность предприятия.

Коэффициент общей ресурсоотдачи рассчитывается как отношение чистой выручки от реализации продукции к средней за отчетный период стоимости имущества предприятия:

 Выручка (нетто) от реализации продукции (с.010) форма№2

Кор =

 Средняя стоимость активов ((с.399 нач.+с.399 конец):2) форма№1

Величина коэффициента общей ресурсоотдачи показывает, сколько раз за отчетный период был совершен полный цикл производства и обращения, или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов.

1. Коэффициент фондоотдачи (коэффициент оборачиваемости основных средств) показывает технический уровень и эффективность использования основных фондов предприятия.

Этот показатель определяется как отношение стоимости реализованной продукции к средней за отчетный период стоимости основных средств. Причем для расчета коэффициента фондоотдачи величину реализованной продукции корректнее брать по себестоимости, а не в продажных ценах. В противном случае в числителе данного показателя часть стоимости основных фондов, перенесенная на стоимость реализованной продукции, будет отражена в ценах реализации, а в знаменателе – по себестоимости (в балансовой оценке), что может привести к значительным искажениям величины коэффициента фондоотдачи.

 Себестоимость реализованной продукции (с.020+с.030+с.040)

 форма № 2

Кфо =

 Средняя стоимость основных фондов ((с.120нач.+с.120 конец):2)

Уровень коэффициента фондоотдачи показывает, в каком количестве денежных единиц реализованной продукции (оцененной по себестоимости) воплотилась каждая стоимостная единица основных фондов предприятия за отчетный период.

1. Производительность труда (трудоотдача) отражает эффективность использования трудовых ресурсов на предприятии.

Этот показатель вычисляется как отношение чистой выручки от реализации продукции к среднесписочной численности, которую предприятия представляют в составе налоговой отчетности.

 Выручка (нетто) от реализации продукции (с.010) форма№2

Кпт =

 Среднесписочная численность работников

Величина этого коэффициента показывает, в каком стоимостном объеме выразился труд каждого работника предприятия в отчетном периоде.

Рост показателей ресурсоотдачи, при прочих равных условиях, свидетельствует об укреплении финансовой устойчивости предприятия, поскольку этот рост выражается в высвобождении части ресурсов, в том числе и в денежной форме, и в уменьшении потребности в привлечении капитала для получения того же экономического и социального эффекта.

Для измерения оборачиваемости тех или иных видов средств рассчитывают следующие основные показатели:

1. Коэффициент оборачиваемости авансированного капитала (коэффициент трансформации) в точности соответствует коэффициенту общей ресурсоотдачи.

Интерпретация этого показателя будет аналогична: он измеряет, сколько раз за отчетный период был совершен полный цикл производства и обращения, и сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая стоимостная единица вложенного в предприятие капитала.

Коэффициенты оборачиваемости рассчитываются не только в разах (сколько раз те или иные виды средств воплотились в реализованной продукции), но и в днях. Показатель оборачиваемости в днях определяется путем деления количества дней в отчетном периоде на коэффициент оборачиваемости в разах и отражает продолжительность одного оборота той или иной группы средств в отчетном периоде.

1. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала показывает степень активности средств, вложенных в предприятие собственниками.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала вычисляется как частное от деления чистой выручки от реализации продукции на среднюю за отчетный период величину собственных источников средств предприятия.

 Выручка (нетто) от реализации продукции (с.010) форма №2

Оск =

 Средняя величина собственного капитала ((с.490 нач.+с.490конец):2)

 форма №1

Этот же показатель можно выразить в днях – как продолжительность одного оборота собственного капитала компании.

 360

 Поск =

 Одз

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала показывает, сколько раз собственные средства предприятия воплотились в стоимости реализованной продукции за отчетный период.

Если значение этого показателя намного превышает коэффициент оборачиваемости всего авансированного капитала (то есть значительное превышение уровня реализации над вложенным собственным капиталом), это говорит о повышении роли заемных ресурсов в деятельности компании и, следовательно, о снижении её финансовой независимости.

1. Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности) показывает, сколько раз в среднем дебиторская задолженность превращалась в денежные средства в течение отчетного периода.

Этот коэффициент рассчитывается как отношение чистой выручки от реализации продукции к средней за отчетный период величине дебиторской задолженности.

 Выручка (нетто) от реализации продукции (с.010) форма №2

Одз =

 Средняя дебиторская задолженность

 ((с.230+с.240)нач.+(с.230+с.240)конец):2)

Этот же показатель, выраженный в днях, будет равен:

 360

 Подз =

 Одз

В целом, чем выше оборачиваемость дебиторской задолженности, тем меньше средств связано в этой, далеко не самой ликвидной, статье баланса, тем более ликвидную структуру имеют оборотные активы и тем устойчивее финансовое положение предприятия.

Оборачиваемость средств в расчетах полезно сравнить с уровнем оборачиваемости кредиторской задолженности.

1. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает, сколько компании требуется совершить оборотов для оплаты выставленных ей счетов.

Этот коэффициент определяется как отношение стоимости реализованной продукции к средней за отчетный период величине кредиторской задолженности. Реализованная продукция для расчета этого коэффициента берется по себестоимости, что объясняется теми же соображениями, как и для коэффициента фондоотдачи. И в числителе и в знаменателе коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности показана стоимость использованных предприятием для производства продукции материалов, сырья, топлива, услуг, работ, труда и других ресурсов. Причем в знаменателе они всегда отражены по себестоимости, то есть по той цене, которое предприятие уплатило за эти ресурсы их поставщикам. Поэтому и в числителе их величина должна быть приведена по себестоимости. В противном случае реальный уровень оборачиваемости кредиторской задолженности будет занижен или завышен.

Себестоимость реализованной продукции (с.020+с.030+с.040) ф.№2

Окз=

Средняя кредиторская задолженность ((с.620нач.+с.620конец):2)

или этот же показатель, выраженный в днях:

 360

 Покз =

 Окз

Ускорение оборачиваемости кредиторской задолженности снижает величину краткосрочных обязательств предприятия, что, при прочих равных условиях, выражается в повышении уровня финансовой устойчивости. И напротив, замедление оборачиваемости кредиторской задолженности говорит о снижении платежеспособности организации.

При такой динамике движения кредиторской задолженности особенно актуальным становится повышение оборачиваемости средств в расчетах и товарно-материальных запасов, что должно привести к высвобождению из этих статей части денежных средств и таким образом к восстановлению нарушенного баланса ликвидности.

Также полезно сопоставить уровни оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, чтобы выяснить, насколько равноценные условия кредитования, которые предлагает предприятие и его деловые партнеры. С этой точки зрения замедление оборачиваемости кредиторской задолженности может свидетельствовать о том, что предприятие более эффективно, чем его партнеры, использует возможность привлечения бесплатных или очень дешевых средств в свой оборот. Но при этом важно отслеживать, не нарушает ли предприятие срока оплаты счетов и не приводит ли рост величины кредиторской задолженности к ослаблению его финансовой устойчивости.

1. Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов измеряет, сколько раз за отчетный период запасы и затраты предприятия переносят свою стоимость на проданную продукцию и возвращаются в оборот предприятия в виде выручки от реализации.

Коэффициент рассчитывается как частное от деления себестоимости реализованной продукции на среднюю за отчетный период стоимость материально-производственных запасов.

Себестоимость реализованной продукции (с.020+с.030+с.040)ф.2

Озз =

Средняя стоимость запасов и затрат ((с.210нач.+с.210конец):2)

или, как продолжительность одного оборота запасов и затрат:

 360

 Позз =

 Озз

Замедление оборачиваемости материально-производственных запасов означает рост иммобилизации средств в наименее ликвидной статье оборотных активов, что, при прочих равных условиях, может быть причиной ухудшения платежеспособности предприятия.

Оценка положения на рынке ценных бумаг производится для корпораций, выпускающих и котирующих свои ценные бумаги на фондовых биржах. Для этой оценки применяются следующие основные показатели.

1. Доход на одну обыкновенную акцию, определяемый как отношение разности величины чистой прибыли и суммы дивидендов по привилегированным акциям к общему числу обыкновенных акций. Для расчета этого показателя, равно как и других параметров оценки положения компании на рынке ценных бумаг, привлекаются данные внутреннего управленческого учета эмитента и данные учета на фондовом рынке.
2. Ценность акции, которая определяется как отношение рыночной цены (курса) акции к величине дохода на акцию.
3. Рентабельность акции, рассчитываемая путем деления величины дивиденда на одну акцию на рыночную цену (курс) акции.
4. Дивидендный выход, что есть частное от деления дивиденда на одну акцию на величину дохода на акцию.
5. Коэффициент котировки акции, определяемый как отношение курса акции к её учетной цене.

В целом, рост показателей оценки положения компании на рынке ценных бумаг может быть следствием повышения результативности её работы и должен рассматриваться как положительный момент для её финансового состояния. Однако это не всегда может быть столь однозначно. Например, увеличение суммы дивидендов может быть вызвано не ростом рентабельности собственного капитала, а политикой «задабривания» акционеров, когда компания старается во что бы то ни стало обеспечить обещанные высокие дивиденды. Так же рост курсовой стоимости акций может быть вовсе не связан с реальным положением дел на предприятии. Он может быть следствием биржевых спекуляций.

Обобщая рассмотренные нами показатели результативности деятельности предприятия, заметим, что для этих показателей, равно как и для параметров финансовой устойчивости, не существует каких-либо строгих нормативов. Оценка приемлемости уровня того или иного коэффициента всегда индивидуальна для конкретного предприятия.

Характеристики финансовой устойчивости и результативности хозяйствования предприятия находятся в тесной взаимосвязи между собой. Практикой финансового менеджмента были разработаны жестко детерминированные факторные модели, которые позволяют количественно оценить степень этой взаимосвязи. К числу наиболее известных из таких моделей относится система факторного анализа фирмы «Дюпон».

Эта факторная модель предполагает разложение показателя рентабельности авансированного капитала на следующие составляющие:

Формула демонстрирует, что рентабельность авансированного капитала предприятия зависит от рентабельности реализации продукции и от достигнутого при этом уровня оборачиваемости всего имущества.

Экономический смысл этой формулы таков: уровень оборачиваемости средств мультиплицирует величину чистой прибыли, получаемой предприятием в ходе каждого отдельного цикла производства и реализации продукции. Поэтому для повышения результативности функционирования всего капитала компании финансовым службам необходимо регулировать одновременно два параметра: рентабельность реализации и оборачиваемость активов.

Для показателя рентабельности собственного капитала формулу Дюпона можно представить в развернутом виде:

Эта схема показывает, что рентабельность собственного капитала зависит от 3 факторов: рентабельности продаж, оборачиваемости имущества и структуры капитала предприятия в части соотношения заемных и собственных средств. Кроме того, схема демонстрирует, что рост рентабельности вложенных собственниками средств может достигаться при одновременном росте рентабельности всего капитала предприятия и увеличении его финансовой зависимости. Отсюда можно сделать вывод, что рост показателя рентабельности собственного капитала не всегда говорит о положительной тенденции для укрепления финансового состояния предприятия. Этот рост может сопровождаться и ухудшением финансовой устойчивости.

Фактически в развернутой формуле Дюпона учтены оба основных аспекта характеристики финансового состояния – результативность деятельности и финансовая устойчивость предприятия, что позволяет с ее помощью проводить комплексную оценку и анализ финансового положения.

Однако помимо изложенной факторной модели существуют и другие варианты комплексной оценки уровня финансового состояния хозяйствующего субъекта, основанные на количественном установлении значимости каждого из параметров финансовой независимости, платежеспособности и результативности деятельности для общего уровня финансового состояния и выведения интегральной оценки финансового состояния.

**2.5 Комплексная оценка финансового состояния**

Рассмотренные параметры финансовой независимости, платежеспособности и результативности функционирования предприятия, несомненно, играют важную роль в оценке и анализе финансового состояния. Учитывая многообразие финансовых процессов, множественности показателей финансовой устойчивости, различие в уровне их критических точек, многие отечественные и зарубежные аналитики рекомендуют производить интегральную балльную оценку финансового положения предприятия. Один из вариантов такой оценки разработан и предложен профессором нашего Университета Сысоевой Г.Ф.

Каждому из входящих в данную методику коэффициентов финансовой независимости и платежеспособности присваивается определенная сумма баллов (рейтинг) в зависимости от его значимости для общего уровня финансового состояния.

Максимальное установленное количество баллов коэффициенты финансовой устойчивости получают в том случае, если их значения равны или превышают высший критериальный уровень, определенный для соответствующих показателей. Если значения коэффициентов меньше низшего установленного критериального уровня, то им присваивается нулевое количество баллов. В промежутке между указанными предельными критериями для каждого показателя финансовой устойчивости рассчитывается шаг для снижения количества присваиваемых ему баллов в зависимости от снижения значения этого показателя по сравнению с установленной максимальной величиной.

Конкретные критериальные значения включенных в эту методику коэффициентов и соответствующее им количество баллов приведены в Таблице №1.

Далее набранное каждым из коэффициентов количество баллов суммируется и на основании полученной суммы предприятие относится к тому или иному классу по уровню показателей финансовой устойчивости. Критериальные границы классности предприятий показаны в Таблице №2.

Таблица №1 Критериальные уровни показателей финансовой устойчивости предприятий

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели финансовой устойчивости | Рейтинг показателя | Критериальный уровень | Снижение критериального уровня |
|  |  |  | высший | низший |  |
| 1 | Коэффициент абсолютной ликвидности | 20 | 0,5 и выше- 20 баллов | менее 0,1 - 0 баллов | За каждые 0,1 снижения по сравнению с 0,5 снимается по 4 балла |
| 2 | Коэффициент быстрой срочной ликвидности | 18 | 1,5 и выше - 18 баллов  | менее 1 - 0 баллов | За каждые 0,1 снижения по сравнению с 1,5 снимается по 3 балла  |
| 3 | Коэффициент текущей ликвидности | 16,5 | 3 и выше - 16,5 баллов | менее 2 - 0 баллов | За каждые 0,1 снижения по сравнению с 3 снимается по 1,5 балла |
| 4 | Коэффициент общей финансовой независимости | 17 | 0,6 и выше - 17 баллов | менее 0,4 - 0 баллов  | За каждые 0,01 снижения по сравнению с 0,6 снимается по 0,8 балла |
| 5 | Коэффициент финансовой независимости в части формирования оборотных активов | 15 | 0,5 и выше - 15 баллов | менее 0,1- 0 баллов | За каждые 0,1 снижения по сравнению с 0,5 снимается по 3 балла |
| 6 | Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат | 13,5 | 1 и выше - 13,5 баллов | менее 0,5 - 0 баллов | За каждые 0,1 снижения по сравнению с 1 снимается по 2,5 балла |

Таблица № 2 Группировка предприятий по уровню показателей финансовой устойчивости

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели финансовой устойчивости | Критериальные границы классности предприятий |
|  |  | I класс | II класс | III класс | IV класс | V класс |  |
| 1 | Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,5 и выше – 20 баллов | 0,4– 16 баллов | 0,3– 12 баллов | 0,2 – 8 баллов | 0,1 – 4 балла | менее 0,1 – 0 баллов |
| 2 | Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности | 1,5 и выше – 18 баллов | 1,4– 15 баллов | 1,3– 12 баллов | 1,2-1,1– 9-6баллов | 1– 3 балла | менее 1– 0 баллов |
| 3 | Коэффициент текущей ликвидности | 3 и выше – 16,5 баллов | 2,9–2,7–15-12 баллов | 2,6-2,4 –10,5- 7,5 баллов | 2,3-2,1– 6-3 баллов | 2– 1,5 балла | менее 2– 0 баллов |
| 4 | Коэффициент общей финансовой независимости | 0,6 и выше – 17 баллов | 0,59-0,54 –16,2-12,2 баллов | 0,53-0,48 –11,4-7,4 баллов | 0,47-0,41 –6,6-1,8 баллов | 0,4– 1 балл | менее 0,4– 0 баллов |
| 5 | Коэффициент финансовой независимости в части формирования оборотных активов | 0,5 и выше – 15 баллов | 0,4– 12 баллов | 0,3– 9 баллов | 0,2– 6 баллов | 0,1– 3 балла | менее 0,1– 0 баллов |
| 6 | Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат | 1 и выше – 13,5 баллов | 0,9– 11 баллов | 0,8– 8,5 баллов | 0,7-0,6– 6-3,5 баллов | 0,5– 1 балл | менее 0,5– 0 баллов |
|  | Итого баллов | 100 | 78 | 56 | 35 | 14 | 0 |

Интерпретация указанных классов предприятий по уровню финансового состояния будет следующей:

I класс – предприятия, задолженность которых подкреплена информацией, позволяющей быть уверенным в возврате кредитов и других обязательств в соответствии с договорами с хорошим запасом на возможную ошибку. Такие предприятия оцениваются как высоко финансово устойчивые, с ними можно спокойно иметь дело.

II класс – предприятия, демонстрирующие некоторый уровень риска по задолженности и обязательствам и обнаруживающие определенную слабость финансовых показателей и кредитоспособности. Тем не менее, эти предприятия не рассматриваются как рискованные, так как обладают достаточной финансовой устойчивостью.

III класс – проблемные предприятия, которые вряд ли несут угрозу потери самих средств, вложенных в них, но полное получение процентов, дивидендов, комиссий здесь представляется сомнительным.

IV класс – предприятия, которые, вероятно, вызовут потерю средств, процентов, дивидендов, комиссий даже после реализации обеспечения и принятия всех возможных мер к оздоровлению бизнеса. Относятся к предприятиям особого внимания, так как имеется риск при взаимоотношениях с ними.

V класс – предприятия высочайшего риска, практически неплатежеспособные.

Таким образом, данная методика позволяет на основе интегральной количественной оценки системы показателей финансовой устойчивости идентифицировать общий уровень финансового состояния предприятия.

В числе преимуществ данной методики отметим, что в ней устанавливается вес каждого из показателей финансовой устойчивости в общей оценке финансового положения и тем самым определяется степень участия отдельных параметров в формировании всей картины финансового состояния предприятия. Данная разработка предлагает более гибкую интерпретацию результатов оценки. Если одна из характеристик финансового состояния недостаточно высока, а все остальные вполне приемлемы, предприятие все же может быть признано достаточно финансово устойчивым. Это позволяет преодолеть ограниченность всех методов количественной оценки финансовых характеристик, заключающихся в том, что установленные нормативные значения показателей могут быть обоснованными для одних предприятий и совершенно неприемлемыми для других.

**Глава 3. Оценка и анализ финансового состояния действующего предприятия**

**3.1 Краткая характеристика анализируемого предприятия**

Фирма «Парус» была учреждена в 1993 году в форме акционерного общества закрытого типа. В 1995 году компания была реорганизована в общество с ограниченной ответственностью. Общество на настоящий момент не имеет филиалов, представительств, дочерних или зависимых обществ. Руководство текущей деятельности компании осуществляется единоличным исполнительным органом в лице генерального директора.

Основным видом деятельности ООО «Парус» является туризм. Компания специализируется на чартерных перевозках, оказывает содействие в оформлении выездных документов, а также функционирует как центр реализации туристических путевок. В периоды межсезонья для туристической деятельности ООО «Парус» пополняет свой бюджет за счет торгово-посреднических операций и краткосрочных финансовых вложений.

В целом за период после 1995 года компания вела достаточно успешную деятельность. Это выразилось в расширении рынка сбыта товаров и услуг, увеличении размера имущества и количества занятых в организации работников, укреплении отношений с деловыми партнерами при постоянном поддержании прибыльности работы предприятия.

Среднесписочная численность работников компании в 1997 году составила 36 человек, в 1998 году – 54 человека. Финансовая, бухгалтерская и аналитическая работа на предприятии ведется силами и средствами бухгалтерии и аппарата финансового директора.

ООО «Парус» своевременно предоставляет регулярную отчетность в налоговые, статистические и другие заинтересованные органы. За период существования организация ни разу не подвергалась судебным разбирательствам.

Таким образом, на фоне многих российских предприятий ООО «Парус» в общем можно охарактеризовать как относительно благополучное. Насколько это благополучие соблюдается в отношении его финансового состояния можно выяснить в следующих параграфах.

**3.2 Оценка и анализ финансовой независимости предприятия**

Об уровне и динамике финансовой независимости можно предварительно судить уже в ходе общей оценки имущества и источников формирования средств предприятия. Так, приведенный в таблицах №3 и №4 анализ состава, структуры и динамики активов и пассивов компании показал, что за анализируемый период, равный одному финансовому году, общая величина имущества предприятия выросла на 41,6 %, в то время как размер собственного капитала и его доля в общем объеме источников средств сократились.

Приблизительные расчеты величины собственного капитала выявили, что за отчетный период его размер уменьшился на 19,4 %, а удельный вес в общем объеме капитала понизился с 30,6 % до 17,4 %. По более точным расчетам (с учетом приравненных к собственным источников средств и за вычетом реально не участвующих в хозяйственной деятельности статей баланса) величина действительного собственного и приравненного к нему капитала предприятия за отчетный период сократилась на 11,7 %, а доля в общем объеме источников средств уменьшилась с 62,8 % до 39,2 %.

Все это позволяет сделать вывод, что за рассматриваемый период уровень финансовой самостоятельности предприятия понизился, компания стала более финансово зависимой.

Для того чтобы судить, насколько сильно ухудшилось финансовая независимость за отчетный период и является ли ее нынешний уровень приемлемым для данного предприятия, произведена количественная оценка уровня финансовой независимости предприятия, результаты которой представлены в таблицах №5 и №6 работы.

Приведенный в таблице расчет стоимости чистых активов компании на начало и на конец отчетного периода показал, что за год их величина сократилась на 50,4 %. Причем, если на начало года стоимость чистых активов превышает размер уставного капитала, то в результате произошедшего за год сокращения на конец отчетного периода размер чистых активов стал меньше величины заявленного уставного капитала. Это негативная тенденция для уровня финансовой независимости предприятия.

Факторный анализ динамики чистых активов предприятия показал, что наибольшее влияние на уменьшение их стоимости оказало привлечение краткосрочных займов, а также сокращение суммы денежных средств, находящихся в распоряжении предприятия. На основании этого можно предположить, что наиболее слабым местом в финансовой устойчивости компании является ее краткосрочный аспект, то есть текущая финансово-кредитная и расчетно-платежная политика предприятия.

Анализ рассчитанных коэффициентов финансовой независимости свидетельствует, что за рассматриваемый период уровень финансовой состоятельности предприятия существенно понизился. Так на начало отчетного года значение коэффициента финансовой независимости равно 0,628, то есть капитал предприятия на 62,8 % состоит из собственных и приравненных к ним источников (по уточненной методике расчета). Учитывая, что нормальная минимальная величина этого показателя установлена на уровне 0,5, на начало отчетного года предприятие в части всего капитала можно признать вполне финансово независимым. Однако на конец отчетного периода значение коэффициента сократилось до 0,392, то есть собственный капитал занимает лишь 39,2 % в общем объеме источников средств, что говорит о неудовлетворительном уровне общей финансовой независимости предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами имеет более приемлемую динамику за отчетный период. Несмотря на снижение его величины на 40,8 % (с 0,583 до 0,345), значение этого показателя и на начало и на конец анализируемого периода превышает минимальный критический уровень (0,1), что позволяет нам признать компанию достаточно финансово независимой в части формирования оборотных активов. На начало отчетного периода предприятие обеспечено собственными оборотными средствами на 58,3 %, на конец периода – на 34,5 %.

В части формирования запасов и затрат предприятие также сохраняет достаточную финансовую независимость как на начало, так и на конец отчетного периода. На начало года значение коэффициента финансовой независимости в части формирования запасов и затрат составило 1,979, что почти в 4 раза выше минимальной требуемой величины (0,5), то есть собственный оборотный капитал предприятия более чем в 2 раза превышает стоимость его запасов и затрат. К концу отчетного периода этот показатель сократился на 69 % до величины 0,614 и таким образом приблизился к критическому минимальному уровню.

Анализ значений коэффициента маневренности собственного капитала показывает, что и на начало отчетного периода (значение равно 0,827), и на конец (0,818) лишь незначительная доля собственного капитала связана в малоподвижной долгоокупающейся сфере, а большая часть функционирует в текущей деятельности. Такой уровень коэффициента маневренности вполне соответствует профилю анализируемого предприятия. Уровень этого показателя на начало и конец отчетного года превышает минимальную рекомендуемую величину (0,5), что позволяет сделать вывод о высокой степени маневренности собственного капитала предприятия. За отчетный период величина коэффициента сократилась незначительно – на 1,1 %

Таким образом, за анализируемый период происходило снижение всех показателей финансовой независимости предприятия, что свидетельствует об ослаблении его финансовой самостоятельности, причем уровень общей финансовой независимости сократился ниже допустимого. Чтобы выявить причины этого ухудшения, необходимо провести более детальный анализ состава, структуры и динамики источников средств компании и направлений их использования.

Прежде всего отметим, что за отчетный период предприятие не имело убытков (нулевая сумма по строке 390 баланса) и задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал (отсутствие сумм по строке 244 баланса). Таким образом, иммобилизация собственного капитала в эти статьи не могла стать причиной снижения финансовой независимости. Проведенный в таблице №6 анализ состава, структуры и динамики собственных источников средств предприятия свидетельствует, что в структуре собственного и приравненного к нему капитала наибольший удельный вес имеют привлеченные источники средств, причем их доля за отчетный период повысилась с 51,3 % до 55,5 %. Для самого предприятия это может быть вполне приемлемо, поскольку оно может достаточно легко использовать средства доходов будущих периодов, фондов потребления и резервов предстоящих расходов и платежей по своему усмотрению. С точки же зрения кредиторов предприятия, которые в большей степени ориентируются на более статичные источники средств, структуру собственного приравненного к нему капитала предприятия нужно признать далеко не идеальной.

Тем не менее, наибольшее сокращение величины собственного и приравненного к нему капитала в отчетном периоде (80,5%) было вызвано уменьшением размера не привлеченных, а собственных источников средств. В свою очередь собственный капитал предприятия уменьшился за счет сокращения только одной статьи – «Нераспределенная прибыль прошлых лет». Если на начало отчетного периода ее величина занимала 20,3 % в общем объеме собственного и приравненного к нему капитала, то к концу периода эта статья была полностью израсходована.

Рост величины собственного капитала в отчетном году наблюдался только по статье 420 «Добавочный капитал». Но этот рост был слишком незначительным, чтобы изменить отрицательную динамику собственных и приравненных к ним источников средств.

Суммы по остальным статьям собственного капитала («уставный капитал», «Резервный капитал» и «Фонды накопления») в отчетном году оставались неизменными. Причем преобладающий удельный вес в структуре собственных источников средств и на начало, на конец периода имеет уставный капитал, что является положительным моментом для финансовой независимости, поскольку этот источник средств, как правило, отличается высокой степенью постоянности и не имеет социальных ограничений по направлениям его использования.

Таким образом, краткий анализ состава, структуры и динамики собственного капитала предприятия позволяет сделать вывод о том, что одной из причин снижения финансовой независимости в рассматриваемом периоде стало сокращение величины собственных источников средств, которое произошло главным образом за счет полного использования нераспределенной прибыли прошлых лет.

Однако в гораздо большей степени снижение финансовой самостоятельности предприятия было вызвано не уменьшением величины собственного капитала, а ростом объема заемных источников средств. Так, если за отчетный год величина собственного и приравненного к нему капитала сократилась на 11,7 %, то при этом объем заемного капитала вырос на 68,5 %. Поэтому в большей мере причины ухудшения уровня финансовой независимости следует искать в росте заемных средств.

Необходимо также отметить как положительный момент отсутствие у предприятия просроченной кредиторской задолженности, не погашенных в срок займов, кредитов и иных «больных» статей пассива. Это говорит о том, что компания в последнее время не испытывала затруднений с погашением привлеченных средств, и, скорее всего, рост ее финансовой зависимости еще рано расценивать как критический для уровня ее финансового состояния.

Однако делать какие-либо выводы об уровне финансового состояния предприятия, основываясь только на параметрах финансовой независимости, было бы некорректно. Необходимо дополнить их анализом платежеспособности предприятия, который поможет подтвердить или опровергнуть выявленные ранее тенденции, а также провести комплексную оценку финансового состояния.

**3.3 Оценка и анализ платежеспособности предприятия**

Предварительная оценка платежеспособности предприятия может быть произведена чисто визуально по данным баланса. Так, на начало отчетного периода сумма денежных средств предприятия превышает его краткосрочные обязательства, которые состоят только из кредиторской задолженности. Отсюда можно заключать, что на начало отчетного периода предприятие является абсолютно платежеспособным.

Однако на конец отчетного периода величины денежных средств организации явно недостаточно для погашения всех ее краткосрочных обязательств. Насколько недостаточно – мы сможем выяснить в процессе количественной оценки и дальнейшего анализа платежеспособности.

Как уже отмечалось ранее, минимальным условием платежеспособности предприятия является наличие у него ненулевой величины чистых оборотных активов (или собственного оборотного капитала). Анализируемая компания имеет чистые оборотные активы как на начало, так и на конец отчетного периода. Однако их величина за период сократилась на 12,7 %. Это может быть признаком снижения уровня ее платежеспособности.

Для количественной оценки платежеспособности предприятия в таблицах № 8 и № 9 была произведена аналитическая группировка имущества по степени ликвидности и капитала по степени срочности погашения. Результаты группировки показали, что за отчетный период произошло сокращение величины немедленно реализуемых активов на 44,3 %, а также уменьшение доли этой группы активов в общей структуре имущества с 45,1 % на начало до 17,7 % на конец года. Напротив, стоимость быстро реализуемых активов предприятия возросла за рассматриваемый период на 92,7 %, увеличился также их удельный вес в общей величине имущества с 24,4 % до 33,9 %. Наблюдался также рост величины (на 196,9 %) и доли в общем объеме имущества (с 19,7% до 41,2 %) медленно реализуемых активов. Но при этом происходило снижение стоимости (на 7,3 %) и доли (с 10,9 % до 7,1%) трудно реализуемых активов предприятия.

Однако нельзя судить, является ли такая динамика опасной для платежеспособности компании, не сопоставив различные по степени ликвидности группы средств с соответствующими группами обязательств по степени срочности погашения.

Произведенная в таблице № 9 аналитическая группировка капитала предприятия по степени срочности погашения выявила, что за отчетный год незначительно возросла стоимость наиболее срочных обязательств предприятия (на 10 %), хотя доля их в общей структуре капитала сократилась с 20 % до 15,6 %. Наблюдался также рост величины и удельного веса краткосрочных пассивов компании (на 273,4 % и 28,1% соответственно). При этом у предприятия и на начало, и на конец отчетного периода совсем отсутствуют среднесрочные обязательства. А вот величина постоянных пассивов предприятия сократилась на 11,7 % и доля их в общей величине источников средств снизилась с 62,8 % до 39,2 %.

Анализируя данные таблицы на начало периода, можно сделать вывод, что на начало года величины немедленно реализуемых активов с избытком хватает для погашения наиболее срочных обязательств, стоимости всех активов со сроком реализации до 3 месяцев с избытком хватает для оплаты всех обязательств, требующих погашения в ближайшие 3 месяца, а суммарной величины всех фондов предприятия со сроком реализации до 12 месяцев предостаточно для погашения всей задолженности со сроком оплаты до 12 месяцев. То есть, соблюдаются все 4 неравенства ликвидности:

А1 >П1

###### А1 + А2 >П1 + П2

###### А1 + А2 + А3 >П1 + П2 + П3

А4 <П4

Таким образом, на начало периода предприятие имеет абсолютно ликвидный баланс и не должно испытывать трудностей с платежеспособностью.

Анализ данных таблиц на конец отчетного периода показывает, что на конец года стоимости немедленно реализуемых активов достаточно для погашения наиболее срочных обязательств, однако активов со сроком реализации до 3 месяцев уже не хватает для погашения всех обязательств, требующих оплаты в ближайшие 3 месяца. Надо отметить, что это является довольно опасной тенденцией для платежеспособности предприятия, поскольку, если предприятие не сможет погасить свои срочные обязательства в течение 3 месяцев с наступления даты их оплаты, то в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» оно может быть признано банкротом.

Далее, на конец отчетного периода активов предприятия со сроком реализации до 12 месяцев вполне хватает для погашения обязательств со сроком реализации до 12 месяцев. Тогда неравенства ликвидности предприятия на конец отчетного периода будут иметь следующий вид:

А1 >П1

###### А1 + А2 <П1 + П2

###### А1 + А2 + А3 >П1 + П2 + П3

А4 <П4

Отклонение знака второго неравенства ликвидности от оптимального позволяет сделать вывод о нарушении ликвидности баланса на конец года, а также с большой долей вероятности прогнозировать, что предприятие в ближайшее время может оказаться не в состоянии в срок погасить свои обязательства с периодом оплаты до 3 месяцев, и если эта неспособность оплатить свои обязательства продлится свыше 3 месяцев, то оно может быть признано банкротом.

Произведенные в таблице № 10 расчеты показывают, что на начало года компания имеет значение коэффициента текущей ликвидности 2,395, что превышает минимальную требуемую величину, равную 2. То есть, на начало отчетного периода краткосрочные обязательства предприятия более чем в 2 раза обеспечены его текущими активами, и его можно признать вполне устойчивым в плане платежеспособности. Однако, на конец отчетного периода значение коэффициента сократилось на 36,3 % до 1,526 и вышло за минимальную границу (2), что, по крайней мере формально, требует сделать вывод о неплатежеспособности предприятия.

Коэффициент срочной платежеспособности на начало периода также имеет вполне приемлемое значение 1,867, что превышает требуемый минимум, равный 1. Но в результате сокращения на 54,5 % на конец года коэффициент снизился до 0,849, что говорит о недостатке активов со сроками реализации до 3 месяцев для погашения краткосрочных обязательств предприятия. Поэтому, если на начало периода предприятие вполне отвечает требованию срочной платежеспособности, то на конец года условие уже не соблюдается.

В части абсолютной платежеспособности компания демонстрирует более благоприятную динамику в отчетном периоде. Несмотря на сокращение величины коэффициента абсолютной ликвидности с 1,212 на начало года до 0,292 на конец года (на 75,9 %), учитывая, что критическое значение этого показателя равно 0,2, предприятие можно признать вполне платежеспособным в плане погашения наиболее срочных обязательств как на начало, так и на конец отчетного периода.

Таким образом, в рассматриваемом периоде происходило существенное снижение значений всех показателей ликвидности, причем по двум основным из них предприятие формально должно быть признано неплатежеспособным на конец периода. Такое снижение коэффициентом ликвидности от абсолютно нормальных величин в начале года до совершенно неприемлемых уровней на конец этого периода, несомненно, свидетельствует о значительном ухудшении платежеспособности предприятия.

Одной из причин ухудшения платежеспособности компании в отчетном году стало увеличение сумм по так называемым «больным» статьям актива баланса. Так, в отчетном периоде у предприятия появились краткосрочные финансовые вложения, не обладающие абсолютной ликвидностью, что составляет 8 % от общей величины его имущества, а также просроченная дебиторская задолженность, что равно 1,5 % от всей стоимости имущества.

Однако иммобилизацию средств в этих статьях нельзя считать главным «виновником» ухудшения платежеспособности, поскольку их стоимость занимает лишь очень небольшой удельный вес в общем объеме имущества.

Уровень платежеспособности зависит не только от наличия у предприятия ликвидных средств, но и от потребности в этих средствах для погашения срочных обязательств. В отчетном периоде происходил рост величины краткосрочных пассивов предприятия ( на 273,4 %), намного превышающий темпы динамики всех групп ликвидных средств. Главным фактором роста краткосрочных обязательств компании в отчетном году стало привлечение краткосрочных займов, которые составили 41,4 % от общей величины капитала.

Таким образом, как и в отношении финансовой независимости, главной причиной ухудшения платежеспособности предприятия в отчетном периоде явился чрезвычайно высокий рост объемов краткосрочного заимствования, не согласованный с величиной имеющихся у предприятия ликвидных средств, необходимых для своевременного погашения текущих займов. Такая разбалансированность ликвидных средств и краткосрочных обязательств компании могла быть причиной непродуманной текущей финансово-кредитной и расчетно-платежной политики. Однако, при определенных условиях, она могла быть вызвана и насущными требованиями хозяйственной деятельности предприятия. Обоснованно судить об этом нельзя, не дополнив показатели финансовой независимости и платежеспособности характеристикой результативности работы предприятия.

Однако уже на базе двух параметров (финансовой независимости и платежеспособности) можно провести комплексную оценку финансового состояния предприятия в части финансовой устойчивости предприятия. В таблице № 11 приведена оценка финансовой устойчивости предприятия. На начало отчетного периода предприятие вполне соответствует II классу финансовой устойчивости (в уточненном варианте расчета), то есть относится к предприятиям, имеющим некоторый уровень риска по задолженности и обязательствам и обнаруживающим определенную слабость финансовых показателей и кредитоспособности, но тем не менее не рассматривается как рискованное и обладает достаточной финансовой устойчивостью. Однако на конец отчетного периода и по этой методике предприятие относится к V классу финансовой устойчивости, то есть к предприятиям высочайшего риска, практически неплатежеспособным. Это служит очень серьезным основанием для вывода о неудовлетворительном финансовом состоянии рассматриваемого предприятия на конец года. Тем не менее, для большей объективности необходимо дополнить проведенное исследование анализом результативности функционирования предприятия за отчетный период.

**3.4 Оценка и анализ результативности функционирования предприятия**

Произведенный в таблице №12 анализ динамики и интенсивности экономического роста предприятия показал, что за отчетный период произошло увеличение размера имущества, рост объемов выручки от реализации и прибыли. Это говорит о расширении размеров финансово-хозяйственной деятельности компании. Экономический рост предприятия достигался интенсивным (эффективным) путем. В целом это является положительной тенденцией для финансового состояния предприятия, так как повышение эффективности хозяйствования, при прочих равных условиях, должно привести к высвобождению части ресурсов (в том числе и ликвидных средств), к снижению потребности предприятия в заемном капитале, к росту отдельных статей собственных источников средств (например, прибыль).

Вывод о повышении эффективности деятельности предприятия в отчетном году подтверждается и результатами анализа показателей рентабельности (таблица №13). В рассматриваемом периоде величина чистой прибыли выросла на 84,4 %, рентабельность авансированного капитала увеличилась на 34,5 %, рентабельность собственного капитала – на 80,2 %. Причем рост рентабельности всего капитала сопровождался повышением чистой рентабельности собственного капитала на 60,2 %, что говорит о выгодности предпринятого компанией привлечения заемных средств не только для кредиторов, но и для собственников предприятия. Это привело к повышению доходности собственного капитала и росту величины чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после выплаты процентов за заемные средства из чистой прибыли.

Однако в отчетном году наблюдался очень незначительный, по сравнению с предыдущими показателями, рост рентабельности реализованной продукции – на 11,8 %. Это говорит о том, что компания в отчетном периоде извлекала наибольший доход не от продажи товаров, услуг, а от финансовых и прочих операций, не имеющих отношения к ее основной деятельности.

Анализ показателей ресурсоотдачи свидетельствует о том, что в рассматриваемом периоде также значительно повысилась эффективность использования ресурсов предприятия (таблица №14). Так, ресурсоотдача всего имущества в целом увеличилась на 52,2 %, фондоотдача основных средств возросла на 89,5 %, производительность труда – на 67,8 %.

В отчетном году происходило и ускорение оборачиваемости различных видов активов и источников их формирования, что показывает таблица № 20. Скорость оборота собственного капитала повысилась на 103,7 %, а скорость оборота всего капитала – на 52,2 %. Такое превышение роста оборачиваемости собственных средств над ростом общей величины свидетельствует об усилении недостаточности собственного капитала для финансирования оборота предприятия и росте финансовой зависимости, что уже было выявлено ранее.

Сопоставление показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности демонстрирует, что за отчетный период происходил рост скорости оборота задолженностей (на 44,3 % и 46,2 % соответственно). Причем на начало и на конец года оборачиваемость дебиторской задолженности примерно в 3 раза превышает аналогичный показатель по кредиторской задолженности. С одной стороны, это является положительным моментом, так как предприятие привлекает в свой оборот бесплатные или очень дешевые источники средств на более выгодных условиях, нежели кредитует само, и тем самым в условиях инфляции перераспределяет часть доходов от платежно-расчетных операций в свою пользу. Но с другой стороны, превышение стоимости кредиторской задолженности над дебиторской может привести к росту финансовой зависимости предприятия, что и произошло в отчетном периоде.

Наиболее медленными темпами из всех показателей оборачиваемости в отчетном году росла оборачиваемость запасов и затрат (на 17,7%). Это подтверждает предположение, что компания в рассматриваемом периоде не использовала свою основную деятельность как главный источник извлечения прибыли.

Как уже ранее отмечалось, существует тесная взаимосвязь между финансовой устойчивостью и результативностью деятельности предприятия. Расчеты показали, что увеличение рентабельности собственного капитала в отчетном периоде на 58,4 % было вызвано повышением рентабельности авансированного капитала и на 41,6 % - ростом финансовой зависимости предприятия. В свою очередь увеличение рентабельности авансированного капитала произошло под воздействием двух факторов: роста оборачиваемости авансированного капитала и снижением рентабельности реализованной продукции.

То есть, рост рентабельности собственных средств предприятия в отчетном периоде происходил одновременно со снижением уровня финансовой независимости и сокращением величины одного из показателей рентабельности продаж. Это отражает довольно – таки опасную тенденцию результативности работы предприятия: в погоне за прибылью оно потеряло контроль над своей финансовой устойчивостью, что привело к значительному ухудшению общего уровня финансового состояния и в настоящее время фактически угрожает предприятию банкротством.

Кроме того, повышение доходности своих операций компания проводила, видимо, в ущерб своей основной деятельности, что может подорвать ее устойчивость в перспективе.

Наконец, тот факт, что значительное повышение эффективности функционирования в отчетном периоде предприятие не использовало для укрепления финансовой устойчивости, а напротив, потеряло в этом параметре, говорит о нерационально проводимой предприятием финансово-кредитной и расчетно-платежной политики, а также о неосмотрительном расходовании чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Характерно, что на начало отчетного периода предприятие тоже имело неплохие показатели результативности работы, но при этом поддерживало достаточно хороший уровень финансовой устойчивости. А значит, в рамках этого конкретного предприятия достижение приемлемого уровня доходности может сочетаться с одновременным соблюдением достаточной финансовой устойчивости, что и будет означать высокий уровень финансового состояния в целом. Но для этого финансовому менеджеру компании необходимо научиться регулировать одновременно два ключевых параметра финансового положения – финансовую устойчивость и результативность деятельности, иначе снижение уровня одного из них неминуемо приведет к ухудшению другого.

В качестве мер по оздоровлению сложившегося критического финансового положения предприятия можно предложить следующие:

* возможную пролонгацию краткосрочных займов предприятия, с тем, чтобы срок их погашения наступал не ранее чем через 3 месяца после отчетной даты, поскольку предприятие располагает достаточным объемом активов со сроком реализации от 3 до 12 месяцев;
* приведение заявленной величины уставного капитала в соответствие с фактической стоимостью чистых активов, как того требует законодательство, иначе предприятие может быть ликвидировано в судебном порядке;
* более рациональное использование остающейся в распоряжении предприятия чистой прибыли, первоочередное направление ее на пополнение собственных оборотных средств;
* строгое планирование текущей и перспективной финансово-кредитной и платежно-расчетной политики: построения прогнозной отчетности, баланса ликвидности;
* поддержание сбалансированности между темпами роста результативности и финансовой устойчивости предприятия. Если новое выгодное вложение подрывает финансовую устойчивость, то компании лучше отказаться от такого вложения, тем более, что она и без привлечения заемных средств имеет очень неплохие показатели эффективности деятельности и незначительное снижение размера прибыли не ставит под угрозу ее существование;
* сохранение достаточной интенсивности основной деятельности, которая является базой устойчивости предприятия независимо от наличия иных источников получения дохода;
* контроль за дебиторской задолженностью, краткосрочными финансовыми вложениями и всеми другими видами средств с целью недопущения иммобилизации ресурсов в просроченных, неликвидных, залежалых и иных трудно реализуемых активах.

В заключении этого параграфа отметим, что общий уровень финансового состояния анализируемого предприятия за отчетный период значительно ухудшился и является на конец года критическим, хотя и не безнадежным. Интересная особенность данного предприятия заключается в наличии прекрасных показателей результативности деятельности при совершенно неудовлетворительном уровне финансовой устойчивости. причем за рассматриваемый период произошло резкое ухудшение финансовой устойчивости предприятия от почти идеальной в начале года до равноценной несостоятельности на конец года при одновременном улучшении показателей эффективности функционирования.

Все это позволяет сделать вывод, что столь резкое снижение уровня финансового положения компании является скорее следствием нерациональной политики управления финансами на предприятии, чем признаком непоправимого ухудшения всей финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому оздоровление финансового состояния данного предприятия вполне достижимо при осуществлении целенаправленной и постоянной работы.

**Заключение**

Итак, мы выяснили, что хорошее финансовое состояние служит залогом успешной деятельности любого предприятия. При этом само финансовое состояние представляет собой комплексное понятие, включающее несколько характеристик. Проведенное в данной работе исследование позволило сделать следующие выводы.

В настоящее время в финансовой науке и практике не существует единой методики изучения финансового состояния. Оценка и анализ финансового положения – это всегда авторская разработка. Тем не менее, чтобы претендовать на объективность, любая методика анализа финансового состояния должна предусматривать проведение оценки по крайней мере по трем основным параметрам: финансовая независимость, платежеспособность и результативность функционирования предприятия. Игнорирование хотя бы одного из указанных параметров ведет к существенным искажениям результатов анализа.

существует тесная взаимосвязь между всеми параметрами финансового состояния предприятия. Так, повышение результативности деятельности приводит к увеличению чистой прибыли и других источников собственных средств, что выражается в укреплении финансовой независимости и платежеспособности организации. Аналогично и рост уровня финансовой устойчивости предприятия повышает его привлекательность для инвесторов, кредиторов, деловых партнеров, что в итоге приведет к увеличению результативности работы.

Однако, необходимо учитывать, что размер фактора не всегда воздействует на изменение финансового положения однонаправленно. Например, наличие избыточных денежных средств у предприятия гарантирует высокую платежеспособность, но это не дает возможность извлечь дополнительную прибыль от их использования в обороте предприятия и тем самым тормозит рост результативности. Другой пример – факторная модель Дюпона – демонстрирует, что рост рентабельности может достигаться при одновременном усилении финансовой зависимости. Наличие такой сложной и противоречивой взаимосвязи ставит проблему поиска оптимальных соотношений между уровнями различных параметров финансового состояния предприятия.

В некоторой мере, указанные оптимальные соотношения задаются действующим нормативно – правовым регулированием финансового положения, предписывающим минимальные критические значения отдельных показателей. Но предложенные российским законодательством порядок расчета показателей, их количество и состав, нормативные значения, по мнению многих специалистов, далеко не бесспорны.

Не существует каких-либо унифицированных критериев финансовых показателей, которые были бы приемлемы для всех предприятий. Их величины следовало бы, по крайней мере, варьировать по отраслям и видам деятельности. Поэтому значения финансовых параметров могут служить лишь ориентировочными индикаторами уровня финансового состояния, но никак ни основанием для принятия каких-либо категоричных выводов.

Ограниченность оценки и анализа финансового состояния в определенной мере обусловлена и несовершенством информационного обеспечения. Официальная бухгалтерская отчетность, конечно, отвечает требованиям унифицированности и сопоставимости, но не дает всех данных для объективной и полной оценки. Данные аналитического и управленческого учета более разносторонние, но являются недоступными для внешних пользователей информации.

Поэтому при интерпретации результатов оценки финансового состояния необходимо учитывать объем и качество информационного обеспечения, вид деятельности и иные особенности предприятия.

Сравнительный анализ методик изучения финансового положения показал, что оценка всех основных финансовых показателей предполагает обычно два варианта их расчета: упрощенный вариант, основанный только на данных бухгалтерской отчетности, и уточненный вариант – с привлечением дополнительных данных аналитического и управленческого учета. При этом в ходе предварительной характеристики финансового положения достаточно рассчитать показатели по упрощенной методике, а для дальнейшего углубленного анализа необходимо использовать более точные расчеты.

Необходимо также отметить, что наличие сколь угодно большого числа отдельных показателей финансовой независимости, платежеспособности и результативности деятельности не позволяет количественно оценить, насколько приемлемым является уровень финансового состояния в целом. Поэтому характеристику финансового положения предприятия по отдельным параметрам необходимо дополнять комплексной оценкой его общего уровня.

Проведенный практический анализ финансового состояния предприятия подтвердил выявленные в теоретической части работы закономерности. Сопоставление оценок финансового состояния ООО «Парус» на начало и на конец отчетного года показало, что за рассматриваемый период уровень финансового положения компании значительно ухудшился: от вполне приемлемого на начало года до совершенно неудовлетворительного на конец периода. При этом ухудшение происходило только за счет снижения показателей финансовой устойчивости при одновременном росте результативности деятельности предприятия. Это подтверждает сделанный ранее вывод, что рост рентабельности хозяйствующего субъекта не всегда приводит к улучшению его финансового положения. Этот рост может сопровождаться усилением финансовой зависимости предприятия.

Результаты оценки финансового состояния по различным методикам однозначно свидетельствуют о том, что на конец рассматриваемого периода предприятие может быть признано неплатежеспособным. Основная причина такого ухудшения финансового положения, по мнению автора, заключается в том, что в погоне за высокой прибылью администрация компании не уделяла должного внимания поддержанию финансовой устойчивости на достаточном уровне, что и привело к разбалансированности величин ликвидных средств и краткосрочных обязательств предприятия.

Углубленный анализ факторов ухудшения финансового состояния предприятия показал, что главным «виновником» этого ухудшения стало привлечение в отчетном периоде краткосрочных займов, не подкрепленное наличием достаточного объема ликвидных активов для их погашения.

Тем не менее, автор работы не станет категорично предсказывать наступление банкротства данного предприятия в ближайшее время. Принятие ряда мер по оздоровлению финансового положения могло бы снять с предприятия угрозу несостоятельности. К числу этих мер относятся: более рациональное использование ресурсов, проведение более продуманной финансово-кредитной и платежно-расчетной политики, поддержание сбалансированности между уровнями финансовой устойчивости и результативности деятельности предприятия, внедрение методов прогнозирования и планирования финансового состояния, а также оперативное регулирование его уровня.

Таким образом, проведенное исследование финансового положения предприятия показало, что даже при внешней благополучности деятельности (росте рентабельности, оборачиваемости, ресурсоотдачи, увеличении имущества) финансовое состояние предприятия может на самом деле ухудшаться и в конце концов может привести к признанию его, по крайней мере формально, банкротом.

Все это еще раз подтверждает основную идею данной работы о том, что на каждом предприятии должна проводиться постоянная работа по комплексной оценке, анализу, оперативному регулированию, планированию и оптимизации финансового состояния. Именно такая практическая работа превращает финансовый менеджмент из теории в надежный инструмент управления финансами предприятия.

**Список литературы**

1. Астахов В.П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством. – М.: Ось-89, 1996.
2. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 1994.
3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 1997.
4. Глазов М.М. Методика финансового анализа: новые подходы. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996.
5. Дж. Ван Хорн (под редакцией Соколова Я.В.) Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1996.
6. Ефимова О.В. Анализ показателей ликвидности. // Бухгалтерский учет. – 1997. - №6
7. Ефимова О.В. Анализ потребности в собственном оборотном капитале. Методы составления прогнозного баланса. // Бухгалтерский учет. – 1996. - №4
8. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия: (Практ. пособие). – М.: Бизнес-шк. «ИНТЕЛ-Синтез», 1994.
9. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Бухгалтерский учет, 1996.
10. Ковалев В.В. Анализ финансового состояния и прогнозирование банкротства. – СПб.: Аудит-Ажур, 1994.
11. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1996.
12. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. – М.: ДИС-МВ-Центр, 1994.
13. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: ИКЦ-ДИС, 1997.
14. Кричевский А.Н. Как улучшить финансовое состояние предприятия. Бухгалтерский учет. – 1996. - №12
15. Купчина А.П. Анализ финансовой деятельности с помощью коэффициентов // Бухгалтерский учет. – 1997. - №2.
16. Куштуев А.А. Показатели платежеспособности и ликвидности в оценке кредитоспособности заемщика. // Деньги и кредит. – 1996. - №12.
17. Мазурова И.И., Романовский М.В. Варианты прогнозирования и анализа финансовой устойчивости организации: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1995.
18. Макаров А.С., Мизиковский Е.А. Оценка структуры баланса и несостоятельности предприятия. // Бухгалтерский учет. – 1996. - №3.
19. Малич В.А. Анализ финансовой деятельности предприятия. – СПб., 1995.
20. Новодворский В.Д., Хорин А.Н. Об оценке дебиторской и кредитоской задолженности. // Бухгалтерский учет. – 1996. - №1
21. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Финансы и статистика, 1995.
22. Справочник финансиста предприятия – М.: ИНФРА-М.,1996
23. Фащевский В.Н. О платежеспособности предприятий. // Финансы. – 1997. - №3.
24. Финансовый анализ деятельности фирмы. – М.: Крокус Интернейшнл, 1992.
25. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник /под ред. Е.С. Стояновой. – М.: изд-во Перспектива, 1996.
26. Хелферт Э. Техника финансового анализа. – М.: Аудит, 1996.
27. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М., 1996.

**Приложение**

Таблица № 3. Анализ состава, структуры и динамики имущества предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды и группы имущества | Код строки баланса | На началопериода | На конецпериода | Измененияза период |
|  |  | сумма | % | сумма | % | сумма | % |
| Имущество – всегоРегулирующие статьи баланса, не относящиеся к имуществу, в т.ч* задолженность участников по взносам в уставный капитал
* убытки

Имущество, реально функционирующее в хоз. деят-ти всего, в т.ч.* имущество, вложенное в деят-ть других организаций – всего, в т.ч.
* долгосрочные финансовые вложения
* прочие внеоборотные активы
* долгосрочная дебиторская задолженность
* краткосрочные финансовые вложения в деятельность других организаций – всего, в т.ч.:
* инвестиции в зависимые обществ
* прочие краткосрочные финансовые вложения
* имущество, вложенное в развитие собственной хозяйственной деятельности – всего, в т.ч.
* незавершенное строительство
* собственные акции, выкупленные у акционеров
* имущество, реально функционирующее в текущей основной деятельности – всего, в т.ч.
* нематериальные активы – всего: в т.ч.

- организационные расходы- патенты, лицензии, товарные знаки и иные аналогичные ценности* основные средства – всего, в т.ч.

- земельные участки и объекты природопользования- здания, сооружения, машины и оборудование* запасы – всего, в т.ч.

- сырье,материалы и другие аналогичные ценности- животные на выращивании и откорме- малоценные и быстроизнашивающиеся предметы- затраты в незавершенном производстве- готовая продукция и товары для перепродажи- товары отгруженные- расходы будущих периодов- прочие запасы и затраты* налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям
* краткосрочная дебиторская задолженность – всего, в т.ч.

- покупатели и заказчики- векселя к получению- задолженность дочерних и зависимых обществ- авансы выданные- прочие дебиторы* денежные средства – всего, в т.ч.

- касса- расчетные счета- валютные счета- прочие денежные средства* прочие оборотные активы
* имущество, реально функционирующее в текущей основной деятельности, вложенное во внеоборотные активы
* имущество, реально функционирующее в текущей основной деятельности, вложенное в оборотные активы – всего, в т.ч.

- эксплуатационное (операционное) имущество, вло -женное в оборотные активы* имущество, реально функционирующее в хозяйственной деятельности, вложенное во внеоборотные активы
* имущество, реально функционирующее в хозяйственной деятельности, вложенное в оборотные активы – всего. в т.ч.
* имущество, реально функционирующее в хозяйственной деятельности, вложенное в материальные оборотные средства сферы производства
* имущество, реально функционирующее в хозяйственной деятельности, вложенное в оборотные средства сферы обращения
* имущество, вложенное в инвестиционную деятельность
* имущество, вложенное в финансовую деятельность
* имущество, вложенное в текущие оборотные активы
 | 399244+390244390399-244-390140+150+230++250-252140150230250-252251253130+252130252110+120+210++220+240-244+260+270110111112120121122210211212213214215216217218220240241242243245246260261262263264270110+120210+220+240--244+260+270210+220++240-244190290-244210-216+220230+240-244+216+250++260+270190250290-244-230 | 460235---46023513525---13525-13525---44670944145-4414545705-45705120699--20161612586154-16404-95237235072350----19401842659235597398--50120396590202572501204101151302222798935012013525410115 | 100---1002,9---2,9-2,9---971,0-1,09,9-9,926,2--0,43,518,7-3,6-2,115,715,7----42,20,920,121,2--10,986,244,010,989,128,360,810,92,989,1 | 651699---651699120694---120694-120694---5310054104-410442359-42359339846--1435865581247095-12812-405185683556835----4734329402753316870--464634845424371994646360523638036422487246463120694605236 | 100---10018,5---18,5-18,5---81,50,6-0,66,5-6,552,1--2,210,137,9-2,0-6,28,78,7----7,30,54,22,6--7,174,467,17,192,958,434,57,118,592,9 | 191464---191464107169---107169-107169---84296-311--311-3346--3346219147--1234249456160941--3592-30995-15515-15515-----146675-1325-64822-80528---3657879522346273657195121250142-55021-3657107169195121 | 41,6---41,6792,3---792,3-792,3---18,9-7--7-7,3--7,3181,6--612,2306,7186,8--21,9-325,4-21,4-21,4-----75,6-31,1-70,2-82,7---3,822,2115,8-7,347,6192,1-19,7-7,3792,347,6 |

Таблица № 4. Анализ состава, структуры и динамики капитала предприятия.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды и группы капитала | Код строки баланса | На начало периода | На конец периода | Изменения запериод |
|  |  | сумма | % | сумма | % | сумма | % |
| Капитал – всегоРегулирующие статьи баланса, не относящиеся к капиталу, в т.ч.* задолженность участников по взносам в уставный капитал
* убытки

Капитал, фактически находящийся в хозяйственном распоряжении предприятия – всего, в т.ч.* собственный капитал – всего, в т.ч.
* уставный капитал – всего, в т.ч.

- фактически сформированный уставный капитал* добавочный капитал
* резервный капитал – всего, в т.ч.
* резервные фонды, образованные в соответствии с за –конодательством
* резервы, образованные в соответствии с учредительными документами
* фонды накопления
* фонд социальной сферы
* целевые финансирование и поступления
* нераспределенная прибыль прошлых лет – всего, в т.ч.
* разность между нераспределенной прибылью и непокрытыми убытками прошлых лет
* нераспределенная прибыль отчетного года – всего, в т.ч.
* разность между нераспределенной прибылью и непокрытыми убытками отчетного года
* собственный капитал, фактически находящийся в хозяйственном распоряжении предприятия – всего, в т.ч.
* в действительности не относящиеся к собственным источники средств IV раздела баланса - целевые финансирование и поступления
* действительный собственный капитал, фактически находящийся в хозяйственном распоряжении
* привлеченные источники средств, приравненные к собственному капиталу – всего, в т.ч.
* доходы будущих периодов
* фонды потребления
* резервы предстоящих расходов и платежей
* действительный собственный и приравненный к нему капитал, фактически находящийся в хозяйственном распоряжении
* долгосрочный заемный капитал – всего, в т.ч.
* долгоср. заемные ср-ва, подлежащие погаш-ю в отчетном году (приравненные к краткоср-ым заемным средствам)
* постоянный капитал (по упрощенной методике)
* действительный постоянный капитал (по уточненной методике) с учетом приравненных к собственным источников средств, фактически находящийся в хозяйственном распоряжении предприятия
* краткосрочные заемные средства – всего, в т.ч.
* кредиты банков
* прочие займы
* платный заемный капитал – всего, в т.ч.
* платный заемный капитал, направленный на вложения во внеоборотные активы
* платный заемный капитал, направленный на вложения в оборотные активы
* кредиторская задолженность – всего, в т.ч.
* внешняя кредиторская задолженность – всего, в т.ч.
* поставщики и подрядчики
* векселя к уплате
* задолж-ть перед дочерними и зависимыми общ-ми
* по социальному страхованию и обеспечению
* задолженность перед бюджетом
* авансы полученные
* прочие кредиторы
* внутренняя кредиторская задолженность по оплате труда
* расчеты по дивидендам
* прочие краткосрочные пассивы
* заемный капитал (по упрощенной методике) – всего, в т.ч.
* краткосрочные долговые обязательства
* заемный капитал (по уточненной методике) – всего, в т.ч.
* краткосрочные долговые обязательства
* бесплатный заемный капитал (по упрощенной методике)
* бесплатный заемный капитал (по уточненной методике)
 | 699244+390244390699-244-390490410410-244420430431432440450460470470-310480480-320490-244-390460490-244--390-460640+650+660640650660490-244-390-460+640+650++660590данные ан.учета490+590490-244-390-460+640+650+660+590-дан-ные ан.учета610611612510+610данные формы №5510+610--данные ф. №5620620-624621622623625626627628624630670590+690690460+590+690-640-650-660690-640-650-660520+690-610460+520+620+630+670 | 460235---4602351408628250082500591912375-1237511445--2862328623--140862-140862148168-15918132250289030--140862289030------171205152732131639--720313890--18473--319373319373171205171205319373171205 | 100---10030,617,917,91,32,7-2,72,5--6,26,2--30,6-30,632,2-3,528,762,8--30,662,8------37,233,228,6--1,63,0--4,0--69,469,437,237,269,437,2 | 651699---6516991135748250082500725412375-1237511445------113574-113574141570--141570255144--113574255144269973-269973269973-26997312658210430279605--868616011--22280--538125538125396555396555268152126582 | 100---10017,412,712,71,11,9-1,91,8------17,4-17,421,7--21,739,2--17,439,241,4-41,441,4-41,419,416,012,2--1,32,5--3,4--82,682,660,860,841,119,4 | 191464---191464-27288--1335-------28623-28623---27288--27288-6598--159189320-33886---27288-33886269973-269973269973-269973-44623-48430-52034--14832121--3807--218752218752225350225350-51221-44622 | 41,6---41,6-19,4--22,6-------100-100---19,4--19,4-4,5--1007,0-11,7---19,4-11,7100-100100-100-26,1-31,7-39,5--20,615,3--20,6--68,568,5131,6131,6-16,0-26,1 |

Таблица № 5. Расчет чистых активов предприятия и факторный анализ их динамики.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Код строки баланса | На начало периода | На конец периода | Изменения запериод |
|  |  | сумма | % | сумма | % | сумма | % |
| I. Активы, принимаемые к расчету1. Нематериальные активы, в т.ч.
* организационные расходы
* патенты, лицензии, товарные знаки

2. Основные средства, в т.ч.* земельные участки и объекты природопользования
* здания, сооружения, машины и оборудование

3. Незавершенное строительство4. Долгосрочные финансовые вложения5. Прочие оборотные активы6. Запасы, в т.ч.* сырье, материалы и другие аналогичные ценности
* животные на выращивании и откорме
* МБП
* затраты в незавершенном производстве
* готовая продукция и товары для перепродажи
* товары отгруженные
* расходы будущих периодов
* прочие запасы и затраты

7. Долгосрочная дебиторская задолженность8. Краткосрочная дебиторская задолженность за исключением задол- женности участников по взносам в уставный капитал, в т.ч.* покупатели и заказчики
* векселя к получению
* задолженность дочерних и зависимых обществ
* авансы выданные
* прочие дебиторы

9. Краткосрочные финансовые вложения за исключением балансовой стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров, в т.ч.* инвестиции в зависимые общества
* прочие краткосрочные вложения

10. Денежные средства, в т.ч.* касса
* расчетные счета
* валютные счета
* прочие денежные средства

11. Прочие оборотные активы12. Итого активы ( п.1 + …+ п.11)II. Обязательства, принимаемые к расчету13. Целевые финансирование и поступления14. Долгосрочные пассивы15. Краткосрочные заемные средства, в т.ч.* кредиты банков
* прочие займы

16. Кредиторская задолженность, в т.ч.* поставщики и подрядчики
* векселя к уплате
* задолженность перед дочерними и зависимыми обществами
* по оплате труда
* по соц. страхованию и обеспечению
* задолженность перед бюджетом
* авансы полученные
* прочие кредиторы

17. Расчеты по дивидендам18. Резервы предстоящих расходов и платежей19. Прочие краткосрочные пассивы20. Итого пассивы, исключаемые из стоимости активов (п.13+… + п.19)21. Стоимость чистых активов (разность п.12 – п.20) | 110111112120121122130140150210211212213214215216217218230240-244241242243245246250-252251253260261262263264270460590610611612620621622623624625626627628630660670 | 4415-441545705-45705---120699--20161612586154-16404--7235072350----13525-1352519401842659235597398--450711-----171204131639--18473720313890---132250-303454147257 | 3,0-3,031,0-31,0---82,0--1,411,058,5-11,1--49,149,1----9,2-9,2131,82,962,766,1--306,1-----116,389,4--12,54,99,4---89,8-206,1100 | 4014-410442359-42359---339846--1435865581247095-12812--5683556835----120694-1206944734329402753316870--611181--269973-26997312658279605--22280868616011---141570-53812573056 | 5,6-5,658,0-58,0---465,2--19,789,8338,2-17,5--77,877,8----165,2-165,264,84,037,723,1--836,6--369,5-369,5173,3109,0--30,511,921,9---193,8-736,6100 | -311--311-3346--3346---219147--1234249456160941--3592---15515-15515----107169-107169-146675-1325-64822-80528--160470--269973-269973-44622-52034--380714832121---9320-234671-74201 | -7,1--7,1-7,3--7,3---181,6--612,2306,7186,8--21,9---21,4-21,4----792,3-792,3-75,6-31,1-70,2-82,7--35,6------26,1-39,6--20,620,615,3---7,0-77,3-50,4 |

Таблица № 6. Анализ состава, структуры и динамики собственного капитала предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды и группы капитала | Код строки баланса | На начало периода | На конец периода | Изменения запериод |
|  |  | сумма | % | сумма | % | сумма | % |
| I. Собственный капитал (по упрощенной методике), в т.ч.1. уставный капитал, в т.ч.* фактически сформированный уставный капитал

2. добавочный капитал3. резервный капитал в т.ч.* резервные фонды, образованные в соответствии с закон-вом
* резервы, образованные в соотв-ии с учредительными док-ми

4. фонды накопления5. фонд соц. сферы6. целевые финансирование и поступления7. нераспределенная прибыль прошлых лет8. нераспределенная прибыль отчетного годаII. Регулирующие статьи баланса, не относящиеся к собственному капиталу, в т.ч.1. задолженность участников по взносам в уставный капитал2. убыткиIII. Не относящиеся к собственному капиталу источники средств IV раздела баланса – целевые финансирование и поступленияIV. Действительный собственный и приравненный к нему капитал (по уточненной методике), фактически находящийся в хозяйственном распоряжении, в т.ч.1. действительный собственный капитал, фактически находящийся в хозяйственном распоряжении, в т.ч.* фактически сформированный уставный капитал
* добавочный капитал
* резервный капитал, в т.ч.

- резервные фонды, образованные в соответствии с зак-вом- резервы, образованные в соответствии с учредител. док-ми* фонды накопления
* фонд социальной сферы
* нераспределенная прибыль прошлых лет за вычетом непокрытого убытка прошлых лет
* нераспределенная прибыль отчетного года за вычетом непокрытого убытка отчетного года

2. привлеченные источники средств, приравненные к собственному капиталу, в т.ч.* доходы будущих периодов
* фонды потребления
* резервы предстоящих расходов и платежей

IV. Действительный собственный оборотный капитал (по уточненной методике) справочно | 490410410-244420430431432440450460470480244+390244390460490-244-390-460++640+650+660490-460-244-390410-244420430431432440450470-310480-320640+650+660640650660490-244-390-460 +640+650+660-190+займы под внеоборотные активы | 1408628250082500591912375-1237511445--28623-----28903014086282500591912375-1237511445-28623-148168-15918132250159274 | 10058,658,64,28,8-8,88,1--20,3-----10048,728,52,04,3-4,34,0-9,9-51,3-5,545,8 | 1135748250082500725412375-1237511445--------25514411357482500725412375-1237511445---141570--141570139121 | 10072,672,66,410,9-10,910,0--------10044,532,32,84,9-4,94,9---55,5--55,5 | -27288--1355-------28623------33886-27288-1355------28623--6598--159189320-20153 | -19,4--22,6-------100------11,7-19,4-22,6------100--4,5--1007,0 |

Таблица №7. Расчет коэффициентов финансовой независимости и анализ их значений и динамики.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Нормальное значение | На начало периода | На конец периода | Изменения запериод |
|  |  | значение | отклонение | значение | отклонение |  |  |
|  |  |  | сумма | % |  | сумма | % | сумма | % |
| 1. Коэффициент общей финансовой независимости* по упрощенной методике расчета
* по уточненной методике расчета

2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами* по упрощенной методике
* по уточненной методике

3. Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат* по упрощенной методике
* по уточненной методике

4. Коэффициент маневренности собственного капитала* по упрощенной методике
* по уточненной методике
 | 0,50,10,50,5 | 0,3060,6280,2210,5830,7521,9790,644 | -0,1940,1280,1210,4830,2521,4790,144 | -38,825,612148350,4295,828,8 | 0,1740,3920,1110,3450,1970,6140,591 | -0,326-0,1080,0110,245-0,3030,1140,091 | -65,2-21,611245-60,622,818,2 | -0,132-0,236-0,11-0,238-0,555-1,365-0,053 | -43,1-37,6-49,8-40,8-73,8-69,0-8,2 |

Таблица № 8. Аналитическая группировка имущества предприятия по степени ликвидности.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды и группы имущества | Код строки баланса | На начало периода | На конец периода | Изменения запериод |
|  |  | сумма | % | сумма | % | сумма | % |
| 1. Денежные средства, в т.ч.1.1 средства на специальных счетах и прочие иммобилизованные денежные средства1.2 абсолютно мобильные денежные средства2. Краткосрочные финансовые вложения, в т.ч.2.1. краткосрочные финансовые вложения, не обладающие абсолютной ликвидностью (со сроком реализации свыше 1 месяца)2.2. абсолютно ликвидные краткосрочные финансовые вложения3. Не обладающие абсолютной ликвидностью денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, в т.ч.1. 3.1. с предполагаемым сроком реализации от 1 до 3 месяцев

3.2. с предполагаемым сроком реализации от 3 до 12 месяцев3.3. с предполагаемым сроком реализации свыше 12 месяцев4. Чрезвычайно дефицитные запасы, фонды и прочие абсолютно ликвидные активы, не относящиеся к п.1 и п.25. Итого – немедленно реализуемые активы (А1) (срок реализации до 1 месяца)6. Краткосрочная дебиторская задолженность в т.ч.* просроченная и сомнительная дебиторская задолженность
* быстро реализуемая краткосрочная дебиторская задолженность

7. Прочие оборотные активы, в т.ч..* абсолютно ликвидные прочие оборотные активы (со сроком реализации до 1 месяца)
* медленно и трудно реализуемые прочие оборотные активы (со сроком реализации свыше 3 месяцев)
* быстро реализуемые прочие оборотные активы

8. Не отвечающие требованию быстрой ликвидности краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы, в т.ч.* с предполагаемым сроком реализации от 3 до 12 месяцев
* с предполагаемым сроком реализации свыше 12 месяцев

9. Быстро реализуемые запасы, фонды и другие активы, не относящиеся к п.3,6,7 (со сроком реализации от 1 до 3 месяцев)10. Итого – быстро реализуемые активы (А3) (со сроком реализации от 1 до 3 месяцев)11. Запасы, в т.ч.* немедленно и быстро реализуемые запасы (со сроком реализации до 3 месяцев)
* залежалые, неликвидные и прочие трудно реализуемые запасы (со сроком реализации свыше 12 месяцев)
* медленно реализуемые активы( со сроком реализации от 3 до 12 месяцев)

12. НДС по приобретенным ценностям, в т.ч.* НДС по строкам списания свыше 12 месяцев и НДС, приходящийся на неликвиды
* НДС, относящийся к медленно реализуемым активам (со сроком списания от 3 до 12 месяцев)

13. Медленно реализуеемые активы, не относящиеся к п.3.8.11.12 (со сроком реализации от 3 до 12 мес.)14. Итого – медленно реализуемые активы (А3) (со сроком реализации от 3 до 12 месяцев)15. Долгосрочная дебиторская задолженность16. Внеоборотные активы, в т.ч.* наиболее ликвидные внеоборотные активы со сроком реализации до 12 месяцев
* трудно реализуемые внеоборотные активы

17. Итого – трудно реализуемые активы (А4) (со сроком реализации свыше 12 месяцев)18. Всего имущество (А1+А2+А3+А4) | 260данные аналитического учета250данные аналитического учетап.1.1.+п.2.1.данныеаналитического учетаданные анал. учетап.1.2+п.2.2+п.4240форма №5п.6-п.6.1270данныеаналитическогоучетап.7-п.7.1-п.7.2п.6.1+п.7.2данные ан. учетаданные ан. учетап.6.2+п.9+п.7.3+п.3.1210данные ан. учетаданные ан. учетап.11-п.11.1-п.11.2220данные ан. учетап.12-п.12.1данные ан. учетап.3.2+п.8.1+п.11.3+п.12.2+п.13230190данные ан.учетап.16-п.16.1п.3.3+п.8.2+п.11.2+ п.12.1+п.15+п.16.2п.5+п.10+п.14+п.17 | 194018-19401813525-13525-----20754372350-72350-------3977811212812069939778-809219523-9523-90444-50120-5012050120460235 | 42,2-42,22,9-2,9-----45,115,3-15,3-------8,624,426,28,6-17,62,1-2,1-19,7-10,9-10,910,9100 | 47343-4734312069452380683145238052380---11565756835970547130----97059705-121563221073339846121563-21828340518-40518-268506-46463-4646346463651699 | 7,3-7,318,58,010,58,08,0---17,78,71,57,2----1,51,5-18,733,052,118,7-33,56,2-6,2-41,2-7,1-7,17,1100 | -146675--14667510716952380547895238052380----91886-155159705-25220----97059705-8178510894521914781785-13736230995-30995-178062--3657--3657-3657191464 | -75,6--75,6792,3-405,1------44,3-21,4--34,9-------205,697,2181,6205,6-169,7325,4-325,4-196,9--7,3--7,3-7,341,6 |

Таблица № 9. Аналитическая группировка капитала предприятия по степени срочности погашения.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды и группы капитала | Код строки баланса | На начало периода | На конец периода | Изменения запериод |
|  |  | сумма | % | сумма | % | сумма | % |
| 1. Кредиторская задолженность, подлежащая погашению в течение ближайшего месяца, в т.ч. с наступившими сроками платежа, из нее:1.1. просроченная задолженность и обязательства с наступившими сроками платежа2. Краткосрочные заемные средства, подлежащие погашению в течении ближайшего месяца, в т.ч. с наступившими сроками платежа, из них:2.1. с наступившими сроками погашения3. Расчеты по дивидендам, подлежащие оплате в течение ближайшего месяца, в т.ч.3.1. просроченная задолженность4. Прочие пассивы, подлежащие погашению в течение ближайшего месяца и не вошедшие в п.1,2,3.5. Итого – наиболее срочные обязательства (П 1) (подлежащие погашению в течение ближайшего месяца)6. Кредиторская задолженность, подлежащая погашению не ранее чем через 1 месяц, но не позже чем через 3 месяца после отчетной даты.7. Краткосрочные заемные средства, подлежащие погашению не ранее чем через 1 месяц, но не позже чем через 3 м-ца после отчетной даты8. Расчеты по дивидендам, подлежащие оплате не ранее чем через 1 месяц, но не позже чем через 3 месяца после отчетной даты9. Прочие пассивы, подлежащие погашению не ранее чем через 1 месяц, но не позже чем через 3 месяца после отчетной даты и не относящиеся к п.6,7,8.10. Итого – краткосрочные пассивы (П 2) (со сроком погашения более чем через 3 месяца после отчетной даты)11. Краткосрочные заемные средства, подлежащие погашению более чем через 3 месяца после отчетной даты12. Расчеты по дивидендам, подлежащие погашению более чем через 3 месяца после отчетной даты13. Прочие пассивы, подлежащие погашению в период от 3 до 12 месяцев после отчетной даты, не относящиеся к п.11,1214. Итого – среднесрочные пассивы (П 3) (подлежащие погашению в период от 3 до 12 месяцев после отчетной даты)15. Долгосрочные пассивы16. Собственный капитал17. Приравненные к собственному капиталу привлеченные источники средств18. Капитал, «потерянный в убытках»19. Итого – постоянные пассивы (П 4) (со сроком погашения свыше 12 месяцев или вообще не подлежащие погашению)20. Всего капитал (П 1 + П 2 + П 3 + П 4) | данные аналитического учета и формы№5данные аналитического учета и формы№5данные аналитического учетаданные ан. учетап.1+п.2+п.3+п.4данные ан. учетаданные ан. учетаданные ан. учетаданные ан. учетап.6+п.7+п.8+п.9данные ан. учетаданные ан. учетаданные ан. учетап.11+п.12+ п.13590490640+650+660390п.15+п.16+п.17-п.18п.5+п.10+п.14+п.19 | 92147------9214779057---79057-----140862148168-289030460235 | 20,0------20,017,2---17,2-----30,632,2-62,8100 | 101354------10135425228269973--295201-----113574141570-255144651699 | 15,6------15,63,941,4--45,3-----17,421,7-39,2100 | 9207------9207-53829269973--216144------27288-6598--33886191464 | 10,0------10,0-68,1---273,4------19,4-4,5--11,741,6 |

Таблица №10. Расчет коэффициентов платежеспособности предприятия и анализ их значений и динамики

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Нормальное значение | На начало периода | На конец периода | Изменения запериод |
|  |  | значение | отклонение | значение | отклонение |  |  |
|  |  |  | сумма | % |  | сумма | % | сумма | % |
| 1. Коэффициент текущей ликвидности* по упрощенной методике расчета
* по уточненной методике расчета

2. Коэффициент срочной платежеспособности* по упрощенной методике
* по уточненной методике

3. Коэффициент абсолютной платежеспособности* по упрощенной методике
* по уточненной методике
 | 210,2(0,5) | 2,3952,3951,6351,8671,2121,212 | 0,3950,3950,6350,8671,012(0,712)1,012(0,712) | 19,819,863,586,7506(142,4)506(142,4) | 1,5261,5260,5670,8490,4240,292 | -0,474-0,474-0,433-0,1510,224(-0,076)0,092(-0,076) | -23,7-23,7-43,3-15,1112(-15,2)46(-41,6) | -0,869-0,869-1,068-1,018-0,788-0,92 | -36,3-36,3-65,3-54,5-65,0-75,9 |

Таблица № 11. Оценка финансовой устойчивости предприятия.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели финансовой устойчивости | На начало периода | На конец периода |
|  | значение | количествобаллов | значение | количествобаллов |
| Коэффициент абсолютной ликвидности* по упрощенной методике
* по уточненной методике

Коэффициент быстрой ликвидности* по упрощенной методике
* по уточненной методике

Коэффициент текущей ликвидности* по упрощенной методике
* по уточненной методике

Коэффициент общей финансовой независимости* по упрощенной методике
* по уточненной методике

Коэффициент обеспеченности собственными средствами* по упрощенной методике
* по уточненной методике

Коэффициент финансовой независимостив части формирования запасов и затрат* по упрощенной методике
* по уточненной методике

Итого количество баллов* по упрощенной методике
* по уточненной методике
 | 1,2121,2121,6351,8672,3952,3950,3060,6280,2210,5830,7521,979 | 2020181877017615713,55890,5 | 0,4240,2920,5670,8491,5261,5260,1740,3920,1110,3450,1970,614 | 161200000031003,51925,5 |
| Класс предприятия по уровню финансовой устойчивости* по упрощенной методике
* по уточненной методике
 | III классII класс | V классV класс |

Таблица № 12. Анализ динамики и интенсивности экономического роста предприятия

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Код строки | На началопериода | На конецпериода | Изменения | Темпы динамики |
| Всего имущество(авансированный капитал)Чистая выручкаот реализации продукцииПрибыль от реализации | с.399форма №1с.010форма №2с.050форма №2 | 460235918819158952 | 6516991914208368648 | 191464995389209694 | 141,6208,3231,9 |
| Соотношение показателейэкономического роста | Темпы динамики Темпы динамики Темпы динамикиприбыли > выручки > авансированного капитала(231,9) (208,3) (141,6) |
| Вывод о характереэкономического роста | За период имел место интенсивный экономический рост |

Таблица №13. Показатели рентабельности предприятия и анализ их динамики

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На начало периода | На конец периода | Изменения за период |
|  |  |  | сумма | % |
| Величина чистой прибылиСредняя стоимость активовСредняя величина собственного капиталаПроценты за кредит из чистой прибыли(данные аналитического учета)Выручка (нетто) от реализации продукцииПрибыль от реализации | 11902840727412436816339918819158952 | 219508555967127218506201914208368646 | 100480148693285034279995389209694 | 84,436,52,3209,8208,3231,9 |
| Рентабельность авансированного капиталаРентабельность собственного капиталаЧистая рентабельность собственного капиталаРентабельность реализованной продукции | 0,290,960,830,17 | 0,391,731,330,19 | 0,100,770,50,02 | 34,580,260,211,8 |

Таблица №14. Показатели ресурсоотдачи предприятия и анализ их динамики

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На начало периода | На конец периода | Изменения за период |
|  |  |  | сумма | % |
| Выручка (нетто) от реализации продукцииСредняя стоимость активовСебестоимость реализованной продукцииСредняя стоимость основных средствСреднесписочная численность работников | 9188194072747598674101344 | 191420855596715455624403254 | 995389148693785695301910 | 208,336,5103,47,422,7 |
| Коэффициент общей ресурсоотдачиКоэффициент фондоотдачиКоэффициент трудоотдачи | 2,2618,5221122,28 | 3,4435,1035448,31 | 1,1816,5814326,03 | 52,289,567,8 |

Таблица №15. Показатели оборачиваемости предприятия и анализ их динамики

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На начало периода | На конец периода | Изменения за период |
|  |  |  | сумма | % |
| Выручка (нетто) от реализации продукцииСредняя стоимость активовСредняя величина собственного капиталаСредняя величина дебиторской задолженностиСредняя величина кредиторской задолженностиСредняя стоимость запасов и затратСебестоимость реализованной продукции | 91881940727412436844730107002133276759867 | 1914208555967127218645931488932302721545562 | 9953891486932850198634189196996785695 | 208,336,52,344,439,172,8103,4 |
| Коэффициент оборачиваемостиавансированного капиталаПродолжительность одного оборотаавансированного капитала в дняхКоэффициент оборачиваемостисобственного капиталаПродолжительность одного оборотасобственного капитала в дняхКоэффициент оборачиваемостидебиторской задолженностиПродолжительность одного оборотадебиторской задолженности в дняхКоэффициент оборачиваемостикредиторской задолженностиПродолжительность одного оборотакредиторской задолженности в дняхКоэффициент оборачиваемости запасов и затратПродолжительность одного оборотав днях запасов и затрат | 2,261607,394920,54187,10515,7063 | 3,4410515,052429,631210,38356,7154 | 1,18-557,66-259,09-63,28-161,019 | 52,5-34,4103,7-5144,3-33,346,2-31,417,714,3 |

Таблица №16. Факторный анализ динамики рентабельности собственного капитала предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На начало периода | На конец периода | Изменения за период |
|  |  |  | сумма |
| Рентабельность авансированного капиталаРентабельность собственного капиталаРентабельность реализованной продукцииОборачиваемость авансированного капиталаКоэффициент финансовой зависимости | 0,290,960,192,263,27 | 0,391,730,173,444,37 | 0,100,77-0,021,181,10 |
| I. Двухфакторная модель |
| Факторы | Влияние на динамику рентабельности собст. к-ла |
|  | сумма | % |
| Изменение рентабельности собственного капитала, вызванное изменением рентабельности авансированного капиталаИзменение рентабельности собственного капитала, вызванное изменением степени финансовой зависимостиИтого изменение рентабельности собственного капитала под действием обоих факторов | 0,450,320,77 | 58,441,6100 |
| II. Трехфакторная модель |
| Факторы | Влияние на динамику рентабельности собст. к-ла |
|  | сумма | % |
| Изменение рентабельности собственного капитала, вызванное изменением уровня финансовой зависимостиИзменение рентабельности собственного капитала, вызванное изменением оборачиваемости авансированного капиталаИзменение рентабельности собственного капитала, вызванное изменением рентабельности реализованной продукцииИтого изменения рентабельности собственного капитала под действием всех трех факторов | 0,320,67-0,220,77 | 41,687,0-28,6100 |

1. Шеремет А.Д.,Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.:ИНФРАМ,1996,с.158;Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле М.: ДИС-МВ-Центр,1994,с.11. [↑](#footnote-ref-1)
2. 1 Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. – М.:ДИС-МВ-Центр,1994,с.4 [↑](#footnote-ref-2)
3. 1 Мазурова И.И., Романовский М.В. Варианты прогнозирования и анализа финансовой устойчивости организации: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1995, с.88-89. [↑](#footnote-ref-3)
4. 1 Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия: (Практическое пособие).-М: Бизнес-шк. «ИНТЕЛ-Синтез», 1994, с. 8-9 [↑](#footnote-ref-4)
5. 2 Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. – М.:ДИС-МВ-Центр,1994, с.13 [↑](#footnote-ref-5)
6. 1 Ковалев В.В. Анализ финансового состояния и прогнозирование банкротства. - СПб : Аудит-Ажур, 1994, с.45 [↑](#footnote-ref-6)
7. 1 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1996, с. 64 [↑](#footnote-ref-7)
8. 1 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1996, с.6. [↑](#footnote-ref-8)
9. 1 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1996, с.69. [↑](#footnote-ref-9)
10. 1 Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. –М.: Финансы и статистика, 1996, с. 58-60. [↑](#footnote-ref-10)
11. 1 Мазурова И.И., Романовский М.В. Варианты прогнозирования и анализа финансовой устойчивости организации: Учебное пособие. – СПб: Изд-во СПбУЭФ, 1995,с. 91. [↑](#footnote-ref-11)