Карагандинский экономический Университет Казпотребсоюза

# Кафедра Финансы, налогообложение и страхование

### **Дипломная работа**

на тему: «**Банковский кредит в финансировании деятельности предприятия**»

050509 «Финансы»

Выполнил: студент

группы Ф-33 с ФМ УФФ

Сталов Р.Н.

Научный руководитель:

к.э.н., доцент Тян О.А.

#### Караганда 2008

## **Содержание**

ВВЕДЕНИЕ

1 БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ, ЕГО НЕОБХОДИМОСТЬ И РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность банковского кредита, необходимость его привлечения

1.2 Кредитоспособность хозяйствующих субъектов

1.3 Эффект финансового левериджа в анализе эффективности использования банковского кредита

2 АНАЛИЗ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА ПРЕДПРИЯТИЕМ ТОО «АГРОФИРМА КУРМА»

2.1 Характеристика финансового состояния предприятия

2.2 Анализ привлечения банковского кредита предприятием

2.3 Оценка эффективности использования банковского кредита предприятием

3 ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Приложения

Введение

Развитие мировой экономики обусловило имеющееся разнообразие источников, форм и условий привлечения заемного капитала. Предприятие привлекает заемный капитал через государственные структуры и частные финансовые институты, которыми в настоящее время выступают кредитные организации, пенсионные и инвестиционные фонды, страховые компании. Заемный капитал может быть получен у предприятий-партнеров. В последнее время появляются новые инструменты привлечения заемного капитала на финансовом рынке. Появление новых инструментов привлечения заемного капитала сопровождается формированием соответствующей законодательной базы.

Переход к рыночным отношениям укрепил статус предприятий и открыл перед ними широкие возможности самостоятельного решения многих производственных и финансовых вопросов. Успех деятельности предприятий непосредственно зависит от уровня руководства, от объективности, конкретности, оперативности и научной обоснованности принимаемых решений, которые в конечном итоге должны быть оптимальными. Принятие последних, как известно, направлено на наиболее рациональное, эффективное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, на реализацию долгосрочного приоритета страны – экономического. Исследование результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия в каком-либо периоде имеет место в процессе оценки финансового состояния предприятия.

В сложившихся условиях предприятия должны с особой тщательностью выбирать инструменты привлечения заемного капитала и их параметры, то есть научиться управлять заемным капиталом для решения поставленных задач. Эффективное управление заемным капиталом в структуре капитала предприятия способно обеспечить дополнительные поступления в его деловой оборот, увеличить рентабельность самого процесса производства, повысить рыночную стоимость предприятия. Эффективное управление заемным капиталом также стимулирует инвестиционную деятельность и выполнение социальных обязательств. Этим и обуславливается актуальность темы дипломной работы.

Прежде всего, заемные средства необходимы для финансирования растущих предприятий, когда темпы роста собственных источников отстают от темпов роста предприятия, для модернизации производства, освоения новых видов продукции, расширения своей доли на рынке, приобретения другого бизнеса и т.д. Инфляция и недостаток собственных оборотных средств вынуждают большинство предприятий привлекать заемные средства для финансирования оборотного капитала. Преимуществом финансирования за счет долговых источников является нежелание владельцев увеличивать число акционеров, пайщиков, а также относительно более низкая себестоимость кредита по сравнению со стоимостью акционерного капитала, которая выражается в эффекте финансового рычага.

Заемный капитал – это совокупность заемных средств, приносящих предприятию прибыль. Одним из источников формирования заемного капитала является банковский кредит, проблемы привлечения и использования которого будут рассмотрены в данной работе.

Заемный капитал характеризует привлекаемые для финансирования развития предприятий на возвратной основе денежные средства или другие имущественные ценности. Все формы заемного капитала, используемого предприятием, представляют собой его финансовые обязательства, подлежащие погашению в предусмотренные сроки.

В настоящее время роль кредитов и займов резко возросла. Значение кредитов и займов, как дополнительного источника финансирования коммерческой деятельности особенно проявляется на стадии становления предприятия, которая использует кредитные ресурсы при осуществлении долгосрочных инвестиций, направленных на создание нового имущества. На этом этапе огромное значение имеют долгосрочные кредиты банков.

Краткосрочные кредиты помогают предприятию постоянно поддерживать необходимый уровень оборотных средств, содействуют ускорению оборачиваемости средств предприятия.

Цель дипломной работы – изучить сущность банковского кредита, и исследовать возможность финансирования деятельности предприятия с помощью банковского кредита. В соответствии с поставленной целью были сформулированы следующие задачи дипломной работы:

* изучить понятие и сущность банковского кредита, его необходимость и роль в деятельности предприятия;
* изучить кредитоспособность хозяйствующих субъектов;
* изучить понятие эффекта финансового левереджа в анализе эффек-тивности использования банковского кредита;
* дать характеристику финансового состояния предприятия;
* провести анализ привлечения банковского кредита предприятием;
* проанализировать эффективность использования банковского кредита предприятием.

Объектом исследования выбрано предприятие ТОО «Агрофирма Курма», основным видом деятельности, которого является - птицеводство.

Теоретической и методологической основой послужили научные труды отечественных и зарубежных ученых экономистов и финансистов.

# **1 Банковский кредит, его необходимость и роль в деятельности предприятия**

## **1.1 Сущность банковского кредита, необходимость его привлечения**

Банковский кредит - основная форма кредита. Это означает, что именно банки чаще всего предоставляют свои ссуды субъектам, нуждающимся во временной финансовой помощи. Это денежная форма кредита, возникает при передаче денежных средств в долг на условиях срочности, возвратности, платности. Кругооборот средств позволяет мобилизовать временно высвобождающиеся денежные средства и одновременно их перераспределять в пользу тех, кто в них нуждается. Такую эмиссию берет на себя банк, так как свободные денежные средства оседают на счетах в банке, и банк располагает информацией о том, как эти ресурсы могут быть использованы [1, c. 145]

Банковский кредит представляет собой движение ссудного капитала, представляемого банками взаймы за плату во временное пользование. Он выражает экономические отношения между кредиторами (банками) и субъектами кредитования (кредитополучателями), в качестве которых могут быть как юридические и физические лица. Юридические лица других государств – нерезиденты РК пользуются в отношении кредита теми правилами и несут те же обязанности и ответственность, что и юридические лица Республики Казахстан, если иное не предусмотрено законодательством.

Банковский кредит может действовать в национальных рамках и в форме международного кредита. Он предоставляется с заключением кредитного договора для каждого кредитополучателя индивидуально, чтобы степень риска кредитной сделки была минимальной. Кредитный договор - это юридический документ, регламентирующий взаимоотношения между банком и кредитополучателем при выдаче кредита, определяющий взаимные права и обязательства сторон.

Банковский кредит может быть прямым и косвенным. Прямые кредитные отношения (банк-кредитополучатель) являются преобладающими. Более ограниченно применяется косвенное банковское кредитование, т.е. предоставление ссуды заемщику через посредника, например, торговую организацию, ломбарды и др.

Внутри формы кредита выделяются виды кредита, которые формируются в зависимости от особенностей объекта, целевого направления кредита, его срока, обеспеченности возврата и других признаков. Так, например, с учетом сроков выдачи выделяют следующие виды ссуд: краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные; с учетом их направления по отраслям хозяйства: кредитные вложения в промышленность, сельское хозяйство, торговлю, строительство и т.д.; по объектам различают ссуды в затраты, связанные с созданием и увеличением оборотных текущих и внеоборотных (долгосрочных) активов; потребительскими нуждами населения. В зависимости от формы предоставления бывают разовые ссуды и ссуды, выданные по кредитной линии. С точки зрения техники предоставления можно выделить кредиты консорциальные, вексельные, ломбардные, акцептные, наличные, безналичные, в виде кредитных карточек и др. По методам погашения ссуды бывают срочные, отсроченные, просроченные, долгосрочно погашенные.

Кредит так же является основным источником удовлетворения огромного спроса на денежные ресурсы. Даже при высоком уровне рентабельности и самофинансирования хозяйствующим экономическим субъектам бывает недостаточно собственных средств для текущей деятельности и осуществления инвестиций. Кредиты нужны (например) когда [2, c. 24]:

* предприятие находится «в прорыве», потому что сорвалась по той или иной причине реализация продукции.
* подвели поставщики или покупатели
* возникли трудности с выплатой заработной платы сотрудникам и т.д.

Таким образом, кредит стимулирует развитие производственных сил, ускоряет формирование источников капитала для расширения производства на основе достижений научно – технического прогресса.

Субъектами кредитных отношений в области банковского кредита являются предприятия и фирмы, население, государство и сами банки. Как известно, в кредитной сделке субъекты кредитных отношений всегда выступают как кредитор и заёмщики. Кредиторами являются лица (юридические и физические), предоставившие свои временно свободные средства в распоряжение заёмщика на определённый срок. Заёмщик – сторона кредитных отношений, получающая средства в пользование (в ссуду) и обязанная их возвратить в установленный срок. Что касается банковского кредита, то субъекты кредитных сделок здесь обязательно выступают в двух лицах, т.е. как кредитор и как заёмщик. Это связано с тем, что банки работают в основном на привлечённых средствах и, следовательно, по отношению к владельцам этих средств выступают в качестве заёмщиков.

Займы, выполняя функции кредита, имеют различные формы и помогают более гибко использовать полученные средства. Предприятие может получить заем в наиболее удобной для себя форме - непосредственно заем, в вексельной форме, либо выпустив облигации.

Необходимость и возможность кредита обусловлена закономерностями кругооборота и оборота капитала в процессе воспроизводства: на одних местах высвобождаются временно свободные средства, выступающие источником кредита, на других возникает потребность в кредите, например, для расширения производства. Таким образом, кредит способствует экономическому росту: кредитор получает плату за кредит, а заёмщик увеличивает свои производственные фонды и обновляет их.

Необходимость роста конкурентоспособности повышает требования к качеству менеджмента предприятий. Рост уровня управления немыслим без применения формализованного, научно обоснованного подхода к принятию управленческих решений. Рассмотрим пример научного подхода к принятию решения о привлечении банковского кредита для финансирования текущих расходов предприятия.

Методика расчета необходимости привлечения банковского кредита для финансирования текущих расходов предприятия представляет собой логическую процедуру оценки целесообразности использования банковского кредита как инструмента внешнего финансирования.

Расчет потребности в банковском кредите основывается на следующих основных условиях. Во-первых, возможность привлечения кредитных ресурсов рассматривается как одна из альтернатив устранения временного разрыва между притоком и оттоком денежных средств. Решение о привлечении кредита принимается при условии большей экономической целесообразности данного способа внешнего финансирования, по сравнению с прочими имеющимися в наличии способами покрытия кассового разрыва. Во-вторых, система планирования на предприятии должна поддерживать функцию имитационного моделирования. Для выбора оптимального источника финансирования важно иметь возможность осуществления предварительной оценки последствий принятия различных решений - в данном случае при использовании тех или иных способов покрытия кассового разрыва.

Процесс расчета необходимости привлечения банковского кредита для целей покрытия временного разрыва между поступлением и выбытием денежных средств включает два этапа: выявление кассового разрыва (идентификация потребности в денежных средствах) и анализ использования различных альтернатив покрытия выявленного дефицита. Каждый этап характеризуется поставленной перед ним задачей и содержанием. Задачей первого этапа является заблаговременное выявление размера дефицита денежных средств, даты его возникновения, а также периода его сохранения. Задачей второго этапа является определение наиболее эффективного способа покрытия дефицита денежных средств. Рассмотрим содержание каждого этапа.

Задача первого этапа реализуется в рамках оперативного управления предприятием на основе системы бюджетирования - технологии планирования, учета и контроля денежных средств и финансовых результатов. Система бюджетирования включает в себя иерархию финансовых планов, объединяющую основные бюджеты (бюджет движения денежных средств, бюджет доходов и расходов, бюджет по балансу) и операционные бюджеты, бюджеты деятельности, не связанные с основной деятельностью.

Иерархия бюджетов определяет направленность информационных потоков: основные бюджеты формируются за счет данных, предоставляемых бюджетами более низкого уровня: операционными, а также бюджетами инвестиционной и финансовой деятельности. В свою очередь, данные необходимые для формирования операционных бюджетов, формируются на основе данных регистров внутреннего управленческого учета, фиксирующего параметры хозяйственных операций на предприятии. Указанные регистры внутреннего управленческого учета индивидуальны для каждого предприятия, общим для них является отражение изменения параметров состояния предприятия под влиянием осуществляемых операций. К регистрам внутреннего учета, как правило, относят базы данных, фиксирующие состояние ресурсов предприятия, заказов принятых к исполнению, спецификации на различные виды продукции, производимые предприятием, производственной программы и т.п.

Информация, необходимая для решения задачи выявления факта дефицита денежных средств, его величины, продолжительности находит непосредственное отражение в отчете движения денежных средств. Отчет о движении денежных средств - финансовый документ, представляющий в систематизированной форме на заданном интервале времени ожидаемые и фактические значения поступлений и выбытий денежных средств предприятия. Отчет о движении денежных средств показывает прогнозные значения остатка денежных средств на конкретную дату и сигнализирует о плановой потребности в дополнительных ресурсах. Данные, используемые в качестве исходной информации в отчете о движении денежных средств, сформированы выходными данными операционных бюджетов. Операционные бюджеты представляют собой сметы плановых и фактических значений поступлений и выбытий денежных средств, сгруппированные по признаку совершения предприятием операций одного типа. Конкретная разбивка зависит от специфики предприятия, в качестве примера можно предложить следующую типологию: бюджет поступлений и отчислений (поступления от реализации в разрезе видов продукции, отчисления в виде прямых затрат на те или иные виды сырья), бюджет выплат заработной платы, бюджет выплат налоговых отчислений, бюджет обеспечивающих расходов (отчисления на постоянные затраты), бюджет финансовой деятельности, бюджет инвестиционной деятельности. Часть информации, представленной в операционных бюджетах, носит постоянный характер, т.е. не зависит от деловой активности предприятия (постоянные затраты, часть заработной платы, части налоговых платежей). Значения прочих статей напрямую зависят от совершаемых предприятием операций. Ограничение рассмотрения финансовой модели предприятия на уровне бюджетов является нецелесообразным, так как для решения задач «рассмотреть варианты мобилизации денежных средств» и «оценить эффективность выполнения операции» необходимо иметь возможность осуществления имитационного моделирования, позволяющей проигрывать различные варианты принятия управленческих решений на предмет выбора варианта, последствия выбора которого будут оптимальными. Методика расчета потребности предприятия в банковском кредите, построенная по принципу возможности поддержания диалога «что будет, если?» должна учитывать особенности формирования операционных бюджетов, содержание которых зависит от параметров функционирования предприятия, зафиксированных в системе регистров внутреннего управленческого учета.

После выявления размера дефицита денежных средств, даты его образования и периода функционирования необходимо принять меры к его ликвидации. Прежде всего, выясняется причина дефицита, первым вариантом покрытия дефицита может стать ликвидация его причины. Все имеющиеся альтернативы можно условно разделить на три группы. В первую группу входят различные варианты модификации структуры движения денежных средств, связанные с изменением графиков запланированных платежей (рассмотрение вариантов задержки платежей, возможностей сокращения срока запланированных поступлений денежных средств). Во вторую группу входят варианты внесения изменений в производственную программу предприятия с целью перенесения во времени выполнения графика производства, требующего оттока денежных средств (приобретение сырья, комплектующих). В третью группу способов покрытия дефицита денежных средств, входят инструменты привлечения внешнего финансирования, в частности банковский кредит. Каждый вариант покрытия дефицита денежных средств обладает индивидуальными особенностями, связанными с характером последствий, обусловленных использованием данного варианта. Например, использование банковского кредита характеризуется необходимостью выплаты к определенной дате суммы кредита и процентов по нему, поступление денежных средств ожидается не ранее определенной даты.

Выбор конкретного способа покрытия дефицита денежных средств осуществляется в два этапа. На первом этапе из имеющихся в распоряжении альтернатив выбирают способы, целесообразность которых подтверждаются расчеты стратегического характера. Например, просьба к контрагентам об ускорении расчетов может снизить уровень доверия к предприятию, поэтому использовать их нецелесообразно. На втором этапе анализируются последствия использования каждого из вариантов. Критерием выбора является финансовое состояние предприятия, вызванное использованием конкретного способа покрытия дефицита. Последствия любой хозяйственной операции, совершаемой предприятием, отражаются на его финансовом состоянии, что может быть предварительно оценено с помощью системы имитационного моделирования. Используя связь «регистры внутреннего учета операционные бюджеты основные бюджеты: бюджет движения денежных средств и бюджет расходов и доходов», мы можем проанализировать последствия выбора каждого варианта покрытия дефицита денежных средств, отражающихся на структуре отчета о движении денежных средств и структуре доходов и расходов. Учет последствий использования каждой из имеющихся в наличии альтернатив позволит осуществить оптимальный выбор.

## **1.2 Кредитоспособность хозяйствующих субъектов**

Для оценки финансовой устойчивости и кредитоспособности предприятия необходим анализ его финансового состояния. Финансовое состояние предприятия - это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность предприятия к саморазвитию на фиксированный момент времени и своевременному погашению своих долговых обязательств.

Под финансовым состоянием предприятия понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Финансовое состояние предприятия - это совокупность показателей, отражающих его способность погасить свои долговые обязательства. [4]

Финансовая деятельность охватывает процессы формирования, движения и обеспечения сохранности имущества предприятия, контроля за его использованием. Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия и поэтому определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов.

Для целей оценки управления деятельностью предприятия наука и практика выработали специальные инструменты, называемые финансовыми показателями.

Финансовые показатели - это микромодели финансовых и экономических явлений. Отражая динамику и противоречия происходящих процессов, они подвержены изменениям и колебаниям и могут приближаться или отдаляться от своего главного предназначения - измерения и оценки сущности финансового.

Показатели финансового состояния должны быть такими, что все, кто связан с предприятием экономическим отношениями, могли получить ответ на вопрос, насколько надежно предприятие как партнер в этих отношениях, а, следовательно, принять решение об экономической целесообразности и продолжения отношений. У каждого партнера (в данном случае мы включаем в это понятие партнеров, связанных с предприятием договорами, акционеров, банки, налоговые органы) – свои критерии экономической целесообразности, поэтому показатели финансового состояния должны быть разносторонними.

Поэтому анализ кредитоспособности начинается с показателей, отражающих сущность устойчивости финансового состояния.

Рассмотрим показатели, рассчитываемые в процессе оценки степени финансовой устойчивости и финансового риска предприятия.

В условиях рыночных отношений деятельность предприятия и его развитие осуществляются преимущественно за счет самофинансирования, т.е., собственного капитала. Лишь при недостаточности собственных финансовых ресурсов привлекаются заемные средства. В этих условиях особое значение приобретает финансовая независимость от внешних заемных источников, хотя обойтись без них практически невозможно. Поэтому необходимо разграничить источники формирования текущих активов финансовой отчетности. Минимальная часть их формируется за счет собственной нормы оборотного капитала для обеспечения производственной программы (норматив). Возникающая в отдельные периоды дополнительная потребность в текущих активах сверх минимальной потребности покрывается краткосрочными кредитами банка и коммерческим кредитом, т.е. за счет заемных, средств.

В процессе анализа источников формирования активов устанавливается фактический размер собственного и привлеченного (заемного) капитала, выявляются причины, вызвавшие их изменения за отчетный период, дается им соответствующая оценка. Главное внимание при этом уделяется собственному капиталу, поскольку запас источников собственных средств - это запас финансовой устойчивости.

Важно установить не только фактический размер собственного капитала, но и определить удельный вес его в общей сумме капитала. Этот показатель в специальной литературе носит различные названия (коэффициент собственности, коэффициент независимости, коэффициент автономии), но суть его одна: по нему судят, насколько предприятие независимо от заемных средств и способно маневрировать собственными средствами.

Коэффициент независимости определяется отношением собственного капитала ко всему авансированному капиталу по следующей формуле:

 (1)

где Кн - коэффициент независимости;

Ск - собственный капитал;

Вб - авансированный капитал (итог, валюта баланса, т.е. общая сумма финансирования).

Рост коэффициента независимости свидетельствует об увеличении финансовой независимости предприятия, снижении риска финансовых затруднений в будущих периодах.

Западные экономисты считают, что коэффициент независимости желательно поддерживать на достаточно высоком уровне. Это дает возможность поддерживать стабильную структуру источников средств. Именно такой структуре отдают предпочтение инвесторы и кредиторы. Чем больше у предприятия собственных средств, тем легче ему обеспечить бесперебойную работу и справиться с условиями рынка. Поэтому наиболее дальновидные предприниматели стремятся наращивать сумму собственного капитала путем создания различного рода резервных фондов и прямого зачисления в уставный капитал нераспределенного дохода.

Ряд авторов книг по финансовому анализу считает, что для предприятий, функционирующих в условиях развитых рыночных отношений, минимальным значением, обеспечивающим достаточно стабильное финансовое положение в глазах инвесторов и кредиторов, является отношение собственного капитала к общей его сумме на уровне 0,6. А.Д. Шеремет, О.В. Ефимова и др. оценивают минимальное значение этого показателя на уровне 0,5, который обеспечивает покрытие всех обязательств предприятия собственными средствами [4, с.41].

Достаточно высоким уровнем коэффициента независимости считается отношение собственного капитала к валюте баланса, равное 0,5 - 0,6. В этом случае риск кредиторов сведен к минимуму: продав половину имущества, сформированную за счет собственных средств, предприятие сможет погасить свои долговые обязательства, даже если вторая половина, в которую вложены заемные средства, будет по каким-то причинам обесценена [5,с.65].

Выполнение приведенного выше ограничения коэффициента собственности на уровне 0,5-0,6 важно не только для заимодавцев, но и для самого предприятия. Поэтому аналитику необходимо изучить структуру источников средств и оценить ее, что позволяет установить рациональность размещения их. В рыночных условиях хозяйствования она осуществляется как внутренними, так и внешними пользователями информации. Внешние пользователи информации, например банки и кредиторы, оценивают изменение доли собственного капитала в общей сумме авансированного капитала с точки зрения финансового риска при заключении сделок, договоров.

Риск нарастает в том случае, если уменьшается доля собственного капитала. Изучение структуры капитала предприятия позволяет им судить о расширении или сужении деятельности предприятия. Уменьшение краткосрочных кредитов и увеличение собственного капитала может быть свидетельством сокращения деятельности предприятия. Но однозначно такого вывода сделать нельзя, так как доля этих средств может находиться и под влиянием других факторов - процентных ставок за кредит и на дивиденды. Если процентные ставки за кредит ниже ставок на дивиденды, то рационально увеличивать привлеченные средства. Если ситуация обратная, то целесообразно использовать собственный капитал.

Коэффициент зависимости характеризует долю обязательств предприятия в общей сумме капитала предприятия. Данный коэффициент рассчитывается по формуле:

 (2)

где Кз - коэффициент зависимости;

Зк - привлеченный капитал;

Вб - авансированный капитал (итог, валюта баланса).

Чем выше эта доля, тем больше зависимость предприятия от внешних источников финансирования.

Следующим показателем, характеризующим финансовую устойчивость предприятия, является коэффициент финансирования, представляющий собой отношение собственного капитала к привлеченному капиталу, который рассчитывается по формуле:

, (3)

где Кф - коэффициент финансирования;

Ск - собственный капитал;

Зк - заемный (привлеченный) капитал.

Чем выше уровень этого коэффициента, тем для банков и инвесторов надежнее финансирование.

Коэффициент показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств, а какая - за счет заемных. Ситуация, при которой величина коэффициента финансирования < 1 (большая часть имущества предприятия сформирована за счет заемных средств), может свидетельствовать об опасности неплатежеспособности и нередко затрудняет получение кредита.

Сразу же следует предостеречь от буквального понимания рекомендуемого значения для этого показателя. «В ряде случаев, - пишет О.В. Ефимова, - доля собственного капитала в его общем объеме может быть менее половины, и, тем не менее, такие предприятия будут сохранять достаточно высокую финансовую устойчивость. Это в первую очередь касается предприятий, деятельность которых характеризуется высокой оборачиваемостью активов, стабильным спросом на реализуемую продукцию, налаженными каналами снабжения и сбыта; низким уровнем постоянных затрат (например, торговля и посреднические организации).

В то же время для капиталоемких предприятий с длительным периодом оборота средств, имеющих значительный удельный вес активов целевого назначения (к примеру, предприятия машиностроительной промышленности), доля заемных средств 40-50% может быть опасной для их финансовой стабильности» [6, c. 42].

На западных предприятиях шире, чем коэффициент финансирования, применяется его обратный показатель - коэффициент соотношения заемных и собственных средств, который определяется отношением привлеченного капитала к собственному капиталу. Данный коэффициент, находится по формуле 4, обратной к формуле 3.

, (4)

Этот коэффициент указывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на один тенге вложенных в активы собственных средств.

Одним из важных показателей, характеризующих степень независимости (автономности) предприятия, является коэффициент финансовой устойчивости, или, как его еще называют, коэффициент покрытия инвестиций [6, c.54]. Он характеризует долю собственных и долгосрочных заемных средств в общем (авансированном) капитале, т.е. определяется по формуле:

, (5),

где К - коэффициент финансовой устойчивости;

До - долгосрочные обязательства (долгосрочные кредиты и займы);

Вб - валюта баланса.

Это более мягкий показатель по сравнению с коэффициентом автономии. В западной практике принято считать, что нормальное значение коэффициента равно около 0,9, критическим считается его снижение до 0,75.

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость во многом зависит от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия и, в первую очередь, от соотношения основного и оборотного капитала [6, с.58]

Как известно, между статьями актива и пассива баланса существует тесная взаимосвязь. Каждая статья актива баланса имеет свои источники финансирования. Источником финансирования долгосрочных активов, как правило, является собственный капитал и долгосрочные заемные средства. Не исключаются случаи формирования долгосрочных активов и за счет краткосрочных кредитов банка.

Как уже было рассмотрено выше, оборотный капитал образуется как за счет собственного капитала, так и за счет краткосрочных заемных средств. Желательно, чтобы он был наполовину сформирован за счет собственного, а наполовину - за счет заемного капитала. Тогда обеспечивается гарантия погашения внешнего долга.

В зависимости от источников формирования общую сумму оборотных средств принято делить на две части:

а) переменную, которая создана за счет краткосрочных обязательств предприятия;

б) постоянный минимум текущих активов (запасов и затрат), который образуется за счет собственного капитала.

Недостаток собственного оборотного капитала приводит к увеличению переменной и уменьшению постоянной части текущих активов, что также свидетельствует об усилении финансовой зависимости предприятия и неустойчивости его положения.

Собственный капитал в балансе отражается общей суммой в пассиве баланса. Чтобы определить, сколько его используется в обороте, необходимо от общей суммы по II и III разделам пассива баланса вычесть сумму долгосрочных активов.

Сумму собственного оборотного капитала можно рассчитать и таким образом: из общей суммы текущих активов вычесть сумму краткосрочных финансовых обязательств.

Разность покажет, какая сумма текущих активов сформирована за счет собственного капитала, или что останется в обороте предприятия, если погасить одновременно всю краткосрочную задолженность кредиторам.

Рассчитывается также структура распределения собственного капитала, а именно доля собственного оборотного капитала и доля собственного основного капитала в общей его сумме.

При этом используется коэффициент маневренности капитала, который рассчитывается по следующей формуле:

, (6)

где Кмк – коэффициент маневренности капитала;

Сок – собственный оборотный капитал;

Ск – совокупный собственный капитал.

Коэффициент маневренности капитала показывает, какая часть собственного капитала находится в обороте, т.е. в той форме, которая позволяет свободно маневрировать этими средствами. Коэффициент должен быть достаточно высоким, чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств предприятия.

Если в результате анализа предприятие признается неустойчивым, то при внутреннем анализе осуществляется углубленное изучение причин изменения запасов, оборачиваемости текущих активов, наличия собственного оборотного капитала, а также резервов сокращения долгосрочных и текущих материальных активов, ускорения оборачиваемости средств, увеличения собственного оборотного капитала.

При этом особо следует остановиться на эффективности использования оборотных средств, так как рациональное использование оборотных средств влияет на основные показатели хозяйственной деятельности предприятия: на рост объёма производства, снижение себестоимости продукции, повышение рентабельности предприятия. Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат отчетный бухгалтерский, отчет о прибылях и убытках и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Прибыль и убыток характеризуют финансовый результат деятельности предприятия и могут быть определены только в системе бухгалтерского учета. С точки зрения бухгалтерского учета прибыль отражает финансовый результат от хозяйственной деятельности, полученный предприятием за отчетный период (в случае превышения доходов над расходами). Прибыль относиться к числу важнейших показателей оценки работы предприятий и определения эффективности деятельности.

Под кредитоспособностью хозяйствующего субъекта понимается наличие у него предпосылок для получения кредита и способность возвратить его в срок. Кредитоспособность заемщика характеризуется его аккуратностью при расчетах по ранее полученным кредитам, его текущим финансовым состоянием и перспективами изменения, способностью при необходимости мобилизовать денежные средства из различных источников.

Оценка кредитоспособности предприятий основывается на фактических данных баланса, отчета о прибыли, кредитной заявке, информации об истории клиента и его менеджерах. В качестве способов оценки кредитоспособности используются система финансовых коэффициентов, анализ денежного потока, делового риска и менеджмента.

При анализе кредитоспособности используется целый ряд показателей. Наиболее важными из них являются, норма прибыли на вложенный капитал и ликвидность. Норма прибыли на вложенный капитал определяется отношением суммы прибыли к общей сумме пассива по балансу. Ликвидность хозяйствующего субъекта - это способность его быстро погашать свою задолженность. Она определяется соотношением величины задолженности и ликвидных средств.

Первым источником информации для оценки кредитоспособности хозяйственных организаций должен служить их баланс с объяснительной запиской к нему. Анализ баланса позволяет определить, какими средствами располагает предприятие и какой по величине кредит эти средства обеспечивают. Однако для обоснованного и всестороннего заключения о кредитоспособности клиентов банка балансовых сведений недостаточно. Это вытекает из состава показателей. Анализ баланса дает лишь общее суждение о кредитоспособности, в то время, как для выводов о степени кредитоспособности необходимо рассчитать и качественные показатели, оценивающие перспективы развития предприятий, их жизнеспособность. Поэтому в качестве источника сведений, необходимых для расчета показателей кредитоспособности, следует использовать: данные оперативного учета, техпромфинплан, сведения, накапливаемые в банках, сведения статистических органов, данные анкеты клиентов, информацию поставщиков, результаты обработки данных обследования по специальным программам, сведения специализированных бюро по оценке кредитоспособности хозяйственных организаций.

Для определения кредитоспособности разработана специальная система показателей (финансовых нормативов). Рассмотрим их последовательно.

1. Отношение прибыли к чистым активам, показывает, насколько эффективно используются активы для создания прибыли. При этом важно определиться, какая прибыль принимается в расчет - только от реализации или общая. Это зависит от профиля деятельности предприятия и состава его активов. Если активы по своему составу обеспечивают главным образом осуществление основной деятельности, то правильнее принимать в расчет прибыль от реализации и общую стоимость активов. Если, например, в составе активов значителен удельный вес долгосрочных или краткосрочных финансовых вложений, которые в итоге должны давать предприятию дополнительную прибыль, то точнее будет сопоставление общей суммы прибыли с общей величиной чистых активов, либо прибыли от реализации с чистыми активами за вычетом активов, не отвечающих основному профилю деятельности предприятия.

Чистые активы - это в общем виде суммарная величина активов за вычетом долговых обязательств: задолженности учредителей по взносам в уставный капитал, убытков, целевых поступлений и финансирования, долгосрочных пассивов, краткосрочной задолженности.

2. Отношение прибыли к доходу от реализации. Для этого показателя принимают в расчет доход от реализации. Этот показатель весьма важен для оценки возможного увеличения прибыли в случае роста объема продаж. Но особое его значение возникает в ситуации, когда объем продаж снижается.

Следствием снижения объема продаж, как правило, является возникновение необходимости снизить либо постоянные затраты, либо прибыль. Если предприятие хочет сохранить прежний уровень рентабельности (т. е. значение рассматриваемого показателя), надо снижать постоянные расходы.

3. Отношение объема реализации к чистым активам. Рост этого показателя благоприятен для предприятия, но только при условии, что реализация не является убыточной. Если доход от реализации меньше затрат на реализованную продукцию, любой рост объема продаж приводит к увеличению убытка в расчете на единицу чистых активов.

4. Отношение объема продаж к стоимости основных средств. Этот показатель оценивает эффективность использования зданий, сооружений, машин, оборудования. Если уровень его высок, это может означать одно из двух:

а) предприятие действительно эффективно использует основные средства в целях обеспечения больших объемов продаж;

б) производство, которым занимается предприятие, характеризуется высокой трудоемкостью, а не капиталоемкостью.

5. Отношение дохода от реализации к чистым текущим активам. Чистые текущие активы - это оборотные активы за вычетом краткосрочных обязательств предприятия. Показывает эффективность использования оборотных активов. Высокий уровень этого показателя благоприятно характеризует кредитоспособность предприятия. Однако в случаях, когда он очень высок или очень быстро увеличивается, можно предположить, что деятельность ведется в размерах, не соответствующих стоимости оборотных активов

6. Отношение дохода от реализации к собственному капиталу (капиталу и резервам). Это оборачиваемость собственных источников средств.

7. Отношение дохода от реализации к запасам. Показатель дает приблизительное определение периода, на который запасы необходимы (например, значение его, равное 4:1, по годовому балансу указывает на трехмесячный оборот запасов). Высокий уровень показателя свидетельствует о быстрой оборачиваемости запасов. В большинстве случаев рост этого показателя положительно характеризует кредитоспособность, а снижение - отрицательно.

8. Отношение основных средств к стоимости активов. Основные средства - производственный потенциал предприятия, в результате использования которого формируется тот или иной объем продаж. Следует иметь в виду, что высокая доля основных средств в активах может привести к снижению мобильности последних, что ставит под угрозу платежеспособность предприятия.

9. Отношение запасов к чистым текущим активам. Это оценка уровня оборотного капитала, связанного в производственных запасах, незавершенном производстве, готовой продукции. Рост показателя может означать накопление устаревших запасов или трудности в сбыте продукции.

10. Отношение краткосрочной задолженности к капиталу и резервам. Если краткосрочная задолженность в несколько раз меньше собственного капитала, то можно расплатиться со всеми кредиторами полностью.

11. Отношение дебиторской задолженности к доходу от реализации. Этот показатель дает представление о величине среднего периода времени, затрачиваемого на получение причитающихся с покупателей денег. Например, отношение 1:4 означает трехмесячный срок погашения дебиторской задолженности. Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, т. е. снижение показателя, можно рассматривать как признак повышения кредитоспособности предприятия, поскольку долги покупателей быстрее превращаются в деньги. В идеальном случае, когда все продажи оплачиваются в момент их свершения, показатель равен нулю.

12. Отношение оборотных активов к краткосрочной задолженности. Этот показатель является коэффициентом текущей ликвидности, о котором подробно говорилось выше.

13. Отношение ликвидных активов к краткосрочной задолженности предприятия. Под ликвидными активами подразумеваются оборотные активы за вычетом запасов и других позиций, которые нельзя немедленно обратить в деньги. Этот показатель близок по содержанию к рассмотренному выше общему коэффициенту покрытия.

Рассмотренные 13 показателей кредитоспособности призваны детально и всесторонне оценить состояние предприятия. Однако, как правило, оценка по большому количеству показателей приводит к противоречивым выводам. Одни показатели могут улучшаться, другие - ухудшаться под влиянием многообразных факторов, не всегда зависящих от качества деятельности предприятия. Поэтому обычно выделяют из всего круга оценочных показателей ключевые показатели.

Ключевыми показателями для оценки кредитоспособности предприятия являются [7, c. 42]:

1.Отношение объема реализации к чистым текущим активам.

2.Отношение объема реализации к собственному капиталу.

3.Отношение краткосрочной задолженности к собственному капиталу.

4.Отношение дебиторской задолженности к доходу от реализации.

5.Отношение ликвидных активов к краткосрочной задолженности предприятия.

Для каждого из этих показателей фиксируются четыре уровня. Интервалы между ними назовем классами.

Классность нормы выручки от реализации (первые два ключевых показателя). К первому классу относятся все предприятия, удовлетворяющие нормативным ограничениям >=0,7. Второй класс определяется на промежутке [0,2;0,7]. Третьему классу удовлетворяют условия = 0,2. Для четвертого класса последнее ограничение обратно, то есть <0,2.

Аналогична классность нормы ликвидности (пятый ключевой показатель): I класс >1, II класс [0,2;1], III класс <0,2 и если предполагается изменение нормы за период, IV класс <0,2 и если изменение нормы за период отрицательно.

Классность норм покрытия (третий ключевой показатель): I класс >= 3, II класс - [2;3], III класс <2 и если предполагается изменение нормы за период, IV класс <2 и если изменение нормы за период отрицательно.

Для того чтобы оценить кредитоспособность, рассчитывается промежуточный показатель классности ключевых показателей.

 (7),

где К - классы вышеперечисленных пяти основных ключевых показателей;

Ппк - промежуточный показатель классности.

В результате расчета промежуточного показателя классности получается распределение по четырем классам:

I класс. Предприятие способно погасить все срочные обязательства за счет мобильных средств, то есть в кратчайшие сроки, в том числе и за отчет денежных средств не менее чем на 70%.

II класс. Привлекая быстромобилизуемые активы, предприятие может погасить от 80 до 100% срочных обязательств, в том числе от 20 до 70% путем прямого перечисления денежных средств.

III класс. Привлечение всех быстрореализуемых активов позволяет покрыть менее 80% краткосрочной задолженности, что означает значительные трудности при расчетах с кредиторами. Однако у предприятия есть возможность восстановить свою платежеспособность.

IV класс. Предприятие находится под угрозой кризиса и банкротства, ярко выражена тенденция к ухудшению финансового состояния.

Такова система показателей для оценки кредитоспособности предприятия. Анализ всех рассмотренных выше показателей позволяет выявить реальную возможность предприятия взять кредит и своевременно рассчитываться по его погашению. Умение правильно их исчислять, анализировать и определять влияние различных факторов на изменение их уровня позволит полнее выявить резервы повышения эффективности производства, разработать рекомендации по устранению выявленных недостатков, оздоровлению и укреплению его финансового положения.

Вложение капитала должно быть эффективным. Под эффективностью использования капитала понимается величина прибыли, приходящаяся на 1 (один) тенге вложенного капитала. Эффективность капитала - комплексное понятие, включающее в себя использование оборотных средств, основных фондов и НМА. Поэтому анализ эффективности капитала проводится по отдельным частям.

Эффективность использования оборотных средств характеризуются, прежде всего, их оборачиваемостью. Под оборачиваемостью средств понимается продолжительность прохождения средствами отдельных стадий производства и обращения. Оборачиваемость оборотных средств исчисляется продолжительностью одного оборота в днях или количеством оборотов за отчетный период.

Эффективность использования капитала в целом. Капитал в целом представляет собой сумму оборотных средств, основных фондов и НМА. Эффективность использования капитала лучше всего измеряется его рентабельностью. Уровень рентабельности капитала измеряется процентным отношением балансовой прибыли к величине капитала.

Самофинансирование означает финансирование за счет собственных источников: амортизационных отчислений и прибыли. Эффективность самофинансирования и его уровень зависят от удельного веса собственных источников. Уровень самофинансирования можно определить с помощью коэффициента самофинансирования:

Однако хозяйствующий субъект не всегда может полностью обеспечить себя собственными финансовыми ресурсами и поэтому широко использует заемные и привлеченные денежные средства, как элемент, дополняющий самофинансирования.

Следующий источник это расчеты эффекта финансового рычага и операционного рычага, а также расчету финансовых коэффициентов.

Важнейшими коэффициентами отчетности, использующимися в финансовом управлении по Е. С. Стояновой, являются [8, c. 42]:

* коэффициенты ликвидности (коэффициент текущей ликвидности, срочной ликвидности и чистый оборотный капитал);
* коэффициенты деловой активности или эффективности использования ресурсов (оборачиваемость активов, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость материально - производственных запасов и длительность операционного цикла);
* коэффициенты рентабельности (рентабельность всех активов предприятия, рентабельность реализации, рентабельность собственного капитала);
* коэффициенты структуры капитала (коэффициент собственности, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент защищенности кредиторов);
* коэффициенты рыночной активности (прибыль на одну акцию, балансовая стоимость одной акции, соотношение рыночной цены акции и ее балансовой стоимости, доходность акции и доля выплаченных дивидендов).

## **1.3 Эффект финансового левериджа в анализе эффективности использования банковского кредита**

Степень обеспеченности заемщика собственным капиталом характеризуется показателями финансового левериджа. Варианты расчета коэффициентов могут быть различные, но экономический смысл их один: оценить размер собственного капитала и степень зависимости клиента от привлеченных ресурсов. При расчете коэффициентов финансового левериджа учитываются все долговые обязательства клиента банка независимо от их сроков. Чем выше доля привлеченных средств (краткосрочных и долгосрочных) и меньше доля собственного капитала, тем ниже класс кредитоспособности клиента.

Финансовый леверидж характеризует использование предприятием заемных средств, которое влияет на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала. Иными словами, финансовый леверидж представляет собой объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого предприятием капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал.[9, c. 145]

Показатель, отражающий уровень дополнительно генерируемой прибыли на собственный капитал при различной доле использования заемных средств, называется эффектом финансового левериджа. Он рассчитывается по следующей формуле:

ЭФЛ = (1-СНП)\*(КВРА-ПК)\*ЗК/СК, (8)

где: ЭФЛ - эффект финансового левериджа, заключающийся в приросте коэффициента рентабельности капитала, %;

СНП - ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью;

КВРА - коэффициент валовой рентабельности активов (отношение валовой прибыли к средней стоимости активов), %;

ПК - средний размер процентов за кредит, уплачиваемых предприятием за использование заемного капитала, %;

ЗК - средняя сумма используемого предприятием заемного капитала;

СК - средняя сумма капитала предприятия.

В данной формуле можно выделить три основные составляющие:

1) Налоговый корректор финансового левериджа (1 - Снп)> который показывает в какой степени проявляется эффект финансового левериджа в связи с различным уровнем налогообложения прибыли.

2) Дифференциал финансового левериджа (КВРа - ПК), который характеризует разницу между коэффициентом валовой рентабельности активов и средним размером процента за кредит.

3) Коэффициент финансового левериджа (ЗК/СК), который характеризует сумму заемного капитала, используемого предприятием, в расчете на единицу капитала.

Выделение этих составляющих позволяет целенаправленно управлять эффектом финансового левериджа в процессе финансовой деятельности предприятия.

Налоговый корректор финансового левериджа практически не зависит от деятельности предприятия, так как ставка налога на прибыль устанавливается законодательно. Вместе с тем, в процессе управления финансовым левериджем дифференцированный налоговый корректор может быть использован в следующих случаях:

а) если по различным видам деятельности предприятия установлены дифференцированные ставки налогообложения прибыли;

б) если по отдельным видам деятельности предприятие использует налоговые льготы по прибыли;

в) если отдельные дочерние фирмы предприятия осуществляют свою деятельность в свободных экономических зонах своей страны, где действует льготный режим налогообложения прибыли;

г) если отдельные дочерние фирмы предприятия осуществляют свою деятельность в государствах с более низким уровнем налогообложения прибыли.

В этих случаях, воздействуя на отраслевую или региональную структуру производства (а соответственно и на состав прибыли по уровню ее налогообложения), можно снизив среднюю ставку налогообложения прибыли повысить воздействие налогового корректора финансового левериджа на его эффект (при прочих равных условиях).

Дифференциал финансового левериджа является главным условием, формирующим положительный эффект финансового левериджа. Этот эффект проявляется только в том случае, если уровень валовой прибыли, генерируемой активами предприятия, превышает средний размер процента за используемый кредит (включающий не только его прямую ставку, но и другие удельные расходы по его привлечению, страхованию и обслуживанию), т.е. если дифференциал финансового левериджа является положительной величиной. Чем выше положительное значение дифференциала финансового левериджа, тем выше при прочих равных условиях будет его эффект.

В связи с высокой динамичностью этого показателя он требует постоянного мониторинга в процесс управления эффектом финансового левериджа. Этот динамизм обусловлен действием ряда факторов.

Прежде всего, в период ухудшения конъюнктуры финансового рынка (в первую очередь, сокращения объема предложения на нем свободного капитала) стоимость заемных средств может резко возрасти, превысив уровень валовой прибыли, генерируемой активами предприятия.

Кроме того, снижение финансовой устойчивости предприятия в процессе повышения доли используемого заемного капитала приводит к увеличению риска его банкротства, что вынуждает кредиторов увеличивать уровень ставки процента за кредит с учетом включения в нее премии за дополнительный финансовый риск. При определенном уровне этого риска (а соответственно и уровне общей ставки процента за кредит) дифференциал финансового левериджа может быть сведен к нулю (при котором использование заемного капитала не даст прироста рентабельности собственного капитала) и даже иметь отрицательную величину (при которой рентабельность собственного капитала снизится, так как часть чистой прибыли, генерируемой собственным капиталом, будет уходить на обслуживание используемого заемного капитала по высоким ставкам процента).

Наконец, в период ухудшения конъюнктуры товарного рынка сокращается объем реализации продукции, а соответственно и размер валовой прибыли предприятия от операционной деятельности. В этих условиях отрицательная величина дифференциала финансового левериджа может формироваться даже при неизменных ставках процента за кредит за счет снижения коэффициента валовой рентабельности активов.

Формирование отрицательного значения дифференциала финансового левериджа по любой из вышеперечисленных причин всегда приводит к снижению коэффициента рентабельности собственного капитала. В этом случае использование предприятием заемного капитала дает отрицательный эффект.

Коэффициент финансового левериджа является тем рычагом, который мультиплицирует (пропорционально мультипликатору или коэффициенту изменяет) положительный или отрицательный эффект, получаемый за счет соответствующего значения его дифференциала. При положительном значении дифференциала любой прирост коэффициента финансового левериджа будет вызывать еще больший прирост коэффициента рентабельности собственного капитала, а при отрицательном значении дифференциала прирост коэффициента финансового левериджа будет приводить к еще большему темпу снижения коэффициента рентабельности собственного капитала. Иными словами, прирост коэффициента финансового левериджа мультиплицирует еще больший прирост его эффекта (положительного или отрицательного в зависимости от положительной или отрицательной величины дифференциала финансового левериджа). Аналогично снижение коэффициента финансового левериджа будет приводить к обратному результату, снижая в еще большей степени его положительный или отрицательный эффект.

Таким образом, при неизменном дифференциале коэффициент финансового левериджа является главным генератором как возрастания суммы и уровня прибыли на собственный капитал, так и финансового риска потери этой прибыли. Аналогичным образом, при неизменном коэффициенте финансового левериджа положительная или отрицательная динамика его дифференциала генерирует как возрастание суммы и уровня прибыли на собственный капитал, так и финансовый риск ее потери.

Знание механизма воздействия финансового левериджа на уровень прибыльности собственного капитала и уровень финансового риска позволяет целенаправленно управлять как стоимостью, так и структурой капитала предприятия.

Большое влияние на финансовое состояние предприятия оказывают состав и структура заемных средств, т.е. соотношение долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных финансовых обязательств.

Привлечение заемных средств в оборот предприятия - явление нормальное, содействующее временному улучшению финансового состояния, при условии, что эти средства не замораживаются на продолжительное время в обороте и своевременно возвращаются. В противном случае может возникнуть просроченная кредиторская задолженность, что в конечном итоге приводит к выплате штрафов и ухудшению финансового положения.

Поэтому в процессе анализа необходимо изучить состав, давность появления кредиторской задолженности, наличие, частоту причины образования просроченной задолженности поставщиками ресурсов, персоналу предприятия по оплате труда, бюджету, определить сумму выплаченных пеней за просрочку платежей.

Одним из показателей, используемых для оценки состояния кредиторской задолженности, является средняя продолжительность периода ее погашения (Пкз), которая рассчитывается следующим образом:

 (9)

Качество кредиторской задолженности может быть оценено также определением удельного веса в ней расчетов по векселям. Доля кредиторской задолженности, обеспеченная выданными векселями, в общей ее сумме показывает ту часть долговых обязательств несвоевременное погашение которых приведет к протесту векселей, выданных предприятием, а следовательно, к дополнительным расходам и утрате деловой репутации.

При анализе долгосрочного заемного капитала, если он имеется на предприятии, интерес представляют сроки востребования долгосрочных кредитов, так как от этого зависит стабильность финансового состояния предприятия. Если они частично погашаются в отчетном году, то эта сумма показывается в составе краткосрочных обязательств.

Анализируя кредиторскую задолженность, необходимо учитывать, что она является одновременно источником покрытия дебиторской задолженности. Поэтому надо сравнить сумму дебиторской и кредиторской задолженности. Если дебиторская задолженность превышает кредиторскую, то это свидетельствует об иммобилизации собственного капитала в дебиторскую задолженность.

Таким образом, анализ структуры собственных и заемных средств необходим для оценки рациональности формирования источников финансирования деятельности предприятия и его рыночной устойчивости. Это очень важно при определении перспективного варианта организации финансов и выработке финансовой стратегии.

Эффективность использования капитала характеризуется его доходностью (рентабельностью) - отношением суммы прибыли к среднегодовой сумме основного и оборотного капитала.

Для характеристики интенсивности использования капитала рассчитывается коэффициент его оборачиваемости (отношение выручки от реализации продукции, работ и услуг к среднегодовой стоимости капитала).

Обратным показателем коэффициенту оборачиваемости капитала является капиталоемкость (отношение среднегодовой суммы капитала к сумме выручки).

Взаимосвязь между показателями рентабельности совокупного капитала и его оборачиваемости выражается следующим образом:

 (10)

Иными словами, рентабельность активов (ROA) равна произведению рентабельности продаж (Rpn) и коэффициента оборачиваемости капитала (Коб):

ROA = Коб х Rpn. (11)

Эти показатели в зарубежных странах применяются в качестве основных при оценке финансового состояния и деловой активности предприятия. Рентабельность капитала, характеризующая соотношение прибыли и капитала, использованного для получения этой прибыли, является одним из наиболее ценных и наиболее широко используемых показателей эффективности деятельности субъекта хозяйствования. Этот показатель позволяет аналитику сравнить его значение с тем, которое было бы при альтернативном использовании капитала. Он используется для оценки качества и эффективности управления предприятием; оценки способности предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции; прогнозирования величины прибыли.

Основная концепция расчета рентабельности довольно проста, однако существуют различные точки зрения относительно инвестиционной базы данного показателя.

Прибыль на общую сумму активов, по мнению Л.А.Бернстайна, наилучший показатель, отражающий эффективность деятельности предприятия. Он характеризует доходность всех активов, вверенных руководству, независимо от источника их формирования.[10, c.24]

В ряде случаев при расчете ROA из общей суммы активов исключают непроизводственные активы (избыточные основные средства и запасы, нематериальные активы, расходы будущих периодов и др.). Это исключение делают для того, чтобы не возлагать на руководство ответственность за получение прибыли на активы, которые явно этому не способствуют. Данный подход, как считает Л.А.Бернстайн, полезен при использовании ROA в качестве инструмента внутреннего управления и контроля и не годится для оценки эффективности предприятия в целом. Акционеры и кредиторы вверяют свои средства руководству предприятия не для того, чтобы оно вкладывало их в активы, которые не приносят прибыли. Если же есть причины, чтобы вложить капитал в такие активы, то нет повода исключать их из инвестиционной базы при расчете ROA.

Существуют разные мнения и о том, следует ли амортизируемое имущество (основные средства, нематериальные активы, малоценные предметы) включать в инвестиционную базу при расчете ROA по первоначальной или остаточной стоимости? Несомненно, если оценивается эффективность только основного капитала, то среднегодовая сумма амортизируемого имущества должна определяться по первоначальной стоимости. Если же оценивается эффективность всего совокупного капитала, то стоимость амортизируемых активов в расчет надо принимать по остаточной стоимости, так как сумма начисленной амортизации находит отражение по другим статьям баланса (остатки свободной денежной наличности, незавершенного производства, готовой продукции, расчеты с дебиторами по неоплаченной продукции).

В качестве инвестиционной базы при расчете рентабельности капитала используют также "Собственный капитал" + "Долгосрочные заемные средства". Она отличается от базы "Общая сумма активов" тем, что из нее исключаются оборотные активы, сформированные за счет краткосрочных заемных средств. Этот показатель характеризует эффективность не всего капитала, а только собственного (акционерного) и долгосрочного заемного капитала. Называют его обычно рентабельностью инвестированного капитала (ROI).

При расчете рентабельности капитала в качестве инвестиционной базы может быть использована среднегодовая стоимость собственного (акционерного) капитала. Но в данном случае в расчет берут прибыль за вычетом налогов и процентов по обслуживанию долга, а также дивидендов по привилегированным акциям. Называется этот показатель "Рентабельность собственного капитала" (ROE). Сравнение величины данного показателя с величиной рентабельности всего капитала (ROA) показывает влияние заемного капитала на прибыль собственника.

Если определяем рентабельность всех активов, то в расчет принимается вся балансовая прибыль, которая включает в себя прибыль от реализации продукции, имущества и внереализационные результаты (доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, от участия в совместных предприятиях и прочих финансовых операций).

Соответственно и выручка при определении оборачиваемости всех активов должна включать в себя не только ее сумму от реализации продукции, но и выручку от реализации имущества, ценных бумаг и т.д.

Для расчета рентабельности функционирующего капитала в основной деятельности берется прибыль только от реализации продукции, работ и услуг, а в качестве инвестиционной базы - сумма активов за вычетом долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, неустановленного оборудования, остатков незаконченного капитального строительства и т.д.

Рентабельность производственного капитала рассчитывается отношением прибыли от реализации продукции к среднегодовой сумме амортизируемого имущества и материальных текущих активов.

При определении уровня рентабельности собственного капитала учитывается чистая прибыль без финансовых расходов по обслуживанию заемного капитала.

Рентабельность лизинга - это отношение суммы полученной прибыли к сумме затрат по лизингу.

Срок окупаемости лизинга для предприятия-лизингополучателя определяется отношением суммы лизинговых платежей к среднегодовой сумме дополнительной прибыли от применения арендуемых средств. Прирост прибыли за счет использования лизингового оборудования можно определить одним из следующих способов:

а) умножением фактической суммы прибыли на удельный вес выпущенной продукции на лизинговом оборудовании;

б) умножением затрат по лизингу на фактический уровень рентабельности издержек предприятия;

в) умножением снижения себестоимости единицы продукции, произведенной на лизинговом оборудовании, на фактический объем продаж этой продукции.

Эффект может быть не только экономический, но и социальный, выражающийся в облегчении и улучшении условий труда работников предприятия.

Таким образом, анализ всех рассмотренных выше показателей позволяет выявить, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Умение правильно их исчислять, анализировать и определять влияние различных факторов на изменение их уровня позволит полнее выявить резервы повышения эффективности производства, разработать рекомендации по устранению выявленных недостатков, оздоровлению и укреплению его финансового положения.

# **2 Анализ привлечения и использования банковского кредита предприятием ТОО «Агрофирма Курма»**

## **2.1 Характеристика финансового состояния предприятия**

Предварительная оценка финансового положения предприятия осуществляется на основании данных финансовой отчетности. На данной стадии анализа формируется первоначальное представление о деятельности предприятия, выявляются изменения в составе имущества предприятия и их источниках, устанавливаются взаимосвязи между показателями. С этой целью определяем соотношение отдельных статей актива и пассива баланса, их удельный вес в общем итоге или валюте баланса, рассчитываем суммы отклонений в структуре основных статей баланса по сравнению с предшествующим периодом. (Приложение А) При этом общая сумма изменения валюты баланса расчленяется на составные части, что позволяет сделать предварительные выводы о характере имевших сдвигов в составе активов, источниках их формирования и их взаимной обусловленности. Так, в процессе предварительного анализа изменения в объеме недвижимого имущества и текущих или оборотных средств рассматриваются в связи с изменениями в обязательствах предприятия.

Для удобства проведения такого исследования используем так называемый уплотненный аналитический баланс - нетто, формируемый путем агрегирования однородных по своему составу элементов балансовых статей в необходимых аналитических разрезах такие, как недвижимое имущество, текущие активы и так далее [11, с.68].

На основании этих данных определяется аналитический коэффициент ликвидности и платежеспособности предприятия, характеризующий его финансовое состояние. Термин "ликвидность" означает легкость реализации, продажи и превращения материальных ценностей в денежные средства.

Баланс - нетто ТОО «Агрофирма Курма» представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Вертикальный анализ агрегированного баланса ТОО «Агрофирма Курма» и источники его формирования за период 2005 - 2007 г.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2005 г,тыс. тг | % к валютебаланса | 2006,тыс. тг | % квалютебаланса | 2007 г,тыс. тг | % к валютебаланса | Отклоне-ния(гр7-гр5)  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Актив | 1154440 | 100 | 1431426 | 100 | 1282071 | 100 | - |
| Долгосрочные активы  | 502461 | 43,5 | 480814 | 33,6 | 515088 | 40,2 | +6,6 |
| Текущие активы, в т.ч. | 651979 | 56,5 | 950612 | 66,4 | 766983 | 59,8 | -6,6 |
| Запасы | 109571 | 5,3 | 68887 | 4,8 | 79528 | 6,2 | +1,4 |
| Дебиторская задолженность | 53903 | 46,7 | 879890 | 61,5 | 684051 | 53,4 | -8,1 |
| Деньги | 3376 | 0,3 | 1835 | 0,1 | 3404 | 0,2 | +0,1 |
| Пассив | 1154440 | 100 | 1431426 | 100 | 1282071 | 100 | - |
| Капитал | 811264 | 70,3 | 1145487 | 80 | 1051010 | 82 | +2 |
| Долгосрочные обязательства | - | - | 157866 | 11 | 215656 | 16,8 | +5,8 |
| Текущие обязательства | 242305 | 21 | 128073 | 9 | 15405 | 1,2 | -7,8 |

Следует отметить, что в целом структура совокупных активов характеризуется некоторым превышением в их составе доли краткосрочных активов, которая составила в 2005 году - 56,5 %, в 2006 – 71,8%, и в 2007 году – 59,8 %. В составе текущих активов обращает на себя внимание уменьшение доли дебиторской задолженности на 8,1% в 2007 году относительно 2006 года, а также увеличения денежных средств на 1569 тыс. тенге, при этом происходит увеличение запасов на 1,4%, т.е. на 10641 тыс.тг.

Пассивы отражают источники средств предприятия, состоят из собственного капитала, обязательств.

Капитал - это активы общества, после вычета ее обязательств, состоит из:

-выпущенный капитал не изменился за 3 года и составляет 342773 тыс. тг.;

-нераспределенный доход за 2005 год составил 468491 тыс. тенге, который увеличился в 2006 году на 334223 тыс. тенге и составил 802714 тыс. тенге, в 2007 году составил 708237 тыс.тенге.

Таким образом, доля собственного капитала в 2007 году относительно 2006 года увеличилась на 2% по отношению к валюте баланса.

Структура заемных средств в течение 3 лет претерпела для предприятия некоторые изменения. Так доля текущих обязательств уменьшилась с 21% в 2005 г. до 9% в 2006 году и 1,2% в 2007 году. За этот период предприятие увеличило долю долгосрочных обязательств, а именно займов банков. В 2005предприятие не имело долгосрочных обязательств, однако в 2006 году займы банков составили 11%, которые увеличились в 2007 году на 57790 тыс.тг и составили 16,8 % в 2007 году, изменение составило 5,8%.

Таким образом, наблюдается уменьшение текущих обязательств одновременно с ростом долгосрочных обязательств.

Одним из основных критериев финансового положения предприятия является оценка его платежеспособности, под которой принято понимать способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам. Следовательно, платежеспособным является то предприятие, у которого активы больше, чем внешние обязательства.

Способность предприятия рассчитывать по своим краткосрочным обязательствам называется ликвидностью. Иначе говоря, предприятие считается ликвидным, если оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы.

Для оценки ликвидности предприятия привлекаются данные бухгалтерского баланса. Информация, отраженная в первом разделе баланса, характеризует величину текущих активов в начале и в конце отчетного периода. Сведения о краткосрочных обязательствах предприятия содержатся в четвертом разделе баланса.

Предприятие может быть ликвидным в большей или меньшей степени, поскольку в состав текущих активов входят разнородные оборотные средства, среди которых имеются как легко реализуемые, так и трудно реализуемые для погашения внешней задолженности. В то же время в составе краткосрочных пассивов могут быть выделены обязательства различных степеней срочности.

Поэтому, одним из способов оценки ликвидности является сопоставление определенных элементов активов и пассивов между собой. С этой целью обязательства предприятия группируются по степени их срочности, а его активы - по степени ликвидности, то есть реализуемости.

Так, наиболее срочные обязательства предприятия, срок оплаты которых наступает в текущем месяце, сопоставляются с величиной активов, обладающих максимальной ликвидностью, то есть денежные средства, легко реализуемые ценные бумаги. При этом часть срочных обязательств, остающихся не покрытыми, должны уравновешиваться менее ликвидными активами - дебиторской задолженностью предприятия с устойчивым финансовым положением, легко реализуемыми запасами товарно-материальных ценностей и другое.[12, c. 29]

Проведем анализ изменений в составе имущества и источников его формирования ТОО «Агрофирма Курма». Данные поместим в таблице 2.

Таблица 2 - Горизонтальный анализ агрегированного баланса ТОО «Агрофирма Курма» и источники его формирования за период 2005 - 2007 года (тыс.тенге)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей баланса | 2005 год | 2006 год | 2007 | Изменение (гр. 4 – гр. 3)  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Статьи актива |  |  |  |  |
| Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения | 3376 | 1835 | 3404 | +1569 |
| Дебиторская задолженность | 53903 | 879890 | 684051 | -195839 |
| Запасы | 109571 | 68887 | 79528 | +10641 |
| Долгосрочные активы | 502461 | 480814 | 515088 | +34274 |
| Баланс | 1154440 | 1431426 | 1282071 | -149355 |
| Статьи пассива |  |  |  |  |
| Текущие обязательства | 242305 | 128073 | 15404 | -112669 |
| Долгосрочные обязательства | - | 157866 | 215656 | +57790 |
| Капитал | 811264 | 1145487 | 1051010 | -94477 |
| Баланс | 1154440 | 1431426 | 1282071 | -149355 |

По данным таблицы 2 следует, что денежные средства в 2007 году увеличиваются на 1569 тыс.тг относительно 2006 года. За 2006 год наблюдается прирост дебиторской задолженности на 336849 тыс.тенге относительно 2005 года. В 2007 году дебиторская задолженность уменьшается относительно 2006 года на 195839 тыс.тг. Запасы увеличиваются на 10641 тыс.тенге. При этом происходит увеличение долгосрочных активов на 34274 тыс.тенге. В структуре пассивов наблюдается уменьшение текущих обязательств на 112669 тыс.тенге, долгосрочные обязательства увеличиваются в 2007 году на 57790 тыс.тенге и составляют 215656 тыс.тенге, при этом происходит уменьшение капитала на 94477 тыс.тенге. За 2007 г. по данным таблицы 2 активы уменьшились на 149355 тысяч тенге.

Другим показателем, характеризующим ликвидность предприятия, является оборотный капитал, который определяется как разность текущих активов и краткосрочных обязательств. Иными словами, предприятие имеет оборотный капитал до тех пор, пока текущие активы превышают краткосрочные обязательства или пока оно ликвидно.

По данным таблицы 4 видно, что оборотный капитал анализируемого предприятия составил:

* на 2005 год: оборотный капитал = 651979- 242305 = 409674 тыс. тенге;
* на 2006 год: оборотный капитал = 950612 - 128073= 822539 тыс. тенге;
* на 2007 год: оборотный капитал = 766983- 15404= 751579 тыс. тенге.

Следовательно, предприятие за 2005-2007 году увеличивает собственный оборотный капитал, что положительно характеризует деятельность предприятия.

Признаки кризиса в деятельности предприятия обнаруживаются, прежде всего, в показателях ликвидности и финансовой устойчивости. Поэтому финансовый анализ начинается с анализа именно этих показателей.[13, c. 42]

В практике аналитической работы также используют систему относительных показателей ликвидности, которые рассчитываются по следующим формулам.

Коэффициент абсолютной ликвидности:

 (12)

где Кал – коэффициент абсолютной ликвидности;

Дс – денежные средства;

Кфв – краткосрочные финансовые обязательства.

Коэффициент быстрой ликвидности:

 (13)

где Кбл – коэффициент быстрой ликвидности;

Дс – денежные средства;

Кдз – краткосрочная дебиторская задолженность;

Кфв – краткосрочные финансовые вложения;

Кфо – краткосрочные финансовые обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности:

 (14)

где Ктл – коэффициент текущей ликвидности;

Та – текущие активы;

Ко – краткосрочные обязательства.

Данные показатели позволяют определить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства в течение отчетного периода.

Рассчитаем показатели ликвидности для ТОО «Агрофирма Курма» и оформим результаты расчета в таблице 3.

Таблица 3 - Показатели ликвидности ТОО «Агрофирма Курма» за период 2005-2007г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2005 | 2006  | 2007 | Отклонения (гр. 4-гр.3) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,01 | 0,01 | 0,22 | +0,21 |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 0,23 | 6,8 | 44,6 | +37,8 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 2,69 | 7,4 | 49,8 | +42,4 |

На основе таблицы 3, можно увидеть, что по данным ТОО «Агрофирма Курма» коэффициент абсолютной ликвидности составляет 0,01 на 2005-2006 год, а на 2007 год - 0,22.

Таким образом, предприятие может погасить свои обязательства в срочном порядке, так как теоретически достаточным значением для коэффициента абсолютной ликвидности является значение 0,2. В связи с этим, можно считать его ликвидным по составлению на конец 2007 года.

Показатель быстрой ликвидности представляет собой большой интерес для кредиторов ТОО «Агрофирма Курма». Нормативное значение данного показателя больше или равно 0,7. Значение показателя у предприятия на 2005 год ниже теоретического, однако, на 2006-2007 год, данный показатель значительно вырос и составляет на конец 2007 года - 44,6.

Коэффициент текущей ликвидности позволяет установить, в какой степени кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. В общем случае нормативными считаются значения этого показателя, находящиеся в пределах от двух до трех. Как видно, данный коэффициент за период 2005-2007 год соответствует нормативным значениям 2,69; 7,4 и 49,8 соответственно, что является результатом увеличения текущих активов, при значительном уменьшении краткосрочных обязательств за данный период.

Признание предприятия неплатежеспособным не означает признание его несостоятельным, не влечет за собой наступления гражданско-правовой ответственности собственника. Это лишь зафиксированное состояние финансовой неустойчивости, направленное на обеспечение оперативного контроля за финансовым состоянием предприятия и заблаговременного осуществления мер по предупреждению несостоятельности, а также для стимулирования предприятия к самостоятельному выходу из кризисного состояния.[14, c. 142]

В связи с этим целесообразно рассчитать коэффициент утраты платежеспособности по формуле:

 (15)

где Кктл - фактическое значение коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода;

Кнтл – фактическое значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода;

Пу – установленный период восстановления платежеспособности в месяцах (3 месяца).;

По – отчетный период;

Кнормтл = 2,0.

Значение коэффициента утраты платежеспособности больше 1 означает наличие у предприятия реальной возможности не утратить платежеспособность в течение ближайших трех месяцев. Если коэффициент утраты платежеспособности менее 1, то это свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшие 3 месяца имеется возможность утратить платежеспособность, т.е. оно не сможет выполнить обязательства перед кредиторами.

Для ТОО «Агрофирма Курма» по данным на 01.01.2008 года коэффициент утраты платежеспособности равен: Куп = (49,8+ 3/12 (49,8 – 7,4)) / 2 = 30,2

Таким образом, ТОО «Агрофирма Курма» в течение 3 месяцев имеет реальную возможность не утратить платежеспособность в течение ближайших трех месяцев.

К числу основных показателей финансовой устойчивости предприятия относятся: коэффициент независимости; коэффициент финансовой устойчивости; коэффициент финансирования.

Определим значения всех коэффициентов для ТОО «Агрофирма Курма» на 2005-2007 года. Рассчитанные коэффициенты отобразим в таблице 4.

Таблица 4 - Коэффициенты финансовой устойчивости ТОО «Агрофирма Курма» за 2005-2007 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2005г. | 2006г. | 2007г. | Отклонения (гр 4 – гр 3) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Коэффициент независимости | 0,7 | 0,8 | 0,82 | +0,02 |
| Коэффициент зависимости | 0,2 | 0,2 | 0,18 | -0,02 |
| Коэффициент финансирования | 3,3 | 4 | 4,5 | +0,5 |
| Коэффициент финансовой устойчивости | 0,7 | 0,9 | 0,98 | +0,08 |

По данным таблицы 4 можно сделать следующие выводы: коэффициент независимости характеризует долю средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества предприятия. Значение данного коэффициента по предприятию повысилось на конец 2007 года. Отклонение составило 2%, что положительно характеризует финансовую устойчивость предприятия. Коэффициент финансовой устойчивости или стабильности, показывает удельный вес тех источников финансирования, которые предприятие может использовать в своей деятельности длительное время. Коэффициент финансовой устойчивости увеличивается на 8%. Коэффициент финансирования показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств, а какая за счет заемных. Хотя на конец года коэффициент финансирования увеличивается на 50% в 2007 году. Таким образом, предприятие имеет тенденцию к росту финансовой устойчивости в 2007 году.

Далее определим, какая часть собственных источников средств вложена в наиболее мобильные активы, то есть которыми можно относительно маневрировать.

Для этого рассчитываем коэффициент маневренности, который определяется как отношение оборотного капитала к собственному капиталу по формуле 6.

Коэффициент маневренности капитала ТОО «Агрофирма Курма» составляет:

* на 2005 год: оборотный капитал = 409674/ 811264 = 0,5;
* на 2006 год: оборотный капитал = 822539/ 1145487= 0,7;
* на 2006 год: оборотный капитал = 751579/ 1051010= 0,72.

По данным расчета видно, что за период 2005 – 2007 года у предприятия наблюдается тенденция к повышению маневренности капитала.

При этом необходимо детально разобраться в причинах задержек потребителями оплаты продукции и услуг и так далее. Эти причины могут быть внешними, не зависящими от анализируемого предприятия, а могут быть и внутренними.

Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. Как уже было выяснено ранее, отдельные виды активов предприятия имеют различную скорость оборота. Динамику изменения рассчитанных показателей оборачиваемости текущих активов за период 2005-2007 года отобразим в таблице 5.

Таблица 5 - Динамика показателей оборачиваемости текущих активов ТОО «Агрофирма Курма» за 2005-2007 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2005 | 2006 | 2007 | Отклонения гр.4-гр.3 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Выручка от реализации без НДС, тыс.тенге | 1062124 | 1619787 | 1137110 | -482677 |
| Средняя величина текущих активов, тыс.тенге | 616414,5 | 830781 | 858797,5 | +28016,5 |
| Средняя величина совокупных активов, тыс.тенге | 1131046,5 | 1280588 | 1356748,5 | +76160,5 |
| Коэффициент оборачиваемости текущих активов (стр.1/стр.2) | 1,7 | 1,9 | 1,3 | -0,6 |
| Коэффициент оборачиваемости совокупных активов (стр.1/стр.3) | 0,9 | 1,2 | 0,8 | -0,4 |
| Продолжительность оборота текущих активов, (360/стр.4) дни | 212 | 189 | 277 | +88 |
| Продолжительность оборота совокупных активов, (360/стр.5) дни | 400 | 300 | 450 | +150 |

Как видно из таблицы 5, продолжительность оборота текущих активов увеличилась на 88 дней, то есть средства, вложенные в 2007году в текущие активы, проходят полный цикл и снова принимают денежную форму на 88 дней больше, чем в 2006 году и на 65 дней больше чем в 2005 году.

Дебиторская задолженность и производственные запасы нередко составляют значительную долю в структуре баланса предприятия. По западным источникам, для средней производственной компании на их долю приходится около 80% оборотных средств и 33% всех активов предприятия. Доля дебиторской задолженности оборотных средствах казахстанского промышленного предприятия может существенно колебаться, однако её уровень составляет обычно не менее 20-30%.

На уровень дебиторской задолженности влияют многие факторы: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, применяемая на предприятии система расчетов.[15, c. 74]

Система расчетов предприятия является одним из самых важных для бухгалтеров и финансистов моментов, несущих ответственность за эффективное управление дебиторской задолженностью. Основными видами расчетов являются продажа за наличный расчет и в кредит. В условиях нестабильности экономики преобладающей формой расчетов становится предоплата. Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция. Большое значение имеет отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах. Отбор осуществляется с помощью неформальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости. Информация необходимая для анализа может быть получена из финансовой устойчивости предприятия. Анализ и контроль уровня дебиторской задолженности проводят с помощью абсолютных и относительных показателей, рассмотренных в динамике. В частности, большой интерес представляет контроль над своевременностью погашения задолженности дебиторами.[16, c. 42]

Результат деятельности предприятия также оценивается системой показателей, основным из которых является рентабельность, определяемая как отношение прибыли к одному из показателей функционирования предприятия. Это позволяет выявить не только общую экономическую эффективность работы предприятия, но и оценить другие стороны его деятельности.

Исследуем систему показателей эффективности деятельности предприятия. Наиболее интересными показателями являются рентабельность активов, рентабельность текущих активов, рентабельность инвестиций, рентабельность собственного капитала, рентабельность реализованной продукции.

Коэффициент рентабельности активов имущества:

 (16)

где Ра – рентабельность активов (имущества) предприятия;

Чд – чистая прибыль

Сва – средняя величина активов предприятия.

Рентабельность текущих активов:

 (17)

где Ра – рентабельность текущих краткосрочных активов (имущества) предприятия;

Чд – чистая прибыль;

Свта – средняя величина текущих активов предприятия.

Рентабельность инвестиций:

 (18)

где Ри – рентабельность инвестиций;

Ддн – доход до уплаты налогов;

Ко – краткосрочные обязательства предприятия.

Рентабельность собственного капитала:

 (19)

где Рск – рентабельность собственного капитала;

Чд – чистая прибыль;

Ск – собственный капитал предприятия.

Рентабельность реализованной продукции:

 (20)

где Ррп – рентабельность реализованной продукции;

Чд – чистая прибыль;

Врп – выручка от реализации продукции.

Значение коэффициента рентабельность реализованной продукции показывает, какой доход имеет предприятие с каждого тенге реализованной продукции. Тенденция к его снижению может быть и "красным флажком" в оценке конкурентоспособности предприятия, поскольку позволяет предположить сокращение спроса на его продукцию. Так как предприятие в 2005-2006 годах не имело прибыли, было в убытке, то проанализируем эффективность деятельности за 2007 год. Рассчитаем данные показатели для ТОО «Агрофирма Курма» за 2007 год и результаты расчета отобразим в таблице 6.

Таблица 6 - Показатели эффективности деятельности ТОО «Агрофирма Курма» за 2007 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Назначение | 2007 |
| Рентабельность активов | Показывает, какой доход получает предприятие с каждого тенге, вложенного в активы | 5% |
| Рентабельность текущих активов | Показывает, какой доход имеет предприятие с каждого тенге, вложенного в текущие активы | 8% |
| Рентабельность инвестиций | Отражает эффективность использования средств, инвестированных в предприятие | 613% |
| Рентабельность капитала | Указывает на величину дохода, получаемого с каждого тенге, вложенного в предприятие | 6% |
| Рентабельность реализованной продукции | Показывает, какой доход, имеет предприятие с каждого тенге реализации | 6% |

Данные таблицы 6 позволяют составить аналитическое заключение о финансовом состоянии предприятия. Предприятию «Агрофирма Курма» с каждого тенге средств, вложенных в совокупные активы, в 2007 году получило прибыли на 5%. Эффективность использования текущих активов предприятия составила 5%. В 2007 году рентабельность капитала составила 6%. Интерес для анализа представляет также показатель рентабельности реализованной продукции. На каждый тенге реализованной продукции предприятие в отчетном году получило 6 % прибыли. Анализируемое предприятие «Агрофирма Курма» для получения чистого дохода в размере 66134 тысяч тенге при величине выручки от реализации 1137110 тысяч тенге предприятие задействовало в 2007 году текущие активы в размере 858797,5 тысяч тенге (в среднем). Обеспечивая интересы государства, собственников и персонала предприятий, рентабельность является одним из важнейших показателей оценки эффективности деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Высокий уровень рентабельности дает преимущество любому предприятию в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и др., что определяет конкурентоспособность, а также степень его независимости от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры.

Таким образом, в результате проведенного анализа можно сделать следующие выводы. В структуре источников имущества предприятия собственный капитал в начале года составлял лишь 6,3 %, но к концу года его доля выросла и составила 10,3 %. Соответственно этому преобладает доля заемных средств, которая снизилась с 93,7 % в начале года до 89,3 % в конце. Ликвидность предприятия «Агрофирма Курма» характеризуется следующими соотношениями: величина коэффициента покрытия значительно увеличивается к концу 2007 года, что связано с увеличением оборотных средств в сравнении с ростом краткосрочных обязательств; коэффициент срочности также вырос в 2007 году и соответствует теоретическим значениям. Следовательно предприятие ликвидно. Деловая активность предприятия, т.е. оборачиваемость активов на предприятии в 2007 году характеризуется понижением в сравнении с 2006 годом: - на 88 дней увеличился период оборота текущих активов, на 150 дней - совокупных активов. Динамика показателей эффективности деятельности предприятия характеризуется следующим. В 2007 году из-за наличия прибыли (дохода) рентабельность реализованной продукции составила 6 % собственного капитала 6 %, текущих активов – 8 %, а совокупных активов - 5 %.

## **2.2 Анализ привлечения банковского кредита предприятием**

Высшей формой устойчивости предприятия является его способность развиваться в условиях нестабильной внутренней и внешней среды. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь возможность привлекать заемные средства, то есть быть кредитоспособным. [17, c. 57]

Эффективная хозяйственная деятельность предприятия невозможна без постоянного привлечения заемных средств. Использование этих средств позволяет существенно расширить объем реализации товаров и формируемых товарных запасов, обеспечить более эффективное использование собственного капитала, ускорить образование различных целевых фондов, а в конечном счете - повысить рыночную стоимость предприятия.

Хотя отправную точку любого бизнеса составляет собственный капитал, на предприятиях торговли объем заемных средств значительно превосходит объем собственного капитала. В связи с этим управление привлечением заемных средств является одной из важнейших функций торгового менеджмента, направленной на достижение высоких конечных результатов деятельности предприятия.

Управление привлечением заемных средств представляет собой целенаправленный процесс их формирования из различных источников и в разных формах в соответствии с потребностями торгового предприятия на различных этапах его развития. Основная цель этого управления состоит в обеспечении наиболее эффективных условий и форм привлечения этих средств и рационального их использования.

На практике для большинства казахстанских организаций практически единственным источником получения финансовых ресурсов является банковский кредит. Это обусловлено рядом объективных причин.

Выпуск корпоративных облигаций выгоден лишь небольшой части компаний, деятельность которых является значимой в масштабах национальной экономики. К данному источнику финансирования прибегают в случае необходимости мобилизации крупного капитала для реализации проектов, имеющих для компании стратегически важное значение. Для остальных организаций, которые являются представителями малого и среднего бизнеса, подобный способ привлечения заемных средств нецелесообразен. К тому же финансирование через инструменты рынка капиталов ограничено практически полным отсутствием института инвестиционных банков.

Получение средств из государственных каналов для большинства организаций в настоящее время вообще не следует рассматривать как источник финансирования, поскольку, во-первых, это является привилегией узкого круга приоритетных отраслей, а во-вторых, не соответствует принципу формирования государственного бюджета. [18, c. 54]

Налоговое кредитование, в силу специфики и сложности его предоставления, доступен только единицам.

Финансовый лизинг представляет интерес для тех компаний, которые наращивают свою производственную мощность. Для удовлетворения иного рода потребностей в заемных средствах данный источник финансирования не подходит.

Рассмотрим возможность привлечения банковского кредита для стабилизации финансового состояния предприятия ТОО «Агрофирма Курма». Расчет потребности в банковском кредите основывается на следующих основных условиях. Во-первых, возможность привлечения кредитных ресурсов рассматривается как одна из альтернатив устранения временного разрыва между притоком и оттоком денежных средств. Решение о привлечении кредита принимается при условии большей экономической целесообразности данного способа внешнего финансирования, по сравнению с прочими имеющимися в наличии способами покрытия кассового разрыва.

В целом, если предприятие обеспечивает финансовую устойчивость, увеличение зависимости от заемных средств для предприятия может рассматриваться как положительная тенденция, потому что:

* проценты по обслуживанию заемного капитала рассматриваются как расходы и не включаются в налогооблагаемый доход;
* расходы на выплату процентов обычно ниже дохода, полученного от использования заемных средств в обороте предприятия, в результате чего повышается рентабельность собственного капитала;
* рост доли собственного капитала свидетельствует о негибкости, нестабильности производственно-хозяйственной деятельности.

Для достижения высоких экономических результатов руководство предприятия ТОО «Агрофирма Курма» приняло решение о разработке проекта, который предусматривает приобретение системы ниппельного поения птичников, и высокопроизводительными вентиляторами марки ЕМ – SON, также для механизации процесса мойки по проекту заявлена яйцемоечная машина «РОСА 16», оборудование для убойного цеха предназначено для механизации процесса:

* разрезания и мойки желудочков - КТБ - 600 производительностью 2000 шт./час;
* снятия кутикулы, производительность 1000 шт./час;
* отделения головы, ног - пика дисковая В2 - ФОГ - 1/10.

Механизация данных процессов позволит повысить производительность линии первичной обработки птицы в 1,5 раза и даст возможность больше времени на ремонт оборудования и санобработку птичников, т.е. лучше подготовить птичники к новому населению птицы.

Для этого предприятие разработало проект на условиях банковского долгосрочного кредита в размере 47 500 тыс. тенге.

Оценка потребности предприятия ТОО «Агрофирма Курма» в банковском кредите основана на следующих положениях:

- высокий спрос на предлагаемую предприятием продукцию и дальнейший его рост;

- извлечение дополнительной прибыли;

- расширение объема и ассортимента выпускаемой продукции;

Показатели кредитоспособности - это стержневой блок анализа финансового состояния предприятия.

Финансовые коэффициенты, характеризующие кредитоспособность предприятия принято объединять в следующие группы:

* коэффициенты ликвидности;
* коэффициенты эффективности использования активов;
* коэффициенты финансового левериджа;
* коэффициенты прибыльности (рентабельности).

1. Коэффициенты ликвидности: коэффициент абсолютной ликвидности (нормативное значение 0,2 - 0,25), коэффициент быстрой ликвидности (нормативное значение 0,7-0,8), коэффициент текущей ликвидности (нормативное значение 2,0).

2. Коэффициенты эффективности использования активов: продолжитель-ность одного оборота активов; коэффициент оборачиваемости активов.

3. Коэффициенты финансового левериджа: коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (оптимальное соотношение на уровне единицы), коэффициент автономии (независимости) (оптимальное соотношение 0,5).

4. Коэффициенты прибыльности (рентабельности): рентабельность всей реализованной продукции (оптимальное соотношение 15%), рентабельность всех активов предприятия.

Класс каждого показателя устанавливается путем сопоставления фактического значения с его нормативным уровнем. Нормативные уровни некоторых показателей имеют мировые стандарты. Нормативные уровни других коэффициентов могут разрабатываться каждым банком на базе накопленной статистической информации о фактических значениях показателей по группам клиентов одинаковых (или близких по технологии), отраслей экономики.

Число классов принято в размере трех. Первый класс показателя характеризует соблюдение нормативного значения или рост по сравнению по сравнению с этим уровнем. Второй класс показателя отражает несколько сниженное значение по сравнению с нормативным. Третий класс показателя имеет низкое значение. Приведем классификацию некоторых показателей в зависимости от значений (таблица 7).

Таблица 7 -Распределение показателей по классам

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Норм.значение | Распределение по классам |
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,2-0,25 | 0,2 и выше | 0,1-0,2 | <0,1 |
| Коэффициент промежуточной ликвидности | 0,7-0,8 | 0,7 и выше | 0,5-0,7 | <0,5 |
| Коэффициент покрытия  | 2,0 | 2 и выше | 1-2 | <1 |
| Оборачиваемость активов | - | Ускорение | На одном уровне | Замедление |
| Коэффициент автономии | 0,5 | 0,5 и выше | 0,3-0,5 | <0,3 |

По большему числу показателей, попавших в соответствующий класс, определяется класс кредитоспособности предприятия.

Рассчитаем финансовые показатели для ТОО «Агрофирма Курма» при привлечении банковского кредита. Для проведения данного расчета и оформления его результатов составим таблицу 8.

Таблица 8 – Расчет финансовых коэффициентов, характеризующих кредито-способность ТОО «Агрофирма Курма»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | Значение | Класс |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Коэффициенты ликвидности |
| 1.1 | Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,22 | 1 |
| 1.2 | Коэффициент быстрой ликвидности | 44,6 | 1 |
| 1.3 | Коэффициент текущей ликвидности | 49,8 | 1 |
| 2 | Коэффициенты эффективности использования активов |
| 2.1 | Продолжительность одного оборота активов | 414 дня, замедление | 3 |
| 2.2 | Коэффициент оборачиваемости активов | 0,8 |  |
| 3 | Коэффициенты финансового левериджа |
| 3.1 | Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала | 0,26 |  |
| 3.2 | Коэффициент автономии | 0,79 | 1 |
| 4 | Коэффициенты прибыльности |
| 4.1 | Рентабельность всей реализованной продукции | 6% |  |
| 4.2 | Рентабельность всех активов предприятия | 5% |  |

Таким образом, по сумме баллов данное предприятие относится ко 2-му классу кредитоспособности

Суть анализа кредитоспособности заключается в расчете системы норм, позволяющих определить, какими активами, имеющими различный срок реализации, а, следовательно, и в какой срок предприятие может рассчитаться по уже взятым на себя обязательствам, если структура его финансов (свидетельствующая также об эффективности его деятельности) не изменится.

Как уже было отмечено выше, ключевыми показателями для расчета кредитоспособности являются:

Норма отношения дохода от реализации к чистым активам;

* Норма отношения дохода от реализации к собственному капиталу;
* Норма отношения краткосрочной кредиторской задолженности к капиталу;
* Норма отношения дебиторской задолженности к доходу;
* Норма отношения ликвидных активов к краткосрочной кредиторской задолженности.

Рассчитаем данные ключевые финансовые нормативы, характеризующие кредитоспособность для анализируемого предприятия ТОО «Агрофирма Курма».

Для расчета ключевых показателей необходимы следующие данные финансовой отчетности ТОО «Агрофирма Курма» за период 2005-2007 гг:

* сумма чистых активов. Чистые активы - это в общем виде суммарная величина активов за вычетом долговых обязательств: задолженности учредителей по взносам в уставный капитал, убытков, целевых поступлений и финансирования, долгосрочных пассивов, краткосрочной задолженности;
* сумма ликвидных активов. Под ликвидными активами подразумеваются оборотные активы за вычетом запасов и других позиций, которые нельзя немедленно обратить в деньги;
* доход от реализации;
* стоимость собственного капитала;
* сумма краткосрочной кредиторской задолженности;
* сумма дебиторской задолженности.

Исходными данными являются данные бухгалтерских балансов предприятия за 2006 и 2007 года соответственно и отчет о прибылях и убытках. (Приложение Б) Данные для расчета представлены в таблице 9.

Таблица 9 - Финансовые показатели ТОО «Агрофирма Курма» за период 2006-2007 года, необходимые для расчета кредитоспособности (тыс.тенге)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2006 год | 2007 год |
| 1 | 2 | 3 |
| Чистые активы | 1051010 | 1145487 |
| Ликвидные активы | 3404 | 1835 |
| Доход от реализации | 1619787 | 1137110 |
| Собственный капитал | 1051010 | 1145487 |
| Краткосрочная кредиторская задолженность | 14151 | 124093 |
| Дебиторская задолженность | 684051 | 879890 |

На основании данных таблицы 9 и по формулам, представленным в первой главе, рассчитаем нормы кредитоспособности. В таблице 10 приведены значения данных показателей за период 2006-2007 года.

Таблица 10 - Ключевые показатели кредитоспособности ТОО «Агрофирма Курма» за период 2006-2007 года

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Уровень показателя | Изменение |
| на начало 2006 года | на конец 2007 года |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 Норма отношения дохода от реализации к чистым активам | 1,54 | 0,99 | -0,55 |
| 2 Норма отношения дохода от реализации к собственному капиталу | 1,54 | 0,99 | -0,55 |
| 3 Норма отношения краткосрочной задолженности к капиталу | 0,01 | 0,11 | +0,1 |
| 4 Норма отношения дебиторской задолженности к доходу | 0,42 | 0,77 | -0,35 |
| 5 Норма отношения ликвидных активов к краткосрочной задолженности | 0,24 | 0,02 | -0,22 |

Как видно из таблицы 10, только один показатель характеризуются положительной динамикой, а по четырем наметился спад. Четвертый показатель снизился из-за дебиторской задолженности на предприятии в 2007 году, пятый показатель – из-за роста краткосрочной кредиторской задолженности.

На рост дебиторской задолженности влияют многие факторы: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, применяемая на предприятии система расчетов.

На следующем этапе рассмотрим, к какому классу кредитоспособности относится анализируемое предприятие.

Для каждого из рассчитанных ключевых показателей фиксируются четыре уровня (класса). В практике банковского риск-менеджмента кредитоспособность клиента определяется путем выявления классности по трем из вышеперечисленных ключевых показателей: норма доходности, норма ликвидности, норма отношения краткосрочной кредиторской задолженности к капиталу.

Классность нормы дохода от реализации (первый ключевой показатель). К первому классу относятся все предприятия, удовлетворяющие нормативным ограничениям >=0,7. Норма отношения дохода от реализации к чистым активам у ТОО «Агрофирма Курма» равна 1,54 в 2006 году и 0,99 в 2007 году, что соответствует первому классу.

Аналогична классность нормы ликвидности (пятый ключевой показатель): I класс >=1. Норма ликвидности у данного предприятия понижается и соответствует IV классу, так как в 2007 году равна 0,02 и изменение нормы ликвидности отрицательно.

Классность норм покрытия (третий ключевой показатель): I класс >= 3, II класс - [2;3], III класс <2 и если предполагается изменение нормы за период, IV класс <2 и если изменение нормы за период отрицательно. По данному показателю предприятие относится к четвертому классу.

Для того чтобы оценить реальную кредитоспособность ТОО «Агрофирма Курма», рассчитывается промежуточный показатель классности ключевых показателей по формуле 7. В результате расчета было выявлено, что предприятие относится ко второму классу кредитоспособности, т.е. привлекая быстромобилизуемые активы, ТОО «Агрофирма Курма» может погасить от 80 до 100% срочных обязательств, в том числе от 20 до 70% путем прямого перечисления денежных средств.

Проведенный анализ кредитоспособности по предприятию ТОО «Агрофирма Курма» включал в себя анализ ликвидности и платежеспособности, оценку финансовой устойчивости и на заключительном этапе выявление класса реальной кредитоспособности.

В результате проведенного исследования было выявлено, что по итогам 2006-2007 года ТОО «Агрофирма Курма» ликвидно. Также предприятие сможет не утратить свою платежеспособность за 3 месяца.

В целом финансовое состояние предприятия устойчивое, хотя по трем относительным коэффициентам финансового состояния наметилась отрицательная динамика. Рассчитанные нормы кредитоспособности позволили отнести предприятие ко второму классу заемщиков, у которых есть возможность погасить от 80 до 100% срочных обязательств.

Таким образом, предприятие ТОО «Агрофирма Курма» признаны кредитоспособным и для совершенствования финансового положения ему рекомендуется рассмотреть возможность привлечения заемных средств.

Далее рассчитаем финансовый план погашения платежей. Все расчеты будут произведены в тенге в ценах 2008 года. В таблице 11 представлен прогноз продаж на 2008, 2009, 2010, 2011 года.

Таблица 11 - Прогноз продаж готовой продукции ТОО «Агрофирма Курма» на 2008, 2009, 2010, 2011 года

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п\п | Наименование продукции | Доход от реализации, тыс.тг.  |
| 1 | 2 | 3 |
| 1.  | Птица взрослая и молодняк  | 43400 |
| 2.  | Суточные цыплята  | 8210 |
| 3.  | Яйца  | 481350 |
| 4.  | Продукция промышленных производств  | 253700 |
| 5.  | Реализация прочей продукции  | 329200 |
| 6.  | Доход от производства зерна  | 91600 |
|  | Итого:  | 1207460 |
| НДС  | 181119 |
| Доход от реализации  | 1026341 |

В таблице 12 представлена себестоимость за 2008, 2009, 2010, 2011 года

Таблица 12 - Себестоимость реализованной готовой продукции на ТОО «Агрофирма Курма» за 2008, 2009, 2010, 2011 года

|  |  |
| --- | --- |
| Статьи | Сумма, тыс. тенге |
| Производственная мощность:  |  |
| - закупочная стоимость сырья  | 683440 |
| - коммунальные услуги (электроэнергия, связь и т.д.)  | 9760 |
| Итого:  | 693200 |
| Производственная себестоимость:  |  |
| - административно-хозяйственные расходы  | 38720 |
| - амортизация  | 636 |
| Итого:  | 39356 |
| Операционная себестоимость:  |  |
| Расходы на маркетинг  | 1330 |
| Итого:  | 1330 |
| Полная себестоимость  | 733886 |

В таблицах 13 и 14 представлены финансовые показатели.

Таблица 13 - Прогноз доходов и расходов на 2008, 2009, 2010, 2011 год

|  |  |
| --- | --- |
| Статьи | Сумма, тыс. тенге |
| 1 | 2 |
| Доход | 1026341 |
| Себестоимость  | 733868 |
| Доход  | 292473 |
| Итого за год:  |  |
| Доход | 1026341 |
| Себестоимость  | 733886 |
| Доход  | 292473 |
| Проценты за кредит и капитальная сумма долга  | 65330 |
| Вознаграждение  | 11875 |
| Предпринимательский доход  | 215268 |

Таблица 14 - Поток денежных средств за 2008, 2009, 2010, 2011 год

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Сумма, тыс. тенге |
| Приход средств  |  |
| Остаток на начало периода  | - |
| 1 . Доход от реализации  | 933970 |
| Расход средств  |  |
| 1. Выплата заработной платы  | 225140 |
| 2. Отчисления от ФОТ (21,5%)  | 48405 |
| 3. Коммунальные расходы  | 9760 |
| 4. Платежи в бюджет  | 36120 |
| 5. Общепроизводственные расходы  | 334200 |
| 6. Сумма погашения платежей  | 11875 |
| 7. Плата за кредит  | 1140 |
| Всего расходов  | 666640 |
| Остаток денежных средств  | 267330 |

По данным таблицы 14, видно, что предприятие ТОО «Агрофирма Курма» располагает значительными «чистыми» поступлениями, что говорит о безусловной окупаемости проекта за предложенный срок. Анализ плана банковского кредита показывает, что за весь период освоения проекта, предприятие ТОО «Агрофирма Курма» будет иметь свободные средства для пополнения основных средств и формирования накопления капитала, достаточного не только для погашения платежей, но и для создания возможности увеличения личного потребления учредителей и работников предприятия. В результате реализации проекта закупа комбайнов на условиях банковского кредита предприятие ТОО «Агрофирма Курма» эффективно привлечет заемные средства, поскольку предприятие уже начнет использовать имущество для производственных целей раньше, чем осуществит его выкуп.

## **2.3 Оценка эффективности использования банковского кредита предприятием**

Для оценки эффективности использования банковского кредита необходимо рассчитать коэффициент финансового левереджа, при расчете которого учитываются все долговые обязательства клиента банка независимо от их сроков. Данные для расчета эффекта финансового рычага ТОО «Агрофирма Курма» за 2006-2007 года представим в таблице 15.

Таблица 15 – Расчет эффекта финансового рычага ТОО «Агрофирма Курма»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2006 | 2007 |
| 1 | 2 | 3 |
| Балансовая прибыль, тыс.тг | 31031 | 66134 |
| Налоги из прибыли, тыс.тг | 13455 | 28343 |
| Уровень налогообложения, коэффициент | 0,3 | 0,3 |
| Среднегодовая сумма капитала, тыс.тгсобственного заемного | 802702477886 | 1098248,5258500 |
| Плечо финансового рычага (отношение заемного к собственному) | 0,59 | 0,24 |
| Экономическая рентабельность совокупного капитала, % | 23,1 | 27,6 |
| Средняя ставка процента за кредит, % | 15 | 15 |
| Темп инфляции, % | 1,1 | 1,1 |
| Эффект финансового рычага, с учетом выплаты процентов по кредиту  | 3,3 | 2,1 |
| Эффект финансового рычага, с учетом влияния инфляции | 47,1 | 15,7 |

Рассчитаем эффект финансового рычага с учетом выплаты процентов по кредиту:

 (21)

где: ROA – экономическая рентабельность совокупного капитала до уплаты налогов (отношение суммы прибыли к среднегодовой сумме всего капитала);

Кн – коэффициент налогообложения;

СП – ставка ссудного процента, предусмотренного контрактом;

ЗК – заемный капитал;

СК – собственный капитал.

Из полученных данных видно, что эффект финансового рычага в 2007 году понижается.

Рассчитаем эффект финансового рычага с учетом инфляции по формуле:

 (22)

где: ROA – экономическая рентабельность совокупного капитала до уплаты налогов (отношение суммы прибыли к среднегодовой сумме всего капитала);

Кн – коэффициент налогообложения;

СП – ставка ссудного процента, предусмотренного контрактом;

ЗК – заемный капитал;

СК – собственный капитал;

И – темп инфляции.

В результате проведенного расчета можно сделать вывод, что в условиях инфляции эффект финансового рычага понижается по отношению к эффекту финансового рычага при учете выплаты процентов по кредиту. Однако в 2007 году также наблюдается понижение рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия.

Состояние между собственными и заемными источниками средств служит одним из ключевых аналитических показателей, который характеризует степень риска инвестирования финансовых ресурсов в предприятие.

Показатель покрытия расходов по обслуживанию заемного долгосрочного капитала рассчитывается по формуле [19, c. 154]:

 (23)

где: Упз – показатель покрытия расходов по обслуживанию долгосрочного заемного капитала.

Рассчитаем данный показатель для ТОО «Агрофирма Курма» за 2006-2007 год.

.

Таким образом, повышение в 2007 году относительно 2006 года показателя покрытия расходов по обслуживанию заемного долгосрочного капитала свидетельствует о понижении финансового риска. В 2006 году значение данного показателя показывает о высокой доле заемного капитала.

Следовательно, эффективность использования капитала характеризуется его доходностью (рентабельностью).

Оптимизация решений по привлечению капитала – это процесс исследования множества факторов, воздействующих на ожидаемые результаты, в ходе которого на основе ранее установленных критериев оптимизации менеджерами – аналитиками осуществляется осознанный (рациональный) выбор наиболее эффективного варианта привлечения капитала. [20, c. 45] В качестве критериев оптимизации могут выступать прирост обобщающих показателей рентабельности капитала, а разработанные на их основе факторные модели зависимости рентабельности собственного или заемного капитала от других частных показателей-факторов позволяют выявить степень количественного воздействия каждого из них на изменение (+,-) результативных показателей.

Эффективность использования заемных средств влияет на общие показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Управление заемными средствами – это неотъемлемая часть финансового менеджмента на предприятии, активно применяемая для осуществления финансового планирования и разработки финансовой стратегии предприятия. [21, c. 32]

Финансовое планирование осуществляется постоянно или по мере осуществления финансовых и других мероприятий, т.е. составляются бизнес-планы. И очень важна здесь не только аналитическая и прогнозная работа специалистов, но и глобальное мышление в масштабах всего предприятия.

Проводятся факторные анализы взаимозависимостей всех показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия при различных возможных вариантах финансирования, проводятся разработки различных вариантов мероприятий и их комплексов, оптимизируются все центры деятельности, влияющие на финансовое состояние предприятия. [22, c. 334]

Ключевым вопросом финансового прогнозирования становится анализ и прогноз способности компании обеспечить такую прибыль по основной деятельности, которая гарантировала бы своевременное погашение кредита и процентов по нему. Таким показателем финансового прогнозирования является расчет совместного эффекта операционного и финансового левериджа, который позволяет оценить совокупный риск, связанный с предприятием.

Необходимость расчета совместного эффекта операционного и финансового левериджа обуславливается следующим. Ситуация, когда компания (равно как и любой индивидуум) не ограничивается собственным капиталом, а привлекает средства внешних инвесторов, вполне объяснима: всегда выгодно жить в долг, если этот долг обоснован и необременителен. Привлекая заемные средства, собственники компании и ее высший управленческий персонал получают возможность контролировать более крупные потоки денежных средств и реализовывать более амбициозные инвестиционные проекты, несмотря на то, что доля собственного капитала в общей сумме источников может быть относительно небольшой. Компания становится крупнее; владеть, управлять и работать в такой компании престижнее и выгоднее. Безусловно, при этом подразумевается наличие высокого уровня организации производственной и финансовой деятельности, обеспечивающего эффективность использования привлеченных средств. [23, c. 15]

Считается, что стратегическая цель - повышение благосостояния владельцев компании - достигается, если имеет место устойчивое генерирование прибыли в среднем.

Привлекая заемные средства, руководство компании предполагает, что активы, сформированные за счет заемных средств будут в дальнейшем генерировать прибыль.

Наращивание прибыли может быть достигнуто как увеличением доходов, так и снижением затрат. Величина доходной части определяется выручкой от реализации продукции, которая и представляет собой основной фактор наращивания прибыли. Увеличивая выручку, тем не менее нельзя добиться равновеликого увеличения прибыли; иными словами, прирост выручки в размере 30% не означает автоматического наращивания прибыли в тех же размерах. Точнее, такое равновеликое наращивание может иметь место, но, во-первых, лишь теоретически и, во-вторых, в том случае, если все затраты - переменные.[24, c. 47]

На практике такого не бывает, поскольку зависимость между выручкой и затратами имеет нелинейный характер, кроме того, с изменением выручки различные виды затрат могут вести себя совершенно по-разному. Исследование величины прибыли в зависимости от величины затрат позволяет сделать маржинальный анализ (анализ безубыточности).

Применение методов анализа маржинального дохода соответствует современной системе финансового контроля, учета издержек и формирования прибыли (директ-костинг) и носит весьма продуктивный характер. Рассмотрим подробнее.

При анализе финансового состояния предприятия необходимо знать запас его финансовой устойчивости (зону безопасности). С этой целью все затраты предприятия следует предварительно разбить на переменные и постоянные в зависимости от объема производства и реализации продукции.

Переменные затраты увеличиваются или уменьшаются пропорционально объему производства продукции. Это расходы сырья, материалов, энергии, топлива, зарплата работников на сдельной форме оплаты труда, отчисления и налоги от зарплаты и выручки и т.д.[25, c. 64]

Постоянные затраты не зависят от объема производства и реализации продукции. К ним относятся амортизация основных средств и нематериальных активов, суммы выплаченных процентов за кредиты банка, арендная плата, расходы на управление и организацию производства, зарплата персонала предприятия на повременной оплате и др.

Постоянные затраты вместе с прибылью составляют маржинальный доход предприятия.[26, c. 102]

Деление затрат на постоянные и переменные и использование показателя маржинального дохода позволяет рассчитать порог рентабельности, то есть ту сумму выручки, которая необходима для того, чтобы покрыть все постоянные расходы предприятия. Прибыли при этом не будет, но не будет и убытка. Рентабельность при такой выручке будет равна нулю.

Рассчитывается порог рентабельности отношением суммы постоянных затрат в составе себестоимости реализованной продукции к доле маржинального дохода в выручке:

 (24)

где: Пр – порог рентабельности;

Пз – постоянные затраты;

Дмд - доля маржинального дохода.

Если известен порог, то нетрудно подсчитать запас финансовой устойчивости (ЗФУ):

 (25)

где: ЗФУ – запас финансовой устойчивости;

Врп – выручка от реализации продукции;

Пр – порог рентабельности.

В таблице 15 рассчитаем порог рентабельности и запас финансовой устойчивости ТОО «Агрофирма».

Таблица 15 - Расчет порога рентабельности и запаса финансовой устойчивости ТОО «Агрофирма Курма» за 2006-2007 г. (тыс.тенге)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 год | 2007 год |
| 1 | 2 | 3 |
| Доход от реализации продукции, тыс.тенге | 1619787 | 1137110 |
| Сумма переменных затрат, тыс.тенге | 1565557 | 975980 |
| Сумма постоянных затрат, тыс.тенге | 71354 | 66653 |
| Сумма маржинального дохода, тыс.тенге | 54230 | 161130 |
| Доля маржинального дохода в выручке, % | 3,3 | 14,2 |
| Порог рентабельности, тыс.тенге | 21622,4 | 4693,9 |
| Запас финансовой устойчивости, тыс.тенге | 1598164,6 | 1132416,1 |
| Запас финансовой устойчивости, %  | 98,6 | 99,5 |

Как показывает расчет (таблица 15), выручка в 2006 году составила 1619787 тыс.тенге., что выше порога рентабельности на 1598164,6 тыс.тенге или на 98,6%. В 2007 году выручка составила 1137110 тыс.тенге, что выше порога рентабельности на 1132416,1 тыс.тенге или на 99,5%. Это говорит о том, что за данный период ТОО «Агрофирма Курма», предприятие можно признать прибыльным.

Запас финансовой устойчивости можно показать графически (Рисунок 1). На оси абсцисс откладывается объем реализации продукции, на оси ординат – постоянные, переменные затраты и доход. Точка пересечения линии выручки и затрат есть порог рентабельности. В этой точке выручка равна затратам. Выше ее зона прибыли, ниже – зона убытков. Отрезок линии выручки от этой точки до верхней и есть запас финансовой устойчивости.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| У |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| тыс. тг |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1137110 |  |  |  |  |  |  |  | Запас финансовой устойчивости |  |  |  |  |  |  Доход |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Переменные затраты |  |
| 975980 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Выручка |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Порог рентабельности |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 66653 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Постоянные затраты |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  | 4693,9 |  |  |  |  |  |  |  | 1137110 |  | Х, тыс.тг |

Рисунок 1 - Запас финансовой устойчивости ТОО «Агрофирма Курма» в 2007 году

Таким образом, показатели маржинального дохода ухудшаются, но предприятие находится в зоне финансовой безопасности. Следовательно, предприятие имеет возможность срочно погасить свои задолженности по кредитам, но для этого ему необходимо постоянно обеспечивать себе запас финансовой прочности.

Определение совокупного влияния на деятельность компании структуры затрат и структуры капитала и управление этими параметрами является одной из основных задач финансового менеджмента. [27, c. 110]

Чтобы предприятию не утратить свой нынешний финансово-экономический статус, остаться «на плаву» или достигнуть более высоких результатов деятельности, руководству ТОО «Агрофирма Курма» необходимо постоянно изыскивать резервы увеличения прибыли. Резервы роста прибыли – это количественно измеримые возможности ее дополнительного получения. Существуют следующие резервы роста прибыли: увеличение объема и цены выпускаемой продукции, изменение ее ассортимента, снижение затрат выпускаемой продукции, а именно: материальных, трудовых, амортизации, условно-постоянных расходов и структурных сдвигов в товарной продукции.

Таким образом, по результатам расчета взаимосвязи финансового и операционного левериджа было выявлено, что предприятие ТОО «Агрофирма Курма» оптимально управляет заемными средствами. В процессе оптимизации финансового положения предприятия с целью разработки направлений повышения эффективности использования заемного капитала необходимо предусматривать разработку системной кредитной политики предприятия, которая обеспечит прогнозируемость поступлений.

В процессе написания второй главы дипломной работы были проанализированы показатели финансовой устойчивости и кредитоспособности предприятия. В результате были сделаны следующие выводы:

а) предприятие не имеет большой задолженности, формирование активов происходит за счет средств собственного капитала. Однако за период 2006-2007 гг. произошло существенное изменение кредиторской задолженности в сторону увеличения.

б) у предприятия наметилась тенденция к повышению финансовой устойчивости, и его финансовое состояние можно охарактеризовать как устойчивое.

в) у предприятия повышается зависимость от внешних источников финансирования. Это свидетельствует о том, что ТОО «Агрофирма Курма» активизирует свою финансово-хозяйственную деятельность и в том числе за счет внешних источников финансирования.

# **3 Пути повышения эффективности использования банковского кредита предприятиями Республики Казахстан**

Политика управления заемным капиталом на предприятии должна отражать общую философию финансового управления предприятием с позиций приемлемого соотношения уровня доходности и риска финансовой деятельности.[28, c. 34]

В практике финансового управления привлеченными заемными средствами существуют правила комбинации производственного и финансового риска для разных видов бизнеса и способов финансирования. Данные комбинации позволяют руководству предприятия выбрать наиболее оптимальную политику эффективного управления заемным капиталом.

Рекомендации по повышению эффективности управления заемными средствами для разных типов бизнеса приведены в таблице 16.

Таблица 16 - Рекомендации для разных типов бизнеса и способов финансирования

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Тип бизнеса | Способ финансирования | Комментарии |
| 1 | 2 | 3 |
| Фондоемкий | Преимущественно собственными средствами  | Нарушения денежного потока допустимы, если владельцы согласны с потерями вложенных средств. |
|  | Со значительным внешним финансированием | Значительная существенная прибыль и строгая кредитная политика, обеспечивающая прогнозируемость поступлений. |
| Трудоемкий | Преимущественно собственными средствами  | Нарушения денежного потока допустимы, если владельцы понимают, что в периоды нехватки средств зарплата персоналу выплачивается из их кармана. |
| Со значительным внешним финансированием | Требования к ЧДП смягчаются настолько, насколько удается увязать доходы и вознаграждение персонала - без риска его потерять. |
| Материалоем-кий | Преимущественно собственными средствами | Неэффективный вариант организации бизнеса. Рекомендуется провести анализ платежеспособности, определить, в каких активах размещен избыточный собственный капитал, и вывести его из бизнеса. |
| Со значительным внешним финансированием | Эффективная кредитная политика, обеспечивающая своевременное поступление средств, является достаточным условием для дисциплинированного погашения кредитов даже в отсутствие прибыли. Конечно, от крупных убытков не спасет ничего, но балансировать "на нуле" можно очень долго. |

Анализируя таблицу 16 можно заметить, что для фондоемких предприятий со значительным внешним финансированием, в целях повышения эффективности использования заемных средств рекомендуется управлять прибылью (т.е. обеспечивать оптимальный уровень чистых денежных средств) и сформировать кредитную политику.

Важнейшим направлением обеспечения эффективности использования заемных средств является грамотная кредитная политика предприятия

У любого предприятия могут появиться проблемы с чистым денежным потоком. Укрупнено их причины можно разделить на две группы:

* проблемы реализации, когда выручки нет, так как продукция не находит покупателя;
* проблемы кредитной политики, когда мы не можем получить оплату за отгруженный товар или оказанную услугу.

Современный этап экономического развития страны характеризуется значительным замедлением платежного оборота, вызывающим рост дебиторской задолженности на предприятиях. Поэтому важной задачей финансового менеджмента является эффективное управление дебиторской задолженностью, направленное на оптимизацию общего ее размера и обеспечение своевременной инкассации долга.

Поэтому управление дебиторской задолженностью на предприятии связанно в первую очередь с оптимизацией размера и обеспечения инкассации задолженности покупателей по расчетам за реализованную продукцию.

В целях эффективного управления этой дебиторской задолженностью на предприятиях должна разрабатываться и осуществляться особая финансовая политика по управлению дебиторской задолженностью (или его кредитная политика по отношению к покупателям продукции).

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Инкассирование долгов - очень важная, но неприятная работа, поэтому руководители компаний зачастую непроизвольно игнорируют ее. В большинстве случаев, когда возникают проблемы с денежным потоком, менеджеры направляют свои усилия на рост реализации продукции или услуг. И достигается прямо противоположный результат: чем больше продажи в условиях слабого инкассирования, тем хуже чистый денежный поток. Кредиторы, однако, требуют свое - бизнес прогорает… Руководители казахстанских предприятий уже поняли, что дебиторская задолженность не относится к числу проблем, с которыми надо жить, - ее надо непрерывно решать. Но решить ее раз и навсегда невозможно, поскольку дебиторы появляются снова и снова. [29, c. 14]

Предложим несколько рекомендаций по управлению дебиторской задолженностью (кредитной политикой) предприятия.

Основной критерий эффективности кредитной политики - это рост доходности по основной деятельности компании, либо вследствие увеличения объемов продаж (что будет происходить при либерализации кредитования), либо за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности (чему способствует ужесточение кредитной политики).

Инструменты кредитной политики представляют собой как шаблоны для оценки потенциальных дебиторов, так и регламент или процедуры работы соответствующей службы. Следуя трем основным вопросам кредитной политики, возможно, выделить ряд инструментов, определяющих ответы на них.

Ответ на вопрос «кому предоставлять кредит?» в большей степени зависит от риска невозврата кредита или затягивания сроков распоряжения полученными ресурсами. Поэтому распределение покупателей по группам риска является одной из основных задач кредитной политики. Одним из наиболее распространенных инструментов для решения этой задачи является метод оценки кредитной истории (credit scoring). Он основан на ранжировании покупателей по ряду выбранных показателей и введению критериев принятия решения по предоставлению кредита. Использование данного метода помогает оценить насколько рискованно предоставление отсрочки платежа тому или иному покупателю. Вследствие широкого распространения, метод оценки кредитной истории получил различные интерпретации, поэтому интересно рассмотреть его использование на конкретном предприятии. [30, c. 6]

Расчет взвешенных оценок по всем крупным дебиторам позволяет определить приоритеты при рассмотрении вариантов их кредитования. Таким образом, предприятие делает первый шаг в оптимизации структуры дебиторской задолженности.

Любая коммерческая структура всегда ограничена в финансовых ресурсах, поэтому задача эффективного их распределения при минимальных рисках наиболее актуальна. Если метод оценки кредитной истории позволяет взвесить риски, связанные с предоставлением кредитов отдельным покупателям, то метод определения оптимального срока кредита (the economic time of credit) дает представление об эффективности коммерческой сделки, отвечая на вопрос об условиях размещения коммерческого кредита.

Предприятия выступают кредиторами для своих покупателей вовсе не из доброго отношения к ним. Основной лейтмотив подобных сделок заключается в попытках увеличения объемов продаж. К сожалению, находясь в слабой конкурентной позиции большинство промышленных предприятий в Казахстане чаще рассматривают вопрос сокращения рынков сбыта при отказе акцептовать ужесточающие требования покупателей. В принципе, это лишь оборотная сторона все той же зависимости: обычно увеличение сроков дебиторской задолженности ведет к росту объемов продаж. Расчет оптимальной политики по срокам кредитов сводится к сравнению дополнительных доходов, полученных в результате роста продаж и затрат, связанных с финансированием возросшей дебиторской задолженности.

Как уже стало понятным из представленных выше инструментария основными параметрами постановки и реализации кредитной политики являются:

* объем продаж по отдельным группам товаров (также может проводится сегментация по видам бизнеса или территориальному признаку);
* объем инвестиций в дебиторскую задолженность и стоимость привлекаемого для этих целей капитала (бесплатность задолженности перед персоналом и основными поставщиками является лишь кажущейся, принося неисправимый ущерб предприятию в более длительной перспективе, поэтому, в случае с отечественным бизнесом, также требует оценки альтернативных убытков);
* величина невозвратных долгов по дебиторской задолженности.

Разрабатывая стандарты предоставления коммерческих кредитов предприятия вовсе не вводит новые нормативы, обязательные к исполнению и однозначные в своем толковании. Стандарты скорее заключаются в минимально допустимых условиях, которые должны выполняться покупателями, чем в нормируемых величинах объемов и сроков кредитования. Поэтому чаще всего задаются стандарты не абсолютными значениями, а некоторыми интервалами. [31, c. 4]

Кредитная политика, обеспечивающая достижение целей по выручке от реализации (валовому доходу валовой прибыли) и максимизирующая прибыль, сопутствующую кредитованию покупателей, называется эффективной кредитной политикой. В связи с этим, критерием эффективности кредитной политики является максимизация эффекта от инвестирования в дебиторскую задолженность.

Как правило, у менеджеров (генеральных директоров, владельцев бизнеса) отсутствует четкий подход, ясно описывающий приоритеты между различными факторами, которыми они могут управлять для достижения своих целей. Очевидно, что многое зависит от способности товара удовлетворять определенные потребности покупателей, от уровня цен, от квалификации бизнес персонала, от системы дистрибуции, от рекламной поддержки, от грамотности построения бизнес-процессов. Но, к сожалению, представление о том, чему уделить внимание в первую очередь, почему, и на что при этом можно рассчитывать, у большинства казахстанских руководителей пока отсутствует.

На практике же четкие формулы и определения вообще отсутствуют, решение «кредитных вопросов» происходит, в основном, методом «научного тыка». Как правило, в кредитной политике используются два основных показателя: отсрочка платежа и размер кредита. Другими параметрами, определяющими содержание кредитных условий, оперируют крайне редко. Иногда в более-менее продвинутых компаниях говорят о скидках в цене за своевременный расчет, крайне редко ведется речь о кредитных статусах или стандартах оценки покупателя. И даже когда обсуждаются такие параметры как отсрочка платежа и размер кредита, то назначаются они совершенно интуитивно – по традициям, которые сложились в отрасли или на предприятии.

Разработка и внедрение эффективной кредитной политики необходимы всем предприятиям, у которых есть дебиторская задолженность (чем больше задолженность, тем острее необходимость во внедрении данной технологии), предприятиям с недостаточно высокой скоростью обращения дебиторской задолженности, а также тем, кто не представляет, как можно относиться к продажам в кредит как к инвестиционному проекту, дающему реальную отдачу на инвестиции.

Определить степень необходимости во внедрении эффективной кредитной политики просто - чем больше коэффициент отвлечения активов в дебиторскую задолженность, тем больше показан этот подход.

Коэффициент отвлечения активов в дебиторскую задолженность представляет собой отношение дебиторской задолженности к сумме активов (товар, деньги, дебиторская задолженность) и выражается в процентах.

Например, если предприятие содержит в дебиторской задолженности от 25% до 50% и более своих активов, эффективная кредитная политика очень показана и принесет высокие экономические результаты. В принципе, если предприятие работает полностью по предоплате, то не возникает потребности в кредитовании, соответственно не возникает необходимости в эффективной кредитной политике. Предприятия с небольшой дебиторской задолженностью – менее 25% также могут испытывать потребность во внедрении технологии.

В связи с тем, что товар пользуется повышенным спросом у конечного потребителя, имеется возможность сокращать сроки расчета для магазинов. В результате выручка от реализации и приток денежных средств значительно превышают размер дебиторской задолженности. Но при этом у предприятия существует проблема – повысить прибыльность.

Проанализируем, от чего зависит выручка от реализации. Если производитель стремится продавать товар по предоплате, то фактически это означает сокращение выручки от реализации, так как не все готовы делать предоплату или рассчитываться в короткие сроки. Поэтому у этого предприятия часть магазинов остаются неохваченными.

Таким образом, прибыль можно увеличить за счет увеличения выручки от реализации, а это приведет к увеличению валовой прибыли, далее по цепочке увеличится операционная прибыль и в конечном итоге чистая прибыль. Ну, а чтобы увеличить выручку от реализации необходимо предоставить больший кредит покупателю.

Естественно возникает вопрос о просроченной и безнадежной задолженности. Чтобы избежать этих неприятных ньюансов, в качестве защиты в бизнес-процесс встраиваются инструменты, которые будут профилактировать возникновение такой задолженности ".[32, c. 10]

Кредитование практически всегда сопровождается возникновением безнадежных и сомнительных долгов. Безусловно, при несистемном подходе и мягкой кредитной политике сомнительные и безнадежные задолженности возникают слишком часто. Ценность эффективной кредитной политики в том, что с ее помощью этих неприятных неожиданностей вполне можно избежать.

Таким образом, целями эффективной кредитной политики являются:

* увеличение объемов реализации продукции в краткосрочном и долгосрочном периоде для достижения требуемой прибыльности;
* максимизация эффекта (дохода) от инвестирования финансовых средств в дебиторскую задолженность;
* достижение требуемой оборачиваемости дебиторской задолженности;
* ограничение относительного роста просроченной дебиторской задолженности, в том числе сомнительной и безнадежной задолженности в структуре дебиторской задолженности.

Формирование политики управления дебиторской задолженностью предприятия (или его кредитной политики по отношению к покупателям продукции) осуществляется по следующим основным этапам:

1. Анализ дебиторской задолженности предприятия в предшествующем периоде

2. Формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции

3. Определение возможности суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по товарному (коммерческому) и потребительскому кредиту

4. Формирование системы кредитных условий

5. Формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация условия предоставления кредита

6. Формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности

7. Обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности

8. Построение эффективных систем контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности.

Для уменьшения риска дебиторской задолженности необходимо обратить внимание на управление счетами дебиторов. Управлять счетами дебиторов нужно для того, чтобы увеличить размер прибыли и уменьшить риск. В связи с этим управляющие предприятием должны принимать конкретные меры:

* определить срок просроченных остатков на счетах дебиторов, сравнивания их с нормами в отрасли и с прошлым;
* пересматривать сумму кредита, исходя из оценки финансового положения клиентов;
* когда возникают проблемы с получением денег, получать залог на сумму, не меньшую, чем сумма на счете дебитора;
* продавать счета дебиторов, если при этом получается экономия;
* избегать дебиторов с высоким риском.

# **Заключение**

В соответствии с целью и задачами дипломной работы была изучена сущность банковских кредитов, а также проведен анализ эффективности их использования на предприятии ТОО «Агрофирма Курма.

В настоящее время гарантией нормального процесса расширенного воспроизводства является финансирование капитальных вложений путем заимствования средств.

Заемный капитал - это часть капитала, используемая хозяйствующим субъектом, которая не принадлежит ему, но привлекается на основе банковского, коммерческого кредита или эмиссионного займа на основе возвратности.

Заемный капитал может использоваться как для формирования долгосрочных финансовых средств в виде основных фондов (капитала), так и для формирования краткосрочных (текущих) финансовых средств для каждого производственного цикла.

Структура заемного капитала может быть различной в зависимости от принадлежности предприятия, доступности того или иного источника финансирования и т.д. В современных условиях экономики на казахстанских предприятиях, как правило, в структуре заемных средств наибольший удельный вес занимает краткосрочные кредиты банка.

Предприятие пользующиеся только собственным капиталом обладают высокой финансовой устойчивостью, но низким потенциалом развития и наоборот. Предприятия использующие заемный капитал имеют более низкую финансовую устойчивость, но высокий потенциал развития. Таким образом оптимизация структуры капитала – важнейшая задача повышения эффективности предприятия.

По результатам оценки финансового состояния можно сделать следующие выводы:

* состояние финансовой устойчивости предприятия можно охарактеризовать, как удовлетворительное, потому, что показатели финансовой устойчивости положительные, принимают значения ниже рекомендуемых. Показатели ликвидности и платежеспособности также имеют устойчивую тенденцию к повышению, и их значение на 2007 год выше нормативных показателей;
* значение коэффициента утраты платежеспособности больше 1 означает наличие у предприятия возможности не утратить платежеспособность в течение ближайших трех месяцев;
* ликвидность предприятия «Агрофирма Курма» характеризуется следующими соотношениями: величина коэффициента текущей ликвидности увеличивается к концу 2007 года, что связано с увеличение оборотных средств в сравнении с ростом краткосрочных обязательств;
* деловая активность предприятия имеет удовлетворительные значения показателей: оборачиваемость активов на предприятии характеризуется уменьшением в сравнении с предыдущим годом: - на 93 дней увеличился период оборота оборотных средств предприятия;
* динамика показателей эффективности деятельности предприятия характеризуется следующим. В 2007 году рентабельность реализованной продукции составила 6 %, капитала 6 %, текущих активов – 8 %, а совокупных активов - 5 %.

Для повышения финансовой устойчивости и оптимизации финансового состояния предприятия необходимо знать запас его финансовой устойчивости (зону безопасности). Поэтому был рассчитан запас финансовой прочности предприятия, который убедил в устойчивом финансовом положении предприятия. Зона безопасности для предприятия довольно высокая, выручка может упасть на 99,5% и только тогда предприятие не будет получать прибыли.

Таким образом, в результате проведенного расчета можно сделать вывод, что финансовое состояние предприятия достаточно устойчивое.

Руководство предприятия приняло решение запланировать конкретные мероприятия, которые позволят улучшить финансовое состояние предприятия. Прежде всего, такими мероприятиями являются мероприятия, направленные на увеличение производства и реализации продукции, повышение ее качества и конкурентоспособности, снижение себестоимости, рост прибыли и рентабельности, ускорении оборачиваемости капитала и более полное и эффективное использование производственного потенциала предприятия.

В результате конкретизации проблем предприятия, было выявлено, что данное предприятия нуждается в долгосрочных заемных средствах. Было принято решение об осуществлении долгосрочного займа на пополнение основных фондов предприятия.

Данное мероприятие по привлечению заемных средств должно положительно повлиять на финансовую устойчивость предприятия. Приобретение оборудования по проекту будет способствовать более высокому уровню организации труда, повышению качества продукции, увеличению производительности труда. Более высокий технико - экономический уровень рабочих мест позволит повысить уровень условий труда на рабочем месте: санитарно - гигиенических, а также эстетику рабочих мест. Реализация проекта, в конечном итоге, позволит повысить доходность предприятия, за счет снижения себестоимости продукции.

По результатам проведенного анализа эффективности использованных заемных средств было выявлено, что у предприятия ТОО «Агрофирма Курма» понижается рентабельность собственного капитала на 5,2% за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия.

В результате руководством предприятия было принято решение разработать мероприятия по повышению эффективности использования заемных средств.

Управление заемными средствами – это неотъемлемая часть финансового менеджмента на предприятии, активно применяемая для осуществления финансового планирования и разработки финансовой стратегии предприятия. Чтобы предприятию не утратить свой нынешний финансово-экономический статус, остаться «на плаву» или достигнуть более высоких результатов деятельности, руководству ТОО «Агрофирма Курма» необходимо постоянно изыскивать резервы увеличения прибыли.

Также для повышения эффективности использования заемного капитала необходимо предусматривать такую деталь, как сформированная кредитная политика предприятия, которая направлена на оптимизацию общего размера дебиторской задолженности и обеспечение своевременной инкассации долга.

Таким образом, цель дипломной работы достигнута, а именно исследован и проведен анализ привлечения и эффективности использования банковского кредита на предприятии. Практическая значимость дипломной работы состоит в проведенном количественном анализе эффективности использования банковского кредита, а также рекомендациях по разработке и содержанию кредитной политики предприятия.

# **Список использованных источников**

1. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007 – 384 с.
2. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие - М.:ДИС, 2004 – 128с.
3. Энциклопедический словарь/ Под ред. И. А. Андриевского. - СПб: Издатели Ф. А. Брокгауз, И. Ф. Ефрон, 2004
4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: Инфра-М, 2003.
5. Ефимова О.Е. Финансовый анализ – М.: АО Бизнес школа, 2005
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2005 – 432с.
7. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Экономика, 2004 – 198с.
8. Стоянова Е. Финансовый менеджмент. – М.: Перспектива, 2004.
9. Григорьев В.В., Федотова М.А. Оценка предприятия: теория и практика. – М.: ИНФРА-М,2006. –320с.
10. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2003.
11. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансового положения предприятия: Учебное пособие.-Алматы: Экономика, 2002.
12. Патров В.В.,Ковалев В.В. Как читать баланс. М.: Финансы и статистика. 2003.
13. Ковалева А.М. Финансовый анализ – М.: Финансы и статистика, 2004 – 302с.
14. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. - М. : Инфра – М., 2005. - 343 с.
15. Бакадаров В.Л., Алексеев П.Д., Финансово – экономическое состояние предприятия. Практическое пособие. – М.: издательство «ПРИОР», 2004– 205с.
16. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа – М.: Финансы и статистика. – 2006 –157с.
17. Стражев В.И. Анализ хозяйственной деятельности. – Минск: Высшая школа, 2005.
18. Комекбаева Л.С. Финансы предприятий: Учебное пособие. - Караганда: «Болашак- Баспа», 2005.-108 с.
19. Григорьев В. В. , Федотова М. А. Оценка предприятия: Теория и практика: Учебное пособие. - М.: Инфра-М, 1997. - 318 с.
20. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Финансы и кредит, 2003.
21. Самин В.Н., Ситникова О.Ю. Техника финансово-экономических расчетов. – Алматы, 2004.
22. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка бизнеса. Учебное пособие, М.: Финансы и статистика, 2002.
23. Родионова В.М., Федотова М.П. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Перспектива. – 2003. – 100 с.
24. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. М.: ЗАО Олимп Бизнес, 2004.
25. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Проспект, 2004.
26. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2006.
27. Федоренкс Н. Н. , Шаталин С.С. , Петраков Н.Я. Теория и практика оценки эффективности хозяйственных мероприятий // Вопросы экономики, 2005, №11, с. 110- 120.
28. Теория и практика антикризисного управления. Под ред. Беляева С.Г. и Кошкина В.И. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2007 г.
29. Федотова М.А. Как оценить финансовую устойчивость предприятия. // Финансы, 2006, №3, с. 14.
30. Артеменков И. , Гуров А. Оценка бизнеса //Финансовая газета, 2005, № 13, с.6.
31. Моляков Д.С. и др. Актуальные проблемы финансов предприятий // Финансы, 2005, № 4, с.3-7.
32. Логинов Ф.Г. Историческая справка // Антикризисное управление, 2005, №9,10, с. 10-12.

**Приложение А**

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

по состоянию на 1 января 2008 г.тыс. тенге

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | АКТИВЫ | Код стр. | На конецотчетногопериода | На началоконецпериода |
|  | I. КРАТКОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |
|  | Денежные средства и их эквиваленты | 010 | 3404 | 1835 |
|  | Краткосрочные финансовые инвестиции | 011 |  |  |
|  | Краткосрочная дебиторская задолженность | 012 | 684051 | 879890 |
|  | Запасы | 013 | 79528 | 68887 |
|  | Текущие налоговые активы | 014 |  |  |
|  | Долгосрочные активы, предназначенные для продажи | 015 |  |  |
|  | Прочие краткосрочные активы | 016 |  |  |
|  | Итого краткосрочных активов | 100 | 766983 | 950612 |
|  | II. ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |
|  | Долгосрочные финансовые инвестиции | 020 |  |  |
|  | Долгосрочная дебиторская задолженность | 021 |  |  |
|  | Инвестиции, учитываемые методом долевого участия | 022 |  |  |
|  | Инвестиционная недвижимость | 023 |  |  |
|  | Основные средства | 024 | 220379 | 219440 |
|  | Биологические активы | 025 | 126120 | 134829 |
|  | Разведочные и оценочные активы | 026 |  |  |
|  | Нематериальные активы | 027 | 30 | 30 |
|  | Отложенные налоговые активы | 028 |  |  |
|  | Прочие долгосрочные активы | 029 | 168559 | 126515 |
|  | Итого долгосрочных активов | 200 | 515088 | 480814 |
|  | Баланс (стр.100+стр.200) |  | 1282071 | 1431426 |
|  | ПАССИВЫ | Код стр. | На конец отчетногопериода | На началоотчетногопериода |
|  | III. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | 030 |  |  |
|  | Краткосрочные финансовые обязательства | 031 |  |  |
|  | Обязательства по налогам | 032 | 1254 | 3120 |
|  | Обязательства по другим обязательным и добровольным | 033 |  | 860 |
|  | Краткосрочная кредиторская задолженность | 034 | 14151 | 124093 |
|  | Краткосрочные оценочные обязательства | 035 |  |  |
|  | Прочие краткосрочные обязательства | 036 |  |  |
|  | Итого краткосрочных обязательств | 300 | 15405 | 128073 |
|  | IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |  |  |  |
|  | Долгосрочные финансовые обязательства | 040 | 187349 | 151109 |
|  | Долгосрочная кредиторская задолженность | 041 | 28307 | 6757 |
|  | Долгосрочные оцночные обязательства | 042 |  |  |
|  | Отложенные налоговые обязательства | 043 |  |  |
| Прочие долгосрочные обязательства | 044 |  |  |
| Итого долгосрочных обязательств | 400 | 215656 | 157866 |
| V. КАПИТАЛ |  |  |  |
| Выпущенный капитал | 050 | 342773 | 342773 |
| Эмиссионный доход | 051 |  |  |
| Выкупленные собственные долевые инструменты | 052 |  |  |
| Резервы  | 053 |  |  |
| Нераспределенный доход (непокрытый убыток) | 054 | 708237 | 802714 |
|  | Доля меньшинства | 055 |  |  |
|  | Итого капитал | 500 | 1051010 | 1145487 |
|  | Баланс (стр.300+стр.400+стр.500) |  | 1282071 | 1431426 |

# **Приложение Б**

### Отчет о доходах и расходах

### по состоянию на1 января 2008 г.тыс. тенге

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Код стр. | За отчетный период |
| Доход от реализации продукции и оказания услуг | 010 | 1137110 |
| Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг | 020 | 975980 |
| Валовая прибыль (стр.010-стр.020) | 030 | 161130 |
| Доходы от финансирования | 040 |  |
| Прочие доходы | 050 |  |
| Расходы на реализацию продукции и оказание услуг | 060 | 3672 |
| Административные расходы | 070 | 42992 |
| Расходы на финансирование | 080 | 19989 |
| Прочие расходы | 090 |  |
| Доля прибыли/убытка организаций, учитываемых по методу долевого участия | 100 |  |
| Прибыль (убыток) за период от продолжаемой деятельности (стр.030+стр.040+стр.050-стр.060-стр.070-стр.080-стр.090-стр.100 | 110 | 94477 |
| Прибыль (убыток) от прекращенной деятельности | 120 |  |
| Прибыль (убыток) до налогообложения (стр.110+-стр.120) | 130 | 94477 |
| Расходы по корпоративному подоходному налогу | 140 | 28343 |
| Итоговая прибыль (убыток) за период (стр.130-стр.140) до вычета доли меньшинства | 150 | 66134 |
| Доля меньшинства | 160 |  |
| Итоговая прибыль (убыток) за период (стр.150-стр.160) | 170 | 66134 |
| Прибыль на акцию | 180 |  |