Аннотация

Данная дипломная работа выполнена на тему «Финансовая деятельность предприятия», рассмотрены перспективы развития и анализ на примере шахты Обуховская «ОАО «Шахтоуправление «Обуховская».

Структурно работа представлена введением, тремя основными главами, выводами и рекомендациями, библиографическим списком.

Финансовое состояние любого предприятия является важнейшей характеристикой его хозяйственной деятельности. Оно определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, позволяет оценить степень гарантирования экономических процессов как самих предприятий и их акционеров, так и партнеров по финансовым и коммерческим отношениям.

В первой главе изложены теоретические основы и методологическая база финансового анализа.

Во второй главе проведен анализ финансового состояния и финансовой устойчивости предприятия. Теория подкреплена практическим материалом, изложенным в виде таблиц и графиков.

В третьей главе рассмотрены направления реформирования финансовой деятельности хозяйствующих субъектов.

Введение

В своей дипломной работе я хочу представить одно из крупнейших предприятий угольной промышленность Ростовской области.

Открытое акционерное общество «Обуховская», прошло реорганизацию 29 декабря 2005 года, повлекшее за собой соединение шахты «Обуховская» с ОФ «Обуховская» (обогатительная фабрика) и ЖТУ (железнодорожно-транспортное управление) и стало называться ОАО «ШУ «Обуховская» находиться на территории Красносулинского района Ростовской области и входит в состав закрытого акционерного общества УК «Русский уголь». Относится к такому виду бизнеса, как добыча угольных ресурсов.

Строительство шахты «Обуховская» началось в 1969 году, но только 30.04.1980 года она была сдана в эксплуатацию с проектной мощностью 1500 тысяч тонн угля в год.

Шахта ОАО «ШУ «Обуховская» является крупным промышленным предприятием. Количество занятых на предприятии в 2008 году составило 4000 человек.

Основной целью предприятия является: добыча угля для крупных промышленных предприятий, которые нуждаются в угле именно той марки, которую добывают на этом предприятии. Основными рабочими пластами являются пласт К2н, мощностью 1,4 м. Горные работы ведутся на глубине 600-800 метров.

Достоинствами ОАО «ШУ «Обуховская», по сравнению с другими конкурентами, являются высококачественный уголь антрацит, который требует сравнительно малые затраты на свое обогащение, четкая организация производства, научно-обоснованная технология ведения горных работ, механизированная доставка работников подземных объектов к месту их работы. Однако есть и свои сложности вызванные сложными горно-геологическими условиями, а так же в свету новых экономических событий.

Так же приходится отстаивать свое место на рынке сбыта. Несмотря на заявление специалистов предприятия о том, что компания переживает не лучшие времена и находится в тяжелом финансовом положении, можно утверждать, что ОАО «ШУ «Обуховская», является преуспевающим предприятием угольной промышленности.

Финансы являются одной из важнейших экономических категорий, отражающей экономические отношения в процессе создания и использования денежных средств. Их возникновение произошло в условиях перехода от натурального хозяйства к регулярному товарно-денежному обмену и было тесно связано с развитием государства и его потребностей в ресурсах.

Финансы существенно отличаются от других экономических категорий, функционирующих на стадии стоимостного распределения: кредита, заработной платы и цены. Они занимают ведущее место в воспроизводственном процессе и формировании собственных денежных средств и централизованных финансов государства.

Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени.

Переход к рыночной экономике вызвал серьезные изменения всей финансовой системы и в первую очередь ее основного звена – финансов предприятий

В результате проводимых в стране реформ появились развитый негосударственный сектор экономики, современная банковская система, рынки товаров, услуг, капитала. Целью предпринимательской деятельности предприятий является получение прибыли, которая служит основным источником и предпосылкой расширенного воспроизводства, роста доходов предприятия и его собственников. Эта цель достигается продуманным финансовым обеспечением производственного процесса. Успех предпринимательской деятельности предприятия зависит от состояния его финансов.

В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует т его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства.

Следовательно, финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

Главная цель финансовой деятельности сводится к одной стратегической задаче – увеличению активов предприятия. Для этого оно должно постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса.

Анализом финансового состояния занимаются не только руководители и соответствующие службы предприятия, но и его учредители, инвесторы с целью изучения эффективности использования ресурсов, банки – для оценки условий кредитования и определения степени риска, поставщики – для своевременного получения платежей, налоговые инспекции – для выполнения плана поступления средств в бюджет и т.д.

Все это предопределило актуальность выбранной темы данной дипломной работы. Целью дипломной работы является исследование финансового состояния предприятия и обеспечения его финансовой устойчивости. Исходя из этого предусмотрено решение следующих задач:

* раскрыть сущность финансов предприятий;
* рассмотреть методы и приемы финансового анализа предприятий;
* показать роль и значение финансового анализа в современных условиях;
* проанализировать финансовое состояние предприятия;
* дать общую оценку финансовой устойчивости предприятия;
* провести анализ платежеспособности предприятия на основе показателей ликвидности баланса;
* раскрыть особенности и возможности укрепления финансов предприятий;
* рассмотреть первоочередные меры по выводу предприятий из кризиса;
* охарактеризовать мероприятия по финансовому оздоровлению предприятий.

Методической базой исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов в области финансов предприятий, проведения анализа хозяйственной деятельности предприятий, финансового анализа, инструктивные материалы.

**1. Финансовые аспекты функционирования предприятия**

**1.1 Финансовые отношения предприятий**

Финансовые ресурсы выступают материальными носителями финансовых отношений, что позволяет выделить финансы из общей совокупности категорий, участвующих в стоимостном распределении. Это происходит вне зависимости от общественного - экономической формации, хотя формы и методы, с помощью которых образуются и используются финансовые ресурсы, менялись в зависимости от изменения социальной природы общества.

Сущность финансов как особой сферы распределительных отношений проявляется, прежде всего, с помощью распределительной функции. Именно через эту функцию реализуется общественное назначение финансов - обеспечение каждого субъекта хозяйствования необходимыми ему финансовыми ресурсами, используемыми в форме денежных фондов специального целевого назначения. Объектами действия распределительной функции финансов выступают стоимость валового общественного продукта (в ее денежной форме), а также часть национального богатства (принявшая денежную форму).

Субъектами при финансовом методе распределения выступают юридические и физические лица (государство, предприятия, объединения, организации, учреждения, граждане), являющиеся участниками воспроизводственного процесса, в распоряжении которых формируются фонды целевого назначения.

Финансы предприятий - это экономические, денежные отношения, возникающие в результате движения денег и образующихся на этой основе денежных потоков, связанные с функционированием создаваемых на предприятиях денежных фондов.

Финансы предприятий являются основой финансовой системы государства, поскольку предприятия представляют собой главное звено народнохозяйственного комплекса. Состояние финансов предприятия оказывает влияние на обеспеченность общегосударственных и региональных денежных фондов финансовыми ресурсами.

Финансы - объективная экономическая категория рыночной экономики. Без нормального функционирования финансового механизма рыночная экономика работать не в состоянии. Задача государства состоит в том, чтобы оценить роль финансовых отношений в тот или иной период развития. Именно поэтому в условиях рыночной экономики необходимо научиться сочетать самостоятельность предприятий и регионов с государственным регулированием экономики и финансов.

Финансовые отношения предприятий можно объединить в четыре группы. Это отношения:

• с другими предприятиями и организациями;

• внутри предприятий;

• внутри объединений предприятий: с вышестоящей организацией, внутри финансово-промышленных групп, а также холдинга;

• с финансово-кредитной системой - бюджетами и внебюджетными фондами, банками, страхованием, биржами, различными фондами.

Финансовые отношения с другими предприятиями и организациями включают отношения с поставщиками, покупателями, строительно-монтажными и транспортными организациями, почтой и телеграфом, внешнеторговыми и другими организациями, таможней, предприятиями, организациями и фирмами иностранных государств. Отношения предприятий друг с другом связаны с реализацией готовой продукции и приобретением материальных ценностей для хозяйственной деятельности. Организация этих отношений оказывает самое непосредственное влияние на конечные результаты производственной деятельности.

Финансовые отношения внутри предприятия охватывают отношения между филиалами, цехами, отделами, бригадами и т.д.; отношения с рабочими и служащими. Отношения между подразделениями предприятия связаны с оплатой работ и услуг, распределением прибыли, оборотных средств и др. Роль их состоит в установлении определенных стимулов и материальной ответственности за качественное выполнение принятых обязательств. Отношения с рабочими и служащими - это выплаты заработной платы, премий, пособий, дивидендов по акциям, материальной помощи, а также взыскание денег за причиненный ущерб, удержание налогов. При этом очень важно, чтобы работники подразделений получали именно то, что они зарабатывают.

Финансовые отношения внутри объединений предприятий подразделяются на: финансовые отношения предприятий с вышестоящими организациями; отношения внутри финансово-промышленных групп и отношения между предприятиями в условиях холдинга.

В условиях приватизации собственности, когда в руках государства остается значительная часть акций приватизированных предприятий, большую роль играет мировой опыт: во многих странах основная доля (до 90%) средств от приватизации поступает в специальные фонды поддержки приватизируемых предприятий.

Финансово-промышленные группы создаются, как правило, с целью объединения финансовых усилий в направлении развития и поддержки производства, получения максимального финансового результата. Здесь могут быть и централизованные денежные фонды, и коммерческий кредит друг другу, и просто финансовая помощь.

Особенности холдинговых отношений состоят в том, что они строятся на экономической основе, когда головному предприятию принадлежат контрольные пакеты акций дочерних предприятий. Последнее же позволяет осуществлять стратегическое управление дочерними предприятиями. Следовательно, финансовые отношения внутри холдинга предполагают значительную финансовую самостоятельность его участников в пределах единой стратегии.

Отношения с финансово-кредитной системой многообразны.

Прежде всего, это отношения с бюджетами различных уровней и внебюджетными фондами, связанные с перечислением налогов и отчислений.

Налоговая система России несовершенна и не способствует нормальной производственной деятельности. Мировой опыт показывает, что снизить высокие темпы инфляции можно только через поддержку производства и развитие инвестиций.

Отношения со страховым звеном финансовой системы состоят из перечислений средств на социальное и медицинское страхование, а также страхование имущества предприятия.

Финансовые отношения предприятий с банками строятся как в части организации безналичных расчетов, так и при получении и погашении краткосрочных и долгосрочных кредитов. Организация безналичных расчетов оказывает непосредственное влияние на финансовое положение предприятий. Кредит является источником формирования оборотных средств, расширения производства, его ритмичности, улучшения качества продукции, способствует устранению временных финансовых трудностей предприятий.

Банки в настоящее время оказывают предприятиям ряд нетрадиционных услуг: лизинг, факторинг, форфейтинг, траст. В то же время могут быть самостоятельные компании, специализирующиеся на выполнении указанных функций.

В настоящее время в отношениях предприятий с банками существует ряд проблем. Практика безналичных расчетов примитивна: предоплата, бартер, наличные деньги, большие неплатежи. Кредит очень дорогой, поэтому его удельный вес при формировании оборотных средств предприятий очень низкий (в среднем не более 10%). Долгосрочный кредит на финансирование инвестиций практически не применяется. Нетрадиционные банковские услуги также не получили развития.

Финансовые отношения предприятий с фондовым рынком предполагают операции с ценными бумагами. Фондовый рынок в России развит пока недостаточно.

**1.2 Сущность и значение анализа финансового состояния предприятия в современных условиях**

Основным элементом схемы финансового анализа и его места в системе экономического анализа в условиях рыночной экономики является экономическая теория как наука, связанная с изучением действия законов экономического и общественного развития в конкретной социально-экономической формации. Ее главная целевая установка состоит в оценке и поиске путей наиболее эффективного использования ресурсов, обеспечивающих достижение максимального удовлетворения материальных потребностей человека и общества.

Новые условия хозяйствования, организация производства с различными формами собственности потребовали более тщательного и системного (комплексного) подхода к анализу финансового состояния предприятия и необходимости разработки финансовой стратегии.

Финансовый анализ на предприятии состоит из собственно анализа (от греческого «analysis») - логических приемов определения понятия финансов предприятия, когда это понятие разлагают по признакам на составные части, чтобы таким образом сделать познание его ясным в полном его объеме, синтеза (от греческого — «synthesis») — соединения ранее разложенных элементов изучаемого объекта в единое целоеи выработки мер по улучшению финансового состояния предприятия.

Финансовый анализ сравнительно недавно (в середине XX в.) выделился в самостоятельную отрасль знаний, ранее он производился в рамках экономического анализа.

Родоначальником систематизированного экономического анализа считается француз Ж. Савари (XVII в.), который ввел понятия синтетического и аналитического учета. Примерно в то же время в Италии А. ди Пиетро пропагандировал методологию сравнения последовательных бюджетных ассигнований с фактическими затратами, а Б. Вентури строил и анализировал динамические ряды показателей хозяйственной деятельности предприятия за 10 лет. Идеи Ж. Савари были углублены в XIX в. итальянским бухгалтером Д. Чербони, создавшим учение о синтетическом сложении и аналитическом разложении бухгалтерских счетов. В конце XIX — начале XX вв. появилось новое направление в учете — балансоведение, предусматривающее экономический анализ баланса. В это время развитием теории экономического анализа баланса занимались И. Шер, П. Герстнер и Ф. Ляйтер. В частности, П. Герстнер ввел понятие аналитических характеристик баланса: о соотношении кратко- и долгосрочных обязательств, установлении верхнего предела заемных средств в размере 50% авансированного капитала, взаимосвязи финансового состояния и ликвидности. В России развитие науки об анализе баланса приходится на первую половину XX в., когда русский бухгалтер А. К. Рощаховский первый оценил роль и значение экономического анализа и его взаимосвязи с бухгалтерским учетом. В 20-е - 30-е годы XX в. А. П. Рудановский, Н. А. Блатов, И. Р. Николаев окончательно сформулировали теорию балансоведения. В это же время активно развивалась наука о коммерческих вычислениях, вошедшая составной частью в финансовый анализ предприятия.

В условиях планового ведения хозяйствования коммерческие вычисления не требовались, анализ стал, по сути, сводиться к контрольной функции финансов: доминировал анализ отклонений фактических значений показателя от плановых.

В результате к середине XX в. финансовый анализ в России трансформировался в анализ хозяйственной деятельности, теорией которого занимались С.К. Татур, М.Ф. Дьячков, М.И. Баканов, А.Д. Шеремет, И.И. Каракоз, Н.В. Дембинский.

В настоящее время многие российские экономисты занимаются практическим применением финансового анализа предприятий. В последнее время появились первые попытки теоретического осмысления финансового анализа, изложенные в трудах В.В. Ковалева, М.Н. Крейниной, А.Д. Шеремета.

Предметом финансового анализа являются финансовые ресурсы и их потоки.

Основная цель финансового анализа - оценка финансового состояния и выявление возможностей повышения эффективности функционирования предприятия.

Основная задача - эффективное управление финансовыми ресурсами предприятия.

Информационная база - бухгалтерская отчетность предприятия, как правило, годовая: баланс предприятия - форма 1, отчет о финансовых результатах - форма 2.

По субъектам проведения финансовый анализ разделяется на внешний и внутренний. Внешний финансовый анализ проводится сторонними организациями, как правило, аудиторскими фирмами. С одной стороны внешний анализ менее детализирован и более формализован, с другой более объективен и проводится более квалифицированными специалистами. Информационная база внутреннего финансового анализа гораздо шире, что позволяет учитывать всю внутреннюю информацию, недоступную для внешних аналитиков, но с другой стороны внутренний анализ более субъективен. В настоящее время он осуществляется работниками предприятия, чаще всего не подготовленными для этой работы. На самом деле основными исполнителями финансового анализа на предприятии должны быть экономисты и финансовые менеджеры.

Приемы и методы, используемые при проведении финансового анализа, можно классифицировать:

• По степени формализации - формализованные и неформализованные методы. Формализованные методы являются основными при проведении финансового анализа предприятия, они носят объективный характер, в их основе лежат строгие аналитические зависимости. Неформализованные методы (метод экспертных оценок, метод сравнения) основаны на логическом описании аналитических приемов, они субъективны, так как на результат большое влияние оказывают интуиция, опыт и знания аналитика.

• По применяемому инструментарию - экономические методы (балансовый — построение сравнительного аналитического баланса-нетто, простых и сложных процентов, дисконтирования); статистические методы (методы цепных подстановок, арифметических разниц, выделения изолированного влияния факторов, средних и относительных величин, группировок, индексный); математико-статистические методы (корреляционный анализ, регрессионный анализ, факторный анализ); методы оптимального программирования (системный анализ, линейное и нелинейное программирование).

Составляющие финансового анализа предприятия: общий анализ финансового состояния, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности баланса, анализ финансовых коэффициентов, анализ финансовых результатов, анализ рентабельности и деловой активности.

Рисунок 1.1 - Схема анализа финансового состояния предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Исходные данные для анализа финансового состояния | Финансовые показатели: баланс предприятия, отчет о финансовых результатах |
| Общий анализ финансовогосостояния | Активы Пассивы ИмуществоЗапасы и затраты | Динамика абсолютных и удельных финансовых показателей предприятия |
| Анализ финансовой устойчивости | Тип финансовой устойчивости |
| Анализ ликвидности баланса предприятия | Оценка текущей и перспективной ликвидности.Динамика коэффициента общей ликвидности |
| Анализ финансовых коэффициентов | Абсолютные значения коэффициентов в динамике и их нормальные ограничения |
| Анализ финансовых результатов деятельности, рентабельности и деловой активности предприятия | Динамика показателей прибыли, рентабельности и деловой активности |

Результатом общего анализа является оценка финансового состояния предприятия, включающая итоги анализа:

• динамики валюты баланса (суммы значений показателей актива и пассива баланса). Нормальным считается увеличение валюты баланса. Уменьшение, как правило, сигнализирует о снижении объема производства и может служить одной из причин неплатежеспособности предприятия;

• структуры активов. Определение долей иммобилизованных (внеоборотных) и мобильных (оборотных) активов, установление стоимости материальных оборотных средств (необоснованное завышение которых приводит к затовариванию, а недостаток - к невозможности нормального функционирования производства), определение величины дебиторской задолженности со сроком погашения менее года и более года, величины свободных денежных средств предприятия в наличной (касса) и безналичной (расчетный, валютный счета) формах и краткосрочных финансовых вложений;

• Структуры пассивов. При анализе структуры пассивов определяется соотношение между заемными и собственными источниками средств предприятия (значительный удельный вес заемных источников — более 50% — свидетельствует о рискованной деятельности предприятия, что может послужить причиной неплатежеспособности), динамика и структура кредиторской задолженности предприятия, ее удельный вес в пассивах;

• структуры запасов и затрат предприятия. Анализ запасов и затрат обусловлен значимостью раздела «Запасы» баланса для определения финансовой устойчивости предприятия. При анализе выявляются наиболее «значимые», имеющие наибольший удельный вес статьи.

При проведении общего анализа финансового состояния предприятия в условиях инфляции и частных переоценок основных фондов целесообразно использовать относительные величины - удельные веса.

Анализ финансовой устойчивости проводится для выявления платежеспособности предприятия. Исходя из того, что долгосрочные кредиты и заемные средства направляют преимущественно на приобретение основных средств и капитальные вложения, для выполнения условия платежеспособности предприятия необходимо ограничить запасы и затраты величиной собственных оборотных средств с привлечением в случае необходимости краткосрочных заемных средств.

В соответствии с показателем обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными источниками выделяются следующие типы финансовой устойчивости:

• абсолютная устойчивость финансового состояния (встречается крайне редко) - собственные оборотные средства обеспечивают запасы и затраты;

• нормально устойчивое финансовое состояние - запасы и затраты обеспечиваются собственными оборотными средствами и долгосрочными заемными источниками;

• неустойчивое финансовое состояние - запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников и краткосрочных кредитов и займов, т.е. за счет всех основных источников формирования запасов и затрат;

• кризисное финансовое состояние - запасы и затраты не обеспечиваются источниками их формирования; предприятие находится на грани банкротства.

Анализ ликвидности баланса производится для оценки кредитоспособности предприятия (способности рассчитываться по своим обязательствам). Ликвидность определяется покрытием обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения предприятия) должны быть больше или равны наиболее срочным обязательствам (кредиторской задолженности и прочим краткосрочным пассивам); быстро реализуемые активы (дебиторская задолженность со сроком погашения менее года и прочие оборотные активы) - больше или равны краткосрочным пассивам (краткосрочным заемным средствам). При выполнении этих условий баланс считается абсолютно ликвидным. В случае если одно или несколько условий не выполняются, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком в другой группе по стоимостной величине. В реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные.

Для исследования изменений устойчивости положения предприятия и проведения сравнительного анализа нескольких предприятий используется анализ финансовых коэффициентов.

**1.3 Ключевая цель и основы финансового анализа предприятия**

Цель детализированного анализа финансового состояния - более подробная характеристика имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекшем отчетном периоде, а также возможностей развития субъекта на перспективу. Он конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа. При этом степень детализации зависит от желания аналитика.

В общем, виде программа углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия выглядит следующим образом.

1. Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования

* Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности
* Выявление «больных» статей отчетности

2. Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования

* Оценка имущественного положения
* Построение аналитического баланса-нетто
* Вертикальный анализ баланса
* Горизонтальный анализ баланса
* Анализ качественных сдвигов в имущественном положении
* Оценка финансового положения
* Оценка ликвидности
* Оценка финансовой устойчивости

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

* Оценка производственной (основной) деятельности
* Анализ рентабельности

Краткая характеристика основных показателей, используемых в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

1. Показатели оценки имущественного положения

Сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия. Этот показатель дает обобщенную стоимостную оценку активов, числящихся на балансе предприятия. Рост этого показателя свидетельствует о наращивании имущественного потенциала предприятия.

Доля активной части основных средств. Согласно нормативным документам под активной частью основных средств понимают машины, оборудование и транспортные средства. Рост этого показателя в динамике обычно расценивается как благоприятная тенденция.

Коэффициент износа. Показатель характеризует долю стоимости основных средств, оставшуюся к списанию на затраты в последующих периодах. Обычно используется в анализе как характеристика состояния основных средств. Дополнением этого показателя до 100% (или единицы) является коэффициент годности.

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

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

2. Оценка ликвидности и платежеспособности

Величина собственных оборотных средств. Характеризует ту часть собственного капитала предприятия, которая является источником покрытия текущих активов предприятия (т. е. активов, имеющих оборачиваемость менее одного года). Показатель имеет особо важное значение для предприятий, занимающихся коммерческой деятельностью и другими посредническими операциями. Основным и постоянным источником увеличения собственных оборотных средств является прибыль.

Маневренность функционирующего капитала характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств, т.е. средств, имеющих абсолютную ликвидность. Для нормально функционирующего предприятия этот показатель обычно меняется в пределах от нуля до единицы. При прочих равных условиях рост показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция.

Коэффициент быстрой ликвидности - по смысловому назначению показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности; однако исчисляется по более узкому кругу текущих активов, когда из расчета исключена наименее ликвидная их часть - производственные запасы. Логика такого исключения состоит не только в значительно меньшей ликвидности запасов, но, что гораздо более важно, и в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже затрат по их приобретению. Кроме того, анализируя динамику этого коэффициента, необходимо обращать внимание и на факторы, обусловившие его изменение. Так, если рост коэффициента быстрой ликвидности был связан в основном с ростом неоправданной дебиторской задолженности, вряд ли это характеризует деятельность предприятия с положительной стороны.

Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия; показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно. Рекомендательная нижняя граница показателя, приводимая в западной литературе, - 0,2. В отечественной практике фактические средние значения рассмотренных коэффициентов ликвидности, как правило, значительно ниже значений, упоминаемых в западных литературных источниках. Поскольку разработка отраслевых нормативов этих коэффициентов - дело будущего, на практике желательно проводить анализ динамики данных показателей, дополняя его сравнительным анализом доступных данных по предприятиям, имеющим аналогичную ориентацию своей хозяйственной деятельности.

Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов характеризует ту часть стоимости запасов, которая покрывается собственными оборотными средствами. Традиционно имеет большое значение в анализе финансового состояния предприятий торговли; рекомендуемая нижняя граница показателя в этом случае - 50%.

Коэффициент покрытия запасов рассчитывается соотнесением величины «нормальных» источников покрытия запасов и суммы запасов. Если значение этого показателя меньше единицы, то текущее финансовое состояние предприятия рассматривается как неустойчивое.

3. Оценка финансовой устойчивости

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия - стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Так многие бизнесмены, включая представителей государственного сектора экономики, предпочитают вкладывать в дело минимум собственных средств, а финансировать его за счет денег, взятых в долг. Однако если структура «собственный капитал - заемные средства» имеет значительный перекос в сторону долгов, предприятие может обанкротиться, если несколько кредиторов одновременно потребуют свои деньги обратно в «неудобное» время.

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

Коэффициент концентрации собственного капитала характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств авансированных в его деятельность. Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредитов предприятие. Дополнением к этому показателю является коэффициент концентрации привлеченного (заемного) капитала - их сумма равна 1 (или 100%). По поводу степени привлечения заемных средств в зарубежной практике существуют различные, порой противоположные мнения. Наиболее распространено мнение, что доля собственного капитала должна быть достаточно велика. Указывают и нижний предел этого показателя - 0,6 (или 60%). В предприятие с высокой долей собственного капитала кредиторы вкладывают средства более охотно, поскольку оно с большей вероятностью может погасить долги за счет собственных средств.

Коэффициент финансовой зависимости является обратным к коэффициенту концентрации собственного капитала. Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия. Если его значение снижается до единицы (или 100%), это означает, что владельцы полностью финансируют свое предприятие. Интерпретация показателя проста и наглядна: его значение, равное 1,25, означает, что в каждом 1,25 руб., вложенного в активы предприятия, 25 коп. заемные. Данный показатель широко используется в детерминированном факторном анализе.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т. е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована. Значение этого показателя может ощутимо варьировать в зависимости от структуры капитала и отраслевой принадлежности предприятия.

Коэффициент структуры долгосрочных вложений. Логика расчета этого показателя основана на предположении, что долгосрочные ссуды и займы используются для финансирования основных средств и других капитальных вложений. Коэффициент показывает, какая часть основных средств и прочих внеоборотных активов профинансирована внешними инвесторами, т. е. (в некотором смысле) принадлежит им, а не владельцам предприятия.

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

Необходимо подчеркнуть, что не существует каких-то единых нормативных критериев для рассмотренных показателей. Они зависят от многих факторов: отраслевой принадлежности предприятия, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости оборотных средств, репутации предприятия и др. Можно сформулировать лишь одно правило, которое «работает» для предприятий любых типов: владельцы предприятия (акционеры, инвесторы и другие лица, сделавшие взнос в уставный капитал) предпочитают разумный рост в динамике доли заемных средств; напротив, кредиторы (поставщики сырья и материалов, банки, предоставляющие краткосрочные ссуды, и другие контрагенты) отдают предпочтение предприятиям с высокой долей собственного капитала, с большей финансовой автономностью.

**2. Мониторинг финансового состояния как фактор стабилизации деятельности предприятия**

**2.1 Общая оценка финансового состояния предприятия**

Оценка размещения и структуры имущества имеет первостепенное значение при определении финансового состояния предприятия.

Нерациональная структура имущества, вызванная отсутствием обновления основных средств при высокой степени их износа, может привести к сокращению объема производства и реализации продукции (работ, услуг) и, как следствие, к ухудшению финансового положения предприятия.

Неоправданное увеличение расходов в незавершенное строительство, наличие сверхнормативных запасов материально-производственных ресурсов или неликвидных, не пользующихся спросом товаров, приводит к необоснованному росту производственных издержек и к «замораживанию» денежных средств, отвлечению их из хозяйственного оборота. В то же время недостаток запасов тоже отрицательно влияет на финансовое положение предприятия, так как может привести к сокращению производства продукции и уменьшению суммы прибыли. Рост дебиторской задолженности может повлиять на сроки проведения текущих платежей и потребовать увеличения кредиторской задолженности, ослабляя финансовую надежность предприятия как хозяйственного партнера.

Неоправданный рост заемных средств может привести к необходимости сократить имущество предприятия для расчетов с кредиторами.

Увеличение размеров имущества будет способствовать повышению суммы отчислений из прибыли по налогу на имущество, появлению потребности в дополнительных источниках финансирования.

Следовательно, чтобы исключить появление предпосылок финансовой нестабильности, хозяйствующий субъект должен иметь рациональную структуру имущества и постоянно оценивать происходящие изменения в его составе.

Анализ динамики состава и структуры имущества предприятия основан на сравнении отчетных данных бухгалтерского баланса за ряд периодов. Анализ динамики состава и структуры имущества дает возможность установить размер абсолютного и относительного прироста или уменьшения всего имущества предприятия и отдельных его видов.

Структура имущества зависит от специфики деятельности предприятия. Например, промышленные предприятия машиностроения, приборостроения, судостроения, химической отрасли отличаются высоким уровнем фондоемкости, имеют в составе имущества до 70 % основных фондов. Предприятия торговли, общественного питания, сервиса имеют иное структурное построение: на долю основных фондов приходится в среднем 20 - 30 %, соответственно оборотные фонды составляют 70 - 80 %. Поэтому оценка структуры имущества должна исходить из отраслевых и индивидуальных особенностей конкретного предприятия. Изменение структуры имущества создает определенные возможности для основной (производственной) и финансовой деятельности и оказывает влияние на оборачиваемость совокупных активов.

Методика оценки имущественного состояния предприятия включает в себя: - горизонтальный анализ активных статей баланса, основанный на изучении динамики показателей и определении их абсолютных и относительных изменений; - вертикальный анализ активных статей баланса, изучающий структуру имущества и причины ее изменения. В ходе вертикального анализа устанавливается удельный вес отдельных статей по отношению к валюте баланса и по отношению к стоимости внеоборотных и оборотных активов. Для характеристики наличия, состава, структуры имущества и происшедших в них изменений по данным годового бухгалтерского баланса составляется аналитическая таблица.

Как видно из таблицы, общая стоимость имущества предприятия увеличилась за отчетный период на 3334129 руб., или на 42,95 %. Это произошло за счет прироста стоимости внеоборотных активов на 2611182 руб., или на 42,84 %, и увеличения стоимости мобильного имущества на 722947 руб., или 43,3%.

В составе внеоборотных активов имело место увеличение стоимости всех видов имущества, кроме долгосрочных финансовых вложений. В отчетном году стоимость основных средств возросла на 33,84 %, а выручка от реализации продукции на 30,6 %. Это свидетельствует о нерациональном увеличении активов. Несмотря на абсолютный прирост стоимости основных средств, их удельный вес в валюте баланса снизился с 67,45 до 63,15 %.

Уменьшение долгосрочных финансовых вложений на 14003 руб., или на 68,98 %, связано со снижением инвестиционной деятельности, включая вложение средств в дочерние компании. Развитие инвестиционной деятельности оправдано, если приносит предприятию доход. Следует сопоставить величину дохода от инвестиционной деятельности с размером инвестиций, т. е. установить эффективность вложений. Если предприятие неплатежеспособно, необходимо пересмотреть отвлечение средств в данный вид вложений.

На начало отчетного периода стоимость мобильного имущества составила 1666306 руб. За отчетный период она возросла на 722947 руб., или на 43,3 %. Удельный вес оборотных средств в стоимости активов предприятия повысился незначительно и составил на конец года 21,5 %.

Прирост оборотных активов обусловлен увеличением материально-производственных запасов, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений и налога на добавленную стоимость. Наибольшее приращение оборотных средств обеспечено увеличением запасов материальных ресурсов, сумма которых возросла на 217906 тыс. руб., или 71,47 % и дебиторской задолженности, удельный вес которой составил на конец периода 8,72% доли всего имущества.

Рисунок 2.1 - Структура стоимости оборотных и внеоборотных активов, %


#### Рисунок 2.2 - Структура внеоборотных активов


#### Рисунок 2.3 - Структура оборотных активов


#### Рис. 2.4 - Динамика стоимости внеоборотных активов


#### Рисунок 2.5 - Динамика стоимости оборотных активов

Прирост дебиторской задолженности может быть результатом увеличения товарных ссуд, выданных потребителям готовой продукции. Также он может быть связан с отсрочкой платежа дебиторов, вызван появлением просроченной задолженности, для погашения которой предприятие вынуждено привлекать дополнительные денежные средства, увеличивая кредиторскую задолженность.

Краткосрочные финансовые вложения возросли на 1138 руб., но доля их в стоимости активов составляет менее 1 %.

Денежные средства увеличились на 10845 руб., или на 7,75 %, что отрицательно сказывается на платежеспособности предприятия. Однако удельный вес денежных средств за анализируемый период практически не изменился и составил к концу года 1,8 %.

В ходе анализа показателей структурной динамики установлено, что на конец отчетного периода 78,5 % составляют внеоборотные активы и 21,5 % - текущие активы.

В составе внеоборотных активов наибольшую долю занимают основные средства (80 %); в составе оборотных активов - запасы и затраты (21%), дебиторская задолженность (40 %).

В целом структура хозяйственных средств на конец года несколько улучшилась, и произошедшие изменения можно оценить положительно, хотя следует обратить внимание на невысокий удельный вес денежных средств в составе оборотных активов и значительное отвлечение средств в запасы и дебиторскую задолженность.

Таким образом, за отчетный год наблюдалось увеличение стоимости имущества предприятия. Темп прироста мобильных средств (43,3 %) оказался выше, чем внеоборотных активов (42,84 %), что определяет тенденцию к ускорению оборачиваемости наиболее ликвидных средств предприятия.

После общей оценки имущественного состояния предприятия следует изучить состояние, движение и причины изменения основных видов имущества, установить оборачиваемость хозяйственных средств.

Создание материально-производственных запасов является необходимым условием обеспечения непрерывного производственно-коммерческого процесса. Величина запасов может составлять значительный удельный вес не только в составе оборотных средств, но и в активе предприятия.

Запасы должны быть оптимальными. Излишние запасы приводят к необоснованному отвлечению средств из хозяйственного оборота, что в конечном итоге влияет на рост кредиторской задолженности и является одной из причин неустойчивого финансового положения. Недостаток запасов может привести к сокращению объема производства продукции и уменьшению суммы прибыли, что также влияет на ухудшение финансового состояния предприятия.

Состояние запасов может быть охарактеризовано с помощью таблицы 2.2.

Как видно из таблицы, запасы товарно-материальных ценностей в целом повысились за анализируемый период на 217906 руб., или на 71,4 %. Увеличение запасов имело место по всем видам материальных оборотных средств, кроме товаров отгруженных. Основной прирост запасов произошел по сырью и материалам, сумма которых возросла на 209259 руб., или на 86,2%. Затраты в незавершенном производстве увеличились на 14918 руб. Одновременно возросли запасы готовой продукции прирост которых составил 1583 руб. (14,7%). Расходы будущих периодов остались неизменны.

Анализ структурной динамики показывает, что наибольший удельный вес в составе запасов занимают остатки сырья и материалов, доля которых повысилась к концу отчетного периода с 80 % на 6,4 процентных пункта. Возросла доля затрат в незавершенном производстве (с 0,025 до 2,8 % - на 2,7 процентных пункта). Удельный вес остатков готовой продукции и товаров отгруженных снизился с 3,4 % до 2,4 % соответственно.

Рост материально-производственных запасов и товаров свидетельствует, с одной стороны, о наращивании производственного потенциала предприятия, а с другой - о стремлении путем вложений в производственные запасы защитить денежные активы предприятия от обесценения под воздействием инфляции.

Нарушение оптимального уровня материально-производственных запасов приводит к убыткам в деятельности предприятия, поскольку, во-первых, увеличивает финансовые затраты по хранению этих запасов; во-вторых, усиливает опасность обесценения этих товаров и их потребительских свойств; в-третьих (если это вызвано нарушением каких-либо характеристик товаров), приводит к потере клиентов.

Таблица 2.2 - Анализ состояния запасов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Материальные оборотные средства | На начало периода | На конец периода | Изменения |
| Тыс. руб. | В % к итогу | Тыс. руб. | В % к итогу | Тыс. руб. | В % к началу периода |
| Запасы: | 304895 | 100 | 522801 | 100 | 217906 | 71,4 |
| в том числе:сырье, материалы и другие аналогичные ценности | 242496 | 80 | 451755 | 86,4 | 209259 | 86,2 |
| затраты в незавершенном производстве | 78 | 0,025 | 14996 | 2,8 | 14918 | 19125 |
| готовая продукция и товары для перепродажи | 10714 | 3,4 | 12297 | 2,4 | 1583 | 14,7 |
| Товары отгруженные | 51556 | 16,9 | 43702 | 8,4 | -7854 | 15,2 |
| расходы будущих периодов | 51 | 0,016 | 51 | 0,009 | 0 |  |

Состояние расчетной дисциплины характеризуется динамикой и структурой дебиторской задолженности. Дебиторы - хозяйственные партнеры, которые, используя механизм беспроцентной товарной ссуды, получают продукцию без предоплаты.

При наличии конкуренции и сложностей сбыта товаров предприятия продают свою продукцию, используя формы последующей оплаты. Дебиторская задолженность - это суммы, причитающиеся от покупателей и заказчиков. Тенденция увеличения дебиторской задолженности ставит предприятие в зависимость от финансового состояния партнеров.

Если предприятие расширяет свою деятельность, то растут число покупателей и, как правило, дебиторская задолженность. С другой стороны, предприятие может сократить отгрузку продукции, тогда счета дебиторов уменьшатся.

Для анализа дебиторской задолженности, кроме баланса, используются материалы первичного и аналитического бухгалтерского учета.

В процессе анализа изучаются динамика, состав, причины и сроки образования дебиторской задолженности; устанавливается сумма нормальной и просроченной задолженности.

Данные для анализа состава и движения дебиторской задолженности можно систематизировать в таблице.

Таблица 2.3 - Состав и структура дебиторской задолженности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Виды дебиторской задолженности | На начало периода | На конец периода | Изменения |
| Тыс. руб. | В % к итогу | Тыс. руб. | В % к итогу | Тыс. руб. | В % к началу периода |
| Расчеты с дебиторами, всего | 785625 | 100 | 968607 | 100 | 182982 | 23,3 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |
| Покупатели и заказчики | 480693 | 61,1 | 601905 | 62,1 | 121212 | 25,2 |
| Авансы выданные | 184355 | 23,4 | 128513 | 13,3 | -55842 | -30,3 |
| Прочие дебиторы | 120627 | 15,4 | 238189 | 24,6 | 117562 | 97,4 |

Анализ движения дебиторской задолженности позволил установить, что ее увеличение произошло по всем видам расчетов, кроме авансов. Сумма неоплаченных счетов покупателями и заказчиками увеличилась на 121212 руб., или на 25,2 %, и составила на конец года 601905 руб. Данный вид задолженности занимает наибольшую долю в общем объеме дебиторов. Удельный вес средств в расчетах с покупателями и заказчиками возрос с 61,1 % до 62,1 %, то есть на 1 процентный пункт. Одновременно произошло снижение суммы выданных авансов на 55842 руб., или на 30,3 %, а прочих дебиторов увеличение на 117562 руб., или на 9,4,7 %.

Обобщенным показателем качества задолженности является оборачиваемость. Коэффициент оборачиваемости рассчитывается как отношение объема отгрузки по отпускным ценам (выручка от продажи без налога на добавленную стоимость) к средней величине дебиторской задолженности (ДЗ) по формуле:

###### Коб(ДЗ) = Вр / ДЗ, (2.1)

где:

Коб(ДЗ) - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз;

Вр - выручка от продажи (нетто), полученная на условиях последующей оплаты, руб.

Оборачиваемость дебиторской задолженности может быть рассчитана в днях. Этот показатель отражает среднее количество дней, необходимое для ее возврата. Период оборота дебиторской задолженности (Тоб(ДЗ)) определяется по формуле:

Тоб(ДЗ) = ДЗ · Д / Вр, (2.2)

где:

Д - длительность анализируемого периода.

Продолжительность срока, необходимого для получения предприятием долгов за реализованную продукцию, называют сроком товарного кредита. Сравнение фактической оборачиваемости с рассчитанной по условиям договоров дает возможность оценить степень своевременности платежей покупателями.

Сокращение сроков погашения платежей приводит к ускорению оборачиваемости капитала.

Сумма высвобожденных (-) или привлеченных (+) средств в результате изменения оборачиваемости дебиторской задолженности определяется формулой:

ΔОС (ДЗ) = (Тоб(ДЗ)1 - Тоб(ДЗ)0) ·Вр1/ Д, (2.3)

где:

Тоб(ДЗ)1, Тоб(ДЗ)0 - скорость оборота дебиторской задолженности соответственно отчетного и предыдущего периода;

Вр1 - выручка от продажи (нетто) отчетного периода. Доля дебиторской задолженности (dДЗ) в общем объеме текущих оборотных активов (ТА), %:

dДЗ = ДЗ / ТА · 100 (2.4)

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности проводят по данным следующей таблицы.

Таблица 2.4 - Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Предыдущий период | Отчетный период | Изменение (+,-) |
| 1.  | Выручка (нетто) от продажи продукции, руб.  | 6846740 | 8938445 | +2091705 |
| 2.  | Средняя дебиторская задолженность, руб.  | 785625 | 868607 | +182982 |
| 3.  | Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.  | 1666306 | 2389253 | +722947 |
| 4.  | Число дней  | 360 | 360 | 0 |
| 5.  | Период погашения дебиторской задолженности, дней  | 785625\*360/6846740=41,3 | 968607\*360/8938445=39 | -2,3 |
| 6.  | Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз  | 360/41,3=8,7 | 360/39=9,2 | 0,5 |
| 7.  | Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %  | 785625/1666306\*100=47 | 968607/2389253\*100=40,5 | -6,5 |

Как видно из таблицы состояние расчетов с покупателями и заказчиками по сравнению с прошлым годом улучшилось. Средний срок погашения дебиторской задолженности уменьшился с 41,3 на 39 дня, что привело к притоку денежных средств. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов снизилась на 6,5 % и составила к величине текущих активов 40,5 %. В результате ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности произошло высвобождение хозяйственных средств из оборота на сумму 57107 руб. (39-41,3) · 8938445 / 360 - за один оборот и за год – 525384,4 руб. (57107 · 9,2). Для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности следует рассмотреть способ предоставления скидок с договорной цены при досрочной оплате.

**2.2 Анализ использования денежных средств**

Для предприятия, работающего в рыночных условиях, главное - непрерывное движение денежных средств, которое может обеспечить функционирование основной деятельности, оплату обязательств и осуществление социальной защиты работников.

Деньги должны быстро пускаться в оборот с целью получения прибыли путем расширения своего производства или вложения в акции и ценные бумаги других предприятий. В этой связи возникает необходимость оценить движение потоков денежных средств, изучить их динамику, определить сумму превышения поступлений над платежами, что позволяет сделать вывод о возможностях внутреннего финансирования. Существуют различные способы такого анализа.

На основе информации бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках период оборота денежных средств определяется формулой:

###### Тоб(ДС) = ДС · Д / Вр, (2.5)

где:

ДС - денежные средства, полученные как половина суммы денежных остатков на начало и конец отчетного периода, руб;

Д - длительность периода, дней;

Вр - выручка (нетто) от продажи продукции, работ, услуг (без НДС, акцизов и аналогичных платежей), руб.

Расчет периода оборота денежных средств на предприятии за год показан в таблице. В рассмотренном примере средние остатки денежных средств определены по данным годового бухгалтерского баланса.

Таблица 2.5 - Анализ оборачиваемости денежных средств

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование показателя | Предыдущий период | Отчетный период | Изменение (+, -) |
| 1 | Выручка (нетто) от продажи продукции, тыс. руб. | 6846740 | 8938445 | +2091705 |
| 2 | Средние остатки денежных средств, тыс. руб. | 139959 | 129114 | -10845 |
| 3 | Число дней | 360 | 360 |  |
| 4 | Период оборота денежных средств, дней | 139959\*360/6846740=7 | 129114\*360/8938445=5 | -2 |
| 5 | Коэффициент оборачиваемости денежных средств, раз | 360/7=51,4 | 360/5=72 | 20,6 |

Как следует из данных таблицы, период оборота денежных средств составил в течение отчетного года в среднем 6 дней. Иначе говоря, с момента поступления денег на счета предприятия до момента их выбытия проходило не более семи дней. Это может указывать на недостаточность средств у предприятия, что весьма опасно при значительном объеме кредиторской задолженности. Любая серьезная задержка платежа может вывести предприятие из состояния финансового равновесия.

Способ оценки достаточности денежных средств состоит в определении длительности периода их оборота:

(2.6)

В отчете о движении денежных средств суммируются потоки денежных средств за отчетный период, с тем чтобы получить дополнительную информацию о результатах производственно-хозяйственной деятельности предприятия, о ее инвестиционной и финансовой деятельности.

Величина чистого потока (оттока) денежных средств рассчитывается так:

 (2.7)

Таблица 2.6 - Анализ отчета о движении денежных средств предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателя | Отчетный год |
| Сумма, тыс. руб. | Удельныйвес, % |
| Остаток денежных средств на начало года | 139959 | - |
| Движение денежных средств по текущей деятельности: | 9750109 | 80,5 |
| Средства полученные от покупателей и заказчиков | 9029388 | 74,5 |
| Прочие доходы | 720721 | 6 |
| Денежные средства направленные: | 9250294 | 76 |
| На оплату приобретенных товаров, услуг, сырья | 3282696 | 27 |
| На оплату труда | 2384593 | 20 |
| На выплату процентов | 32083 | 0,2 |
| На расчеты по налогам и сборам | 2661025 | 21,8 |
| На прочие расходы | 889897 | 7 |
| Чистые денежные средства от текущей деятельности | 499815 | - |
| Движение денежных средств по инвестиционной деятельности | 1174606 | 10 |
| Выручка от продажи объектов основных средств | 1045 | 0,008 |
| Поступления от погашения и реализации ценных бумаг, долей  | 1159044 | 9,5 |
| Полученные дивиденды, доходы от долевого участия | 10700 | 0,08 |
| Полученные проценты | 1721 | 0,01 |
| Прочие доходы от инвестиционной деятельности | 2096 | 0,01 |
| Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности | 280756 | - |
| Денежные средства направленные на: | 1455362 | 12 |
| Приобретение и создание основных средств | 1453577 | 11,99 |
| Прочие расходы по инвестиционной деятельности | 1785 | 0,01 |
| Движение денежных средств по финансовой деятельности | 1188968 | 9,5 |
| Полученные займы и кредиты | 1188308 | 9,49 |
| Прочие доходы по финансовой деятельности | 660 | 0,005 |
| Денежные средства направленные на: | 1418872 | 12 |
| Погашение займов и кредитов | 835308 | 7 |
| Погашение обязательств по финансовой аренде | 529707 | 4,3 |
| На прочие расходы по финансовой деятельности | 53857 | 0,7 |
| Чистые денежные средства от финансовой деятельности | 229904 | 2 |
| Чистое увеличение денежных средств | 10845 | - |
| Остаток денежных средств на конец отчетного периода | 129114 | - |
| Поступило денежных средств всего | 12113683 | 100 |
| Израсходовано денежных средств всего | 12124528 | 100 |

Результаты оформим с помощью диаграмм.

Рисунок 2.6 - Структура поступивших Рисунок 2.7 - Структура выбывших денежных средств денежных средств

Таким образом, в отчетном году было израсходовано больше денежных средств, чем поступило. Наибольшие поступления и расход денежных средств приходится на текущую деятельность (80,5% и 76 %) соответственно. Наибольший удельный вес в структуре поступивших денежных средств приходится на денежные средства поступившие от покупателей (74,5 %), так же 9,49 % приходится на полученные займы и кредиты. Больше всего израсходовано денежных средств на: оплату приобретенных товаров, услуг, сырья 27 %, на расчеты по налогам и сборам 21,8 %, денежные средства, направленные на финансовую деятельность 12%.

Причины увеличения или уменьшения имущества предприятия устанавливают, изучая изменения в составе источников его образования. Источниками собственных средств предприятия являются: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, фонд социальной сферы, целевые финансирования и поступления, нераспределенная прибыль отчетного года и прошлых лет (III раздел пассива баланса).

Оценка изменений, которые произошли в структуре капитала, может быть разной с позиции инвесторов и с позиции предприятия. Для банков и прочих инвесторов ситуация более надежная, если доля собственного капитала у клиента больше 50 %. Это исключает финансовый риск.

В процессе анализа пассива баланса предприятия следует изучить изменения в его составе, структуре и дать им оценку, что показано в таблице 2.7. Как видно из нее, возрастание стоимости имущества предприятия за отчетный период на 11 308 тыс. руб. (44,7 %) обусловлено увеличением собственных средств на 6 128 тыс. руб. (43,8 %) и заемных средств на 5 180 тыс. руб. (45,7 %). Из этого следует, что увеличение объема финансирования деятельности предприятия на 45,8 % (5 180 / 11 308 · 100) обеспечено заемными средствами и на 54,2 % (6 128 / 11 308 · 100) - собственным капиталом.

Рост собственных средств произошел за счет увеличения уставного капитала в два раза, суммы нераспределенной прибыли отчетного года на 1144189 руб. Абсолютный прирост собственных средств, связанный с увеличением объема производства продукции, положительно характеризует финансовое состояние предприятия. Это укрепляет экономическую самостоятельность и финансовую устойчивость, следовательно, повышает надежность предприятия как хозяйственного партнера.

Однако доля собственного капитала в общем объеме финансирования снизилась с 45,5 % на начало года до 41,4 % на конец года, то есть на 4,1 процентных пункта. Удельный вес заемного капитала соответственно повысился с 54,4 % до 58,5 % к концу отчетного периода. Это объясняется более быстрыми темпами роста заемных средств (56 %) по сравнению с собственными (30,15 %).

Рисунок 2.8 - Структура собственного и заемного капитала, %

В отчетном периоде наблюдается тенденция увеличения заемного капитала по всем позициям. Долгосрочные обязательства были привлечены к концу года на сумму 2343108 руб., доля их в общем объеме средств составила 4,2 %. Краткосрочные обязательства увеличились на 2170596 руб. (115 %), доля их в общей сумме привлеченных средств к концу отчетного периода составила 36,6 %. Поскольку преимущественная доля в формировании заемных источников финансирования принадлежит кредиторской задолженности, целесообразно изучить ее состав и структуру, произошедшие изменения, таблица 2.8.

Таблица 2.8 - Анализ состава и структуры кредиторской задолженности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Видкредиторскойзадолженности | На начало периода | На конец периода | Изменения |
| Тыс. руб. | В % к итогу | Тыс. руб. | В % китогу | Тыс. руб. | В % кначалу периода |
| Кредиторскаязадолженность, всего | 1593704 | 100 | 2453978 | 100 | 860274 | 54 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |
| Перед поставщиками | 881986 | 55,3 | 1699007 | 69 | 817021 | 92,6 |
| По оплате труда | 173049 | 11 | 112070 | 4,6 | -60979 | -35 |
| Перед государственнымивнебюджетными фондами | 40295 | 2,5 | 29849 | 1,3 | -10446 | -26 |
| По налогам и сборам | 142555 | 9 | 142438 | 6 | -117 | -0,08 |
| По авансам полученным | 194055 | 12,2 | 249930 | 10,1 | 55875 | 29 |
| С прочими кредиторами | 161764 | 10 | 220684 | 9 | 58920 | 36,4 |

Как свидетельствуют данные выше приведенной таблицы, на предприятии наблюдается тенденция увеличения кредиторской задолженности. Более половины объема кредиторской задолженности (55,3 % и 69 %) составляют обязательства перед поставщиками за товары, работы и услуги. Сумма этих долгов возросла по сравнению с началом года на 817021 руб., или почти в 92,6 % раза. Сумма полученных авансов увеличилась на 55875 руб., что составило 29 % прироста. Возросла задолженность прочим кредиторам на 58920 руб. (36,4 %). По оплате труда задолженность уменьшилась на 60979 руб. (35 %), государственным внебюджетным фондам на 10446 руб. (26 %).

Проведем сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности.

Значительное превышение кредиторской задолженности над дебиторской создает угрозу финансовой устойчивости предприятия. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской означает отвлечение средств из хозяйственного оборота и может привести в дальнейшем к необходимости привлечения дорогостоящих кредитов банков и займов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Следовательно, от того, насколько соответствуют предоставленные и полученные объемы кредитования, зависит финансовое благополучие предприятия.

Для сравнения сумм дебиторской и кредиторской задолженностей и темпов их роста за отчетный период используют данные бухгалтерского баланса, представленные в графической интерпретации, рисунок 2.9.

Рисунок 2.9 - Динамика кредиторской и дебиторской задолженности, руб.

Темп роста кредиторской задолженности опережал темп роста дебиторской задолженности, что отразилось на снижении уровня коэффициента соотношения кредиторской задолженности с дебиторской. Рассмотрим отдельные виды расчетов с дебиторами и кредиторами и их соотношения по состоянию на конец отчетного периода по данным таблицы 2.9.

Таблица 2.9 - Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей (на конец отчетного периода, тыс. руб.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Расчеты | Виды задолженности | Превышение задолженности |
| Дебиторская задолженность | Кредиторская задолженность | дебиторской | кредиторской |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Cпокупателями или поставщиками | 968607 | 1699007 |  | 730400 |
| 2. По авансам | 128513 | 249930 |  | 121417 |
| 3. С бюджетом | - | 142438 |  | 142438 |
| 4. По оплате труда | - | 112070 |  | 112070 |
| 5. С государственными внебюджетными фондами | - | 29849 |  | 29849 |
| 6. С прочими | 238189 | 220684 |  | 17505 |
| Итого | 968607 | 2453978 |  | 1485371 |

Проанализировав данные таблицы, можно сделать следующие выводы. В конце отчетного года сумма кредиторской задолженности превысила дебиторскую на 1485371 руб.

Превышение кредиторской задолженности над дебиторской произошло почти по всем позициям, за исключением расчетов с прочими покупателями и заказчиками. В последнем случае превышение дебиторской задолженности над задолженностью перед прочими кредиторами составило 17505 руб. Расчеты с поставщиками материально-технических ресурсов и покупателями готовой продукции занимают наибольший удельный вес в составе дебиторской и кредиторской задолженностей и являются результатом взаимных неплатежей. В два раза увеличилась сумма авансов, полученных от кредиторов, по сравнению с суммой авансов, выданных дебиторам.

### **Анализ финансовых коэффициентов с использованием моделей ситуационного анализа**

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется финансовой независимостью от внешних заемных источников, способностью предприятия маневрировать финансовыми ресурсами, наличием необходимой суммы собственных средств для обеспечения основных видов деятельности.

Финансовая устойчивость - это состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность.

Устойчивость финансового состояния предприятия оценивается системой абсолютных и относительных показателей на основе соотношения заемных и собственных средств по отдельным статьям актива и пассива баланса.

Задачи анализа финансовой устойчивости включают в себя:

- определение общей финансовой устойчивости;

- расчет суммы собственных оборотных средств и выявление факторов, влияющих на ее динамику;

- оценку финансовой устойчивости в части формирования запасов и затрат и всех оборотных активов;

- определение типа финансовой устойчивости.

Общую финансовую устойчивость характеризуют показатели: коэффициент автономии, коэффициент концентрации заемного капитала, коэффициент соотношения заемных и собственных средств.

Анализ финансовых коэффициентов заключается в изучении их динамики за отчетный период и сравнении их значений с базисными или нормативными величинами.

Коэффициент автономии (Ка) (или коэффициент концентрации собственного капитала) показывает долю собственных средств в общей сумме всех средств, вложенных в имущество предприятия. Формула расчета этого коэффициента имеет следующий вид:

###### Ка = СК / ВБ, (2.8)

где:

СК - собственный капитал - источники собственных средств (итог III раздела пассива баланса «Капитал и резервы»);

ВБ - валюта баланса (сумма собственного и заемного капитала, то есть общая сумма финансирования).

Финансовое положение предприятия можно считать устойчивым, если значение коэффициента не менее 0,5, то есть половина имущества должна быть сформирована за счет собственных средств предприятия. Такое значение показателя дает основание предполагать, что все обязательства предприятия могут быть покрыты его собственными средствами.

Рост коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой прочности предприятия, стабильности и независимости его от внешних кредиторов, повышает гарантии погашения предприятием своих обязательств и расширяет возможность привлечения средств со стороны.

Дополнением к этому показателю является коэффициент концентрации заемного капитала (Кзк), который характеризует долю долга в общей сумме капитала. Чем выше эта доля, тем больше зависимость предприятия от внешних источников финансирования:

Кзк = ЗК / ВБ, (2.9)

где:

ЗК - заемный капитал (итог IV и V раздела пассива баланса).

Эти два коэффициента в сумме:

Ка + Кзк = 1 (2.10)

Изменение доли заемного и собственного капитала в общем капитале может быть по-разному оценено с точки зрения предприятия и внешних субъектов анализа. Предприятия могут быть заинтересованы в большем привлечении заемных средств, если доход от использования собственных средств выше уровня процентных ставок.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Кз/с**)** определяется отношением величины обязательств предприятия к величине собственных средств:

Кз/с = ЗК / СК (2.11)

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на один рубль вложенных в активы собственных средств. Увеличение значения коэффициента за отчетный период свидетельствует об усилении зависимости предприятия от привлечения заемных средств и снижении его финансовой устойчивости.

Взаимосвязь коэффициентов Кз/с и Ка:

Кз/с = 1 / Ка – 1 (2.12)

Отсюда следует нормальное ограничение для коэффициента соотношения заемных и собственных средств: Кз/с≤1.

Если значение данного коэффициента превышает единицу, то это указывает на потерю финансовой устойчивости. Однако при высокой оборачиваемости материальных оборотных средств и дебиторской задолженности критическое значение коэффициента может быть выше единицы.

Исходя из данных бухгалтерского баланса, коэффициенты, характеризующие общую финансовую устойчивость, представлены в таблице.

Таблица 2.10 - Значения коэффициентов, характеризующих общую финансовую устойчивость (в долях единицы)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На начало периода | На конец периода | Изменения (+.-) |
| Коэффициент автономии (Ка) | 0,463534015/7762119 | 0,414599513/11096248 | 0,05 |
| Коэффициент концентрациизаемного капитала (Кзк) | 0,544228104/7762119 | 0,596496735/11096248 | 0,05 |
| Коэффициент соотношениязаемных и собственных средств (Кз/с) | 1,14228104/3534015 | 1,46496735/4599513 | 0,03 |

Как показывают данные таблицы, коэффициент автономии в отчетном году незначительно снизился, он ниже нормативного уровня (0,5). Значение его показывает, что имущество предприятия на 41 % сформировано за счет собственных средств, то есть предприятие не может полностью погасить все свои долги, реализуя имущество, сформированное за счет собственных источников.

Коэффициент концентрации заемного капитала показывает, что доля заемных средств (0,59) выше, чем собственных, то есть предприятие не имеет общую финансовую устойчивость.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, что на начало отчетного периода на 1 рубль вложенных в активы собственных источников приходилось 1,1 руб. заемных, на конец периода – 1,4 руб. Полученное соотношение указывает на некоторое ухудшение финансового положения предприятия, так как связано с увеличением доли заемных средств по сравнению с собственным капиталом.

Для промышленных предприятий, обладающих значительной долей материальных оборотных средств в своих активах, применяет методику оценки достаточности источников финансирования для формирования запасов и затрат.

Материально-производственные запасы могут формироваться за счет собственных оборотных средств и за счет привлеченных источников.

Наиболее обобщающим абсолютным показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств, необходимых для формирования запасов. Устанавливается разница между величиной источников средств и величиной запасов.

В зависимости от соотношения величин показателей материально-производственных запасов, собственных оборотных средств и иных источников формирования запасов можно с определенной степенью условности выделить следующие типы финансовой устойчивости.

1. Абсолютная финансовая устойчивость характеризуется неравенством:

###### ЗиЗ < СОС, (2.13)

где:

СОС определяется как разница между собственным капиталом (СК) и внеоборотными активами (ВА):

СОС = СК – ВА (2.14)

Данное соотношение показывает, что все запасы и затраты покрываются собственными оборотными средствами, то есть предприятие не зависит от внешних кредиторов.

2. Нормальная финансовая устойчивость характеризуется неравенством:

###### СОС < ЗиЗ < СОС + ДП + КП, (2.15)

где:

ДП - долгосрочные пассивы (итог IV раздела пассива баланса);

КП - краткосрочные пассивы (из раздела V пассива баланса). Соотношение показывает, что сумма запасов и затрат превышает сумму СОС, но меньше суммы собственного оборотного капитала и долгосрочных и краткосрочных заемных источников. Для покрытия запасов и затрат используются собственные и привлеченные средства долгосрочного и краткосрочного характера.

3. Неустойчивое (предкризисное) финансовое положение характеризуется неравенством:

ЗиЗ > СОС + ДП + КП (2.16)

Данное соотношение соответствует положению, при котором сумма запасов и затрат превышает общую сумму всех нормальных (обоснованных) источников финансирования. Нарушается платежный баланс, но сохраняется возможность восстановления равновесия платежных средств и платежных обязательств за счет привлечения временно свободных дополнительных источников средств в оборот предприятия (фондов предприятия), превышения нормальной кредиторской задолженности над дебиторской и другие.

4. Критическое финансовое положение.

Данная ситуация означает, что предприятие не может вовремя расплатиться со своими кредиторами. В условиях рыночной экономики при хроническом повторении ситуации предприятие должно быть объявлено банкротом.

Для оценки финансовой устойчивости применяют методику расчета трехкомпонентного показателя типа финансовой ситуации.

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используются показатели, которые отражают различные виды источников.

1) Наличие собственных оборотных средств (СОС), определяемых как разница между собственным капиталом и стоимостью внеоборотных активов.

2) Наличие собственных и долгосрочных заемных (ДП) источников формирования запасов и затрат (СОС + ДП).

3) Наличие собственных, долгосрочных и краткосрочных (КП) источников формирования запасов и затрат (СОС + ДП + КП).

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат (ЗиЗ) соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования:

1. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (Фс):

± Фс = СОС – ЗиЗ (2.17)

2. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (Фт):

± Фт = (СОС + ДП) – ЗиЗ (2.18)

3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат (Фо):

± Фо = (СОС + ДП + КП) – ЗиЗ (2.19)

С помощью данных показателей можно определить трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации.

Выделяют четыре типа финансовых ситуаций:

1. Абсолютная независимость финансового состояния отвечает следующим условиям: Фс≥ 0; Фт ≥ 0; Фо · 0; то есть трехкомпонентный показатель типа ситуации:

S = {1,1,1} (2.20)

2. Нормальная независимость финансового состояния, которая гарантирует платежеспособность:

###### Фс < 0; Фт ≥ 0; Фо ≥ 0, то есть S = {0,1,1} (2.21)

3. Неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, но при котором все же сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств (сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов):

Фс < 0; Фт < 0; Фо > 0; то есть S = {0,0,1} (2.22)

4. Кризисное финансовое состояние, при котором предприятие зависит полностью от заемных источников финансирования. Собственного капитала и долго- и краткосрочных кредитов и займов не хватает для финансирования материальных оборотных средств, то есть пополнение запасов идет за счет средств, образующихся в результате погашения кредиторской задолженности, S = {0,0,0}.

Для определения типа финансовой устойчивости проанализируем динамику источников средств, необходимых для формирования запасов, в таблице.

Таблица 2.11 - Показатели типа финансовой устойчивости

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На начало периода | На конец периода | Изменения(+,-) |
| Тыс. руб. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Источники собственных средств | 3534015 | 4599513 | 1065498 | 30 |
|  2. Внеоборотные активы  | 6095813 | 8706995 | 2611182 | 43 |
|  3. Наличие собственных оборотных средств (гр.1- гр.2)  | 2561798 | 4107482 | 1545684 | 60 |
|  4. Долгосрочные кредиты и займы  | 1000000 | 377097 | -622803 | -62,2 |
| 5. Наличие собственных и долгосрочных заемных средств для формирования запасов (гр. 3 + гр. 4)  | 3561798 | 4484579 | 922781 | 26 |
| 6. Краткосрочные кредиты и займы  | 135683 | 1119982 | 984299 | 725 |
| 7. Общая величина основных источников средств на покрытие запасов и затрат (гр. 5 + гр. 6)  | 3697481 | 5604561 | 1907080 | 51,5 |
| 8. Запасы и затраты  | 740525 | 1290014 | 549489 | 74,2 |
| 9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств на покрытие запасов и затрат (гр. 3 - гр. 8)  | 1821273(2561798-740525) | 2817468(4107482-1290014) | 996195 | 55 |
| 10. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств на покрытие запасов и затрат (гр. 5 - гр. 8)  | 2821273(3561798-740525) | 3194565(4484579-1290014) | 373292 | 13,2 |
| 11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины источников средств на покрытие запасов и затрат (гр. 7 - гр. 8)  | 2956956(3697481-740525) | 4314547(5604561-1290014) | 1357591 | 46 |
| 12.Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости  | (1,1,1) | (1,1,1) |  |  |

Как показывают данные таблицы, и в начале и в конце анализируемого периода предприятие не имеет недостатка собственных и привлеченных источников средств для формирования запасов и поэтому относится к первому типу - абсолютно финансово независимому предприятию.

Платежеспособность характеризует возможность предприятия своевременно погасить платежные обязательства наличными денежными средствами. Таким образом, предприятие является платежеспособным при условии наличия свободных денежных ресурсов, достаточных для погашения имеющихся обязательств.

Предприятие может быть платежеспособным при отсутствии необходимой суммы свободных денежных средств, если для расчетов с кредиторами оно способно реализовать свои текущие активы.

В практике финансового анализа различают текущую и долгосрочную платежеспособность. Под долгосрочной платежеспособностью понимается способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам. Способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам характеризует текущую платежеспособность.

Для оценки платежеспособности предприятия используется бухгалтерский баланс.

Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал) определяется отношением наиболее ликвидных активов - денежных средств (ДС) и краткосрочных финансовых вложений (КФВ) к сумме краткосрочных долговых обязательств по формуле:

###### Кал = (ДС + КФВ) / КДО (2.23)

Коэффициент абсолютной (срочной) ликвидности показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена в ближайшее время. Ряд авторов рекомендуют нормальное ограничение для данного показателя в диапазоне 0,2 - 0,5.

Коэффициент быстрой, или критической, ликвидности (Ккл) определяется отношением суммы наиболее ликвидных средств и быстрореализуемых активов - краткосрочной дебиторской задолженности (ДЗ) и прочих текущих оборотных активов (ТАпр) - к сумме краткосрочных долговых обязательств по формуле:

###### Ккл = (ДС + КФВ + ДЗ + ТАпр) / КДО (2.24)

Этот показатель характеризует ту часть текущих обязательств, которая может быть погашена не только за счет наличности, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги.

Коэффициент критической ликвидности отражает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Рекомендуемое значение данного показателя 0,8 - 1.

Коэффициент текущей ликвидности (Ктл), или общий коэффициент покрытия, равен отношению стоимости всех текущих оборотных активов (ТА) к величине краткосрочных долговых обязательств:

###### Ктл = ТА / КДО (2.25)

Коэффициент текущей ликвидности характеризует ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств. Он показывает платежные возможности предприятия при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и реализации готовой продукции, но также в случае продажи прочих элементов материальных оборотных средств.

Условное нормативное значение коэффициента варьирует от 1,5 до 2.

В мировой практике рыночных отношений оптимальным считается соотношение 1:2, то есть для обеспечения минимальной гарантии инвестиции на каждый рубль краткосрочных долгов приходится два рубля оборотного капитала. Коэффициенты, характеризующие платежеспособность и ликвидность предприятия, приведены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 - Анализ показателей ликвидности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Показатели | На началопериода | На конецпериода | Отклонение(+,-) |
| 1 | Исходные данные для расчета: |  |  |  |
| 2 | Денежные средства, тыс. руб.  | 139959 | 129114 | -10845 |
| 3 | Краткосрочные финансовые вложения, руб.  | 84 | 1422 | 1338 |
| 4 | Итого наиболее ликвидных активов, руб.  | 140043 | 130536 | -9507 |
| 5 | Активы быстрой реализации (краткосрочная дебиторская задолженность), руб.  | 715250 | 885424 | 170174 |
| 6 | 6Итого наиболее ликвидных и быстро р7еализуемых активов, руб.  | 855293 | 1015960 | 160667 |
| 7 | М8едленно реализуемые активы (запасы, НДС), руб.  | 740525 | 1290014 | 549489 |
| 8 | Итого ликвидных активов, руб.  | 1595818 | 2305974 | 710156 |
| 9 | Краткосрочные долговые обязательства, руб.  | 1895031 | 4065627 | 2170596 |
| 10 | Относительные коэффициенты: |  |  |  |
| 11 | Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал)  | 140043/1895031= 0,07 | 130536/4065627= 0,03 | -0,04 |
| 12 | Коэффициент критической ликвидности (Ккл)  | 855293/1895031= 0,45 | 1015960/4065627= 0,25 | -0,17 |
| 13 | Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)  | 1595818/1895031= 0,84 | 2305974/4065627= 0,6 | -0,24 |

Данные таблицы свидетельствуют, что предприятие является неплатежеспособным. Коэффициенты ликвидности за отчетный период несколько понизились и значительно ниже рекомендуемых величин.

Коэффициент абсолютной ликвидности уменьшился с 0,07 на 0,04 пункта и показывает, что к концу года 3 % краткосрочных обязательств может быть погашено за счет использования денежных средств и ценных бумаг предприятия. Если сравнить значение показателя с рекомендуемым уровнем (0,2 - 0,3), можно отметить, что предприятие имеет дефицит наличных денежных средств для покрытия текущих обязательств. Это обстоятельство может вызвать недоверие к данному предприятию со стороны поставщиков материально-технических ресурсов.

Коэффициент критической ликвидности показывает, что на начало периода краткосрочные долговые обязательства на 45 % покрывались денежными средствами, ценными бумагами и средствами в расчетах. К концу отчетного периода значение коэффициента понизилось на 0,17 пункта и показывает, что текущие обязательства могут быть погашены наиболее ликвидными активами и активами быстрой реализации лишь на 25 %. Причем погашение краткосрочных долговых обязательств (текущая платежеспособность предприятия) во многом зависит от качества дебиторской задолженности и финансового состояния должника. В целом данный коэффициент можно назвать прогнозным, так как предприятие не может точно знать, когда и в каком количестве дебиторы погасят свои обязательства, то есть ликвидность предприятия зависит от их платежеспособности. В нашем примере уровень коэффициента быстрой ликвидности ниже рекомендуемого значения (0,8 - 1) и указывает на то, что сумма ликвидных активов предприятия не соответствует требованиям текущей платежеспособности.

Коэффициент текущей ликвидности (или коэффициент покрытия) за отчетный период понизился на 0,24, достигнув к концу года 0,6. Предприятие лишь на 60 % покрывает краткосрочные долговые обязательства ликвидными активами.

Для наглядности изложенных выводов можно использовать графики, построение которых основано на сопоставлении абсолютных сумм ликвидных активов с краткосрочными долговыми обязательствами.

Необходимым элементом финансового анализа является исследование результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, которые характеризуются суммой прибыли или убытка.

Прибыль - это стандарт успешной работы предприятия. Величина прибыли зависит от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия. За счет прибыли погашаются долговые обязательства предприятия перед кредиторами и инвесторами.

Анализ финансовых результатов включает оценку следующих показателей прибыли: валовой, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, прибыли от обычной деятельности, чистой прибыли предприятия.

Конечный финансовый результат (чистая прибыль или убыток) слагается из финансового результата от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов.

Результаты анализа используются для принятия экономических решений, направленных на эффективное использование ресурсов, выбор наилучшего варианта инвестиций, обоснование перспективы развития предприятия и т. д.

Таблица 2.13 - Анализ динамики финансовых результатов деятельности предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Предыдущий период Тыс. руб. | Отчетный периодТыс. руб. | Изменение (+,-) |
| Тыс. руб. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Прибыль (убыток)от продажи продукции  | 917850  | 1187835 | 269985 | 29,4 |
| 2. Проценты к получению  | 1054 | 2608 | 1554 | 147 |
| 3. Проценты к уплате  | 67189 | 187870 | 120681 | 180 |
| 4.Прочие операционные доходы  | 27359 | 1183693 | 1156334 | 4226 |
| 5.Прочие операционные расходы  | 291913 | 390876 | 98963 | 34 |
| 6. Доходы от участияв других организациях  | 604 | 10700 | 10096 | 1671 |
| 7.Внереализационные доходы  | 102218 | 96479 | -5739 | -6 |
| 8.Внереализационныерасходы  | 373870 | 285745 | -88125 | -23,5 |
| 9. Прибыль (убыток) доналогообложения  | 316113 | 1616824 | 1300711 | 411 |
| 10. Налог на прибыль и иные аналогичные  | 133398 | 471496 | 338098 | 253 |
| 11. Прибыль (убыток) отобычной деятельности  | 182715 | 1145328 | 962613 | 526 |
| 12. Чрезвычайные доходы  | 106 | 546 | 440 | 415 |
| 13. Чрезвычайные расходы  | 36 | 1685 | 1649 | 4580 |
| 14. Чистая прибыль(нераспределенная прибыль(убыток) отчетного периода)  | 182785 | 1144189 | 961404 | 525 |

По данным таблицы видно, что сумма прибыли до налогообложения увеличилась в отчетном году в четыре раза. Это привело к соответствующему увеличению прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. В динамике финансовых результатов можно отметить следующие положительные изменения.

Чистая прибыль растет быстрее, чем прибыль от продажи и прибыль до налогообложения.

Прирост общей суммы прибыли обусловлен увеличением прибыли от продажи продукции на 269985 руб., или на 29,4 %, а также сокращением внереализационных расходов на 88125 руб., или на 23,5%. Вместе с тем динамика финансовых результатов включает и негативные изменения. В отчетном году по сравнению с предыдущим периодом произошло сокращение прочих внереализационных доходов на 5739 руб., или на 6 %.

Рассмотрим влияние факторов на относительное изменение суммы налогооблагаемой прибыли. Если изменение показателя способствует увеличению прибыли, то фактор имеет положительное значение, и наоборот.

1. Влияние увеличения суммы прибыли от продаж на величину налогооблагаемой прибыли: 269958/316113\*100 = + 85,3%.

2. Влияние увеличения прочих операционных доходов на величину налогооблагаемой прибыли: 1156334 /316113 · 100 = + 365 %.

3. Влияние уменьшения внереализационных доходов на величину налогооблагаемой прибыли: -5739 / 316113 · 100 = - 1,8 %.

4. Влияние увеличения прочих операционных расходов на величину налогооблагаемой прибыли: 98963 /316113 · 100 = - 31,3 %.

5. Влияние сокращения внереализационных расходов на величину налогооблагаемой прибыли: -88125 / 316113 · 100 = + 28 %.

6. Сводка факторов: 85,3 + 365 - 1,8 – 31,3 + 28 = 445,2

Результаты факторного анализа показали, что наибольшее влияние на прирост налогооблагаемой прибыли оказало увеличение прибыли прочих операционных доходов (365 %) и суммы прибыли от продаж (85,3 %). Отрицательное влияние на величину прибыли вызвано увеличением прочих операционных расходов. Следовательно, сокращение расходов и увеличение доходов - это резервы роста прибыли предприятия.

Для оценки эффективности использования ресурсов, потребленных в процессе производства, применяются показатели рентабельности.

Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность или прибыльность различных направлений деятельности предприятия. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, так как их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Показатели измеряются в относительных величинах (процентах, коэффициентах).

1. Рентабельность затрат (Rs) характеризуется отношением прибыли от продажи продукции (Пр) к полной себестоимости реализованной продукции (Сп), %:

###### Rз = (Пр / Сп) · 100 %, (2.26)

Коэффициент показывает уровень прибыли на 1 рубль затраченных средств. Рассчитывается в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

2. Рентабельность продаж (Rп) измеряется отношением величины прибыли к объему продаж. Объем продаж выражается показателем выручки от продажи продукции за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей.

В зависимости от показателя прибыли различают рентабельность продаж:

а) как отношение прибыли от продажи (Пр) к выручке от продажи (Rпр), %:

Rпр = (Пр / Вр) · 100 %, (2.27)

б) как отношение налогооблагаемой прибыли (Пн) к выручке от продажи (Rн), %:

Rн = (Пн / Врv) · 100 % (2.28)

в) как отношение чистой прибыли (Пч) к выручке от продажи (Rч), %:

Rч = (Пч / Вр) · 100 % (2.29)

Рентабельность продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности: показывает, сколько получено прибыли с рубля продаж. Рассчитывается в целом по предприятию, отдельным видам продукции.

3. Коэффициенты рентабельности капитала исчисляются отношением величины прибыли к среднегодовой величине капитала и его составных частей. При расчете коэффициентов используется налогооблагаемая прибыль (Пн), чистая прибыль (Пч).

В зависимости от вида капитала различают показатели рентабельности. а) Рентабельность всего имущества (Rи) - как отношение налогооблагаемой прибыли предприятия к среднегодовой стоимости имущества предприятия, %:

###### Rи = (Пн / <И>) · 100 %, (2.30)

где:

<И> - среднегодовая стоимость имущества предприятия, определяемая по данным актива баланса как среднеарифметическая величина на начало и конец анализируемого периода, руб.:

<И> = (ВБн + ВБк) · 0,5, (2.31)

где:

ВБн, ВБк - валюта баланса (общая стоимость имущества) соответственно на начало и конец отчетного периода, которая равна сумме итогов раздела I и II актива баланса

###### ВБ = IрАБ + IIрАБ (2.32)

Коэффициент показывает, сколько денежных единиц прибыли получено предприятием с единицы стоимости имущества (активов) независимо от источников привлечения средств.

б) Рентабельность собственного капитала (Rск) исчисляется отношением чистой прибыли к среднегодовой стоимости собственного (акционерного) капитала, %:

Rск = (Пч / <СК>) · 100 %, (2.33)

где:

<СК> - среднегодовая стоимость собственного капитала, определяемая как среднеарифметический итог собственных источников средств предприятия (итог III раздела пассива баланса) на начало (СКн) и конец (СКк) анализируемого периода, руб.:

СК = (СКн + СКк) · 0,5 (2.34)

Коэффициент играет важную роль при оценке уровня котировки акций акционерных компаний на бирже.

Рентабельность имущества отличается от рентабельности соответственного капитала, так как в первом случае оцениваются все источники финансирования, включая внешние, а во втором - лишь собственные.

Если заемные средства приносят больше прибыли, чем уплата процентов на этот заемный капитал, то разница может быть использована для повышения отдачи собственного капитала. Однако в том случае, если рентабельность активов меньше, чем проценты, уплачиваемые на заемные средства, влияние привлеченных средств на деятельность предприятия должно оцениваться отрицательно.

Анализ показателей рентабельности проводится на основе данных бухгалтерской отчетности (формы № 1, 2) с помощью аналитической таблицы 2.14.

Таблица 2.14 - Динамика коэффициентов рентабельности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Предыдущий период | Отчетный период | Изменение(+,-) |
| Исходные данные, тыс. руб. |
| 1.Выручка (нетто) от продажипродукции  | 6846740 | 8938445 | 2091705 |
| 2. Полная себестоимостьреализованной продукции  | 5928890 | 7750610 | 1821720 |
| 3. Прибыль от продажи продукции  | 917850 | 1187835 | 269985 |
| 4. Прибыль до налогообложения  | 316113 | 1616824 | 1300711 |
| 5. Чистая прибыль  | 182785 | 1144189 | 961404 |
| Коэффициенты рентабельности  |
| 6. Рентабельность затрат, %  | 917850/5928890\*100 =15,4 | 1187835/7750610\*100 = 15,3 | -0,1 |
| 7.Рентабельность продажпо налогооблагаемой прибыли, %  | 316113/6846740\*100 = 4,6 | 1616824/8938445\*100 = 18 | 13,4 |
| 8. Рентабельность продажпо прибыли от продажи, %  | 917850/6846740\*100 = 13 | 1187835/8938445\*100 = 13 | 0 |
| 9. Рентабельность продажпо чистой прибыли, %  | 182785/6846740\*100 = 2,6 | 1144189/8938445\*100 = 13 | 10,4 |
| 10. Рентабельность имущества, %  | 316113/6095813\*100 = 5 | 1616824/8706995\*100 = 19 | 14 |
| 11.Рентабельность собственногокапитала, %  | 182785/3534015\*100 = 5 | 1144189/4599513\*100= 25 | 20 |

Данные таблицы позволяют сделать следующие выводы.

В целом по предприятию наблюдается улучшение в использовании имущества. С каждого рубля средств, вложенных в активы, предприятие получило в отчетном году прибыли больше, чем в предыдущем периоде. Если раньше каждый вложенный в имущество рубль приносил почти 5 коп. прибыли, то теперь - 19 коп.

Рентабельность собственного капитала повысилась за отчетный период на 20 процентных пункта. Также возросла рентабельность продаж по чистой прибыли. Причиной положительных сдвигов в уровне рентабельности стали опережающие темпы роста прибыли, полученной от результатов финансово-хозяйственной деятельности (прибыли до налогообложения) и чистой прибыли, по сравнению с темпами роста стоимости имущества и объема продаж. Увеличение рентабельности продаж может означать повышение спроса на продукцию, улучшение ее конкурентоспособности.

Одновременно произошло снижение уровня рентабельности затрат исчисленной по прибыли от продажи. Коэффициент рентабельности продаж, исчисленный по налогооблагаемой прибыли, выше уровня рентабельности продаж, исчисленной по прибыли от продажи.

В отечественной хозяйственной практике используется система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса и возможности восстановления или утраты платежеспособности предприятия.

Показателями для оценки структуры баланса являются:

- коэффициент текущей ликвидности;

- коэффициент обеспеченности собственными средствами.

1. Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия. Для исчисления коэффициента текущей ликвидности (К1) используется формула:

 (2.35)

где:

ПА - итог раздела II актива баланса;

VП - итог раздела V пассива баланса;

630, 640, 650 - соответствующие строки пассива баланса.

Нормативное значение К1 ≥ 2.

2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами (К2) определяется как отношение разности между объемами источников собственных средств (итог III раздела пассива баланса) и фактической стоимостью внеоборотных активов (итог I раздела актива баланса) к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств (итог II раздела актива баланса) по формуле:

 (2.36)

где:

IIIП - итог раздела III пассива баланса;

IA - итог раздела I актива баланса;

IIА - итог раздела II актива баланса.

Нормативное значение K2≥ 0,1.

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной является выполнение одного из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;

- коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

3. При неудовлетворительной структуре баланса для проверки реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности сроком на 6 месяцев, определяемый по формуле:

 (2.37)

где:

К1ф - фактическое значение (в конце отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности (K1);

K1н - значение коэффициента текущей ликвидности в начале отчетного периода;

К1норм - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности;

К1норм = 2;

6 - период восстановления платежеспособности в месяцах;

Т - отчетный период в месяцах.

Нормативное значение K3≥ 1.

Коэффициент восстановления платежеспособности рассчитывается в случае, если хотя бы один из коэффициентов K1, K2 принимает значение меньше нормативного.

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение больше 1, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия в ближайшее время восстановить свою платежеспособность.

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение меньше 1, свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшее время (в течение 6 месяцев) нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

К1н = 1666306/1895031 – (10943 + 83084 + 71617) = 0,96

К1ф = 2389253/4065627 – (12047 +78816 +400804) = 0,66

К2н = 3534015 – 6095813/1666306 = - 1,5

К2ф = 4599513 – 8706995/2389253 = - 1,7

Коэффициенты К1 и К2 на момент оценки имеют значения ниже рекомендуемого уровня, в связи с чем рассчитывают коэффициент восстановления платежеспособности K3.

K3 = 0,66 + 6/12 \* (0,66 – 0,96)/2 = - 0,405

где:

6 - период восстановления платежеспособности (в месяцах), принимаемый к расчету;

12 - отчетный период (в месяцах) согласно годовой бухгалтерской отчетности.

Результаты расчетов оформляются в аналитической таблице.

Данные расчеты позволяют сделать следующие выводы:

1. Коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода меньше 2, что показывает недостаточность оборотных средств для покрытия краткосрочной задолженности предприятия.

2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами на момент оценки структуры баланса меньше 0,1, то есть предприятие испытывает финансовую неустойчивость вследствие недостатка собственных средств для пополнения оборотных активов.

3. Предприятие имеет неудовлетворительную структуру баланса, так как коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными средствами ниже нормативных значений.

4. Коэффициент восстановления меньше 1, следовательно, предприятие не имеет возможности восстановить платежеспособность в течение шести месяцев с момента оценки.

**3. Направление реформирования финансовой деятельности хозяйствующих субъектов**

**3.1 Концептуальный подход к оценке финансового состояния предприятия**

К числу наиболее важных задач финансового менеджмента на уровне промышленного предприятия относятся: оценка реально сложившегося уровня платежеспособности, оценка уровня управления активами, оценка степени зависимости от внешних источников финансирования, а также расчет показателей, характеризующих изменение уровня деловой активности, экономической и финансовой рентабельности.

Перечисленные задачи тесно взаимосвязаны между собой. Поэтому только их системное решение, только их совокупные результаты могут дать объективную картину финансового состояния предприятия. Качественная диагностика финансовых параметров предприятия позволяет использовать полученные данные как для коррекции существующей стратегии развития, так и для проектирования новой.

Существуют разные подходы к проведению финансового анализа, эту проблему можно рассматривать и изнутри предприятия, и извне.

Внутренний анализ необходим самому предприятию для более эффективного планирования и управления своей деятельностью.

При формировании как текущих, так и долгосрочных планов сначала оценивается фактическое финансовое положение предприятия, а затем определяется эффект от предполагаемых стратегий поведения в будущем. Как правило, задачи, направленные на корректировку финансовой политики предприятия, ставятся его администрацией. Результатом проведения анализа для внутреннего пользователя является комплекс управленческих решений - сочетание различных мер, направленных на оптимизацию производства и реализации продукции предприятия с учетом влияния изменений макро- и микроэкономической среды.

Каждое предприятие, являясь субъектом рыночных отношений, взаимодействует с другими экономическими агентами. В их число входят поставщики, потребители, кредиторы, инвесторы и т.д. Исследование предприятия сторонними организациями касается, в основном, реализации конкретных планов в отношении данного предприятия: приобретения, кредитования, заключения и выполнения контрактов. В этом случае результаты финансового анализа предназначены для внешних пользователей. Организации, предоставляющие кредит, прежде всего, интересуются анализом ликвидности предприятия. Поскольку в настоящее время реально получить лишь краткосрочные кредиты, то лучше всего способность предприятия выполнить эти обязательства может быть оценена именно посредством анализа ликвидности. Держатели акций предприятия хотят знать об уровне ликвидности, преимущественно о его способности обслуживать долги, то есть выплачивать проценты и погашать основную сумму кредита. Оценить эту способность можно, проанализировав структуру капитала предприятия, основные источники и использование фондов, рентабельность предприятия на протяжении длительного периода и прогнозную оценку рентабельности в будущем. По отношению к внешнему управлению основным показателем является норма прибыли на инвестиции в различные активы и эффективность управления этими активами.

С различиями в постановке задач анализа связаны различия в выборе показателей, определяющих управленческие решения внутренних и внешних пользователей информации. Безусловно, можно выделить показатели, в равной степени важные как для внешних, так и для внутренних аналитиков (например, ликвидность, величина денежного потока и т.д.). Тем не менее, для каждой из указанных групп существует особый набор показателей, которые являются определяющими при принятии решения относительно рассматриваемого предприятия. Таким образом, проведению анализа финансового состояния предприятия предшествует определенность в том, с чьей точки зрения будет выполняться эта работа.

Основные проблемные вопросы, возникающие и учитываемые в ходе проведения финансового анализа предприятия, заключаются в выявлении тенденций и закономерностей развития предприятия на исследуемый период; определении «узких» мест производства и степени их влияния на финансовое состояние; выявлении резервов, которые можно использовать для улучшения финансового состояния.

Финансовый анализ предполагает изучение финансовой отчетности, содержащейся в таких источниках информации как «Баланс предприятия», «Отчет о прибылях и убытках», «Отчет о движении капитала», «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)», «Сведения о наличии и движении основных фондов (средств) и других нефинансовых активов», ряде других, внутренних и внешних для конкретного предприятия.

Перечисленная финансовая отчетность выполняет ряд важных функций. Во-первых, она дает представление о средствах и обязательствах предприятия на конкретный момент, обычно на конец года или квартала. Такая форма известна как баланс. Во-вторых, отчет о прибылях и убытках содержит сведения о выручке, затратах, налогах, прибылях предприятия за определенное время. Но если баланс представляет собой моментальную фотографию финансового состояния предприятия, то отчет о прибылях и убытках рисует картину рентабельности предприятия на протяжении определенного периода. Из этих документов можно получить и некоторую производную информацию, например, о нераспределенной прибыли или об источниках формирования и использования фондов. Для ответа на вопросы о том, как много средств потребуется предприятию в будущем и чем будет вызвана эта потребность, применяют такие аналитические инструменты, как составление отчета об источниках и использовании фондов, данных о движении денежных средств.

При проведении анализа финансового состояния предприятия в настоящее время на первый план выдвигается проблема выбора методики, на основе которой производится расчет основных показателей оценки финансовой устойчивости и платежеспособности, а также интерпретация показателей.

**3.2 Формирование финансовой устойчивости предприятия**

Меры по формированию финансовой устойчивости предприятий могут быть подразделены на две группы: краткосрочные и стратегические. К краткосрочным мерам мы относим, прежде всего, меры по преодолению платежного кризиса.

Долгосрочные меры по формированию финансовой устойчивости предприятий в условиях реформируемой экономики, на наш взгляд, должна носить системный, комплексный характер и охватывать следующие уровни:

1. Федеральный. На федеральном уровне должны приниматься решения по формированию конкурентных преимуществ национальной экономики на мировом рынке путем создания наиболее благоприятных общих условий для предпринимательства и стабильной экономике -правовой среды, а также за счет поддержания конкурентоспособности в тех сферах, в которых эти преимущества не могут быть реализованы лишь при посредстве чисто рыночного механизма.

2. Региональный уровень. В современных условиях конкурентное экономическое состояние субъектов региональной экономики определяется их способностью осуществлять хозяйственную деятельность на принципах самофинансирования.

Приток капитала в тот или иной регион зависит сейчас не столько от централизованно принимаемых отраслевых решений, сколько от желания частных инвесторов работать в том или ином регионе. "Социально-экономическая привлекательность региона возрастает при наличии надежного источника формирования местного бюджета и четкого экономико-правового механизма упорядочения финансовых взаимоотношений между субъектами рыночных отношений.

Сбалансированная бюджетно-финансовая система выступает как залог стабильности региона.

Экономическая самостоятельность региона представляет собой определенную систему, в рамках которой создается относительно замкнутый цикл производства и потребления. Ее непременным условием выступает финансовая самостоятельность, позволяющая обеспечивать расширенное социально-экономическое воспроизводство с целью повышения материального и интеллектуального благополучия населения.

В свою очередь финансовая самостоятельность региональной экономики находится в прямой зависимости от наличия соответствующего социально-экономического, кадрового, научно-технического, инновационного, конкурентного потенциала, который определяется в значительной степени результатами функционирования предприятий, расположенных на данной территории.

Если в условиях плановой экономики уровень материального благосостояния населения был довольно однороден и слабо зависел от степени экономического развития региона, то в условиях рыночной экономики материальное положение населения непосредственно зависит от финансового положения как самого региона, так и расположенных в нем предприятий.

В этой связи несомненна заинтересованность регионов в формировании финансовой устойчивости предприятий.

В мировой практике повышение финансовой устойчивости предприятий, функционирующих на определённой территории, принято осуществлять посредством реализации соответствующих региональных программ. Но если в рыночной экономике программы "надстроены" над развитым и отшлифованным рыночным механизмом, то в России программы должны включать не только программы привлечения инвесторов в регион, но и активное формирование рыночной среды в сфере своего действия, в том числе с помощью нормативных актов локального характера, заполняющих проблемы в национальном законодательстве.

Конкретными примерами действующих в экономически развитых странах региональных программ, способствующих повышению финансовой устойчивости существующих предприятий, могут служить следующие:

-создание межрегиональной сети научных парков;

-улучшение производственной и транспортной инфраструктуры;

-трансформация специализации существующих предприятий в перспективных направлениях и т. п.;

-реализация программ подготовки специалистов.

Нельзя не отметить и стимулирующие элементы региональной политики, использование которых также возможно в целях повышения финансовой устойчивости действующих предприятий и создания предпосылок для ее формирования на вновь создаваемых предприятиях (преимущественно мелких и средних).

1.Инвестициюнные премии на машины и оборудование, промышленные здания.

2.Помощь на сооружение заводских корпусов.

3.Помощь на приобретение земель и промышленных площадок.

4. Займы под льготные проценты с гарантией.

5. Субсидии на расходы на рабочую силу.

6. Налоговые льготы на капиталовложения, прибыль.

7. Помощь государства в капиталовложениях.

8. Субсидии на социальное обеспечение.

9. Помощь на эксплуатационные расходы.

10. Премии на перемещение предприятий и на их первичное устройство и устройство рабочей силы.

11. Субсидии на транспорт и др. общественные службы.

12. Льготные условия при распродаже общественных предприятий и пр.

13. Создание компаний регионального развития, способствующих развитию и поддержке новых предприятий в регионе.

14. Проведение «Политики экономического окружения фирм», главной целью которой является создание условий для конкурентоспособного на мировом рынке производства и его размещения.

15. Особую роль в формировании финансовой устойчивости предприятий на определенной территории могут сыграть свободные экономические и оффшорные зоны, которые за счет предоставляемых производителям льгот позволяют предприятиям упрочить финансовое положение.

В современных условиях региональная политика может осуществляться на трех уровнях: национальном, субнациональном (местном) и межгосударственной.

3. Отраслевой уровень, где мероприятия по формированию устойчивости осуществляются в соответствии с перспективами развития той или иной отрасли.

4. Уровень предприятия. Поскольку именно предприятие, прежде всего, заинтересовано в собственном устойчивом развитии, составляющим элементом которого является финансовая устойчивость, то именно оно должно предпринимать основные меры по ее формированию.

Из факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий, на наш взгляд, российским предприятиям целесообразно акцентировать внимание на следующих аспектах:

1. Улучшение организации финансовой работы на предприятиях:

- создание резервов и резервных фондов;

- страхование и самострахование;

- привлечение новых источников финансирования: финансовый лизинг, эмиссия ценных бумаг и пр.;

- поддержание оптимальной структуры баланса;

- использование информации о финансовом состоянии поставщиков ресурсов и потребителей продукции;

- заключение контрактов между предприятиями, в которых указаны штрафные санкции в случае нарушения финансовой дисциплины;

- составление перспективных финансовых планов.

2.Развитие производственной и инновационной деятельности:

- диверсификация деятельности;

- соблюдение оптимальных пропорций между фондами накопления и потребления. Уже на стадии первичного распределения стоимости общественного продукта в период «расщепления» выручки предприятия самостоятельно с помощью финансов формируют воспроизводственные пропорции между средствами на возмещение материальных затрат, фондами оплаты труда, чистыми доходами. При нарушении этих пропорций неизбежно возникают осложнения и сбои в воспроизводственном цикле (появление у предприятий задолженности перед поставщиками, рабочими, государством и пр.), поэтому руководство предприятия должно соблюдать баланс между фондами потребления и накопления.

- освоение перспективных видов деятельности, связанных с лидирующими направлениями НТП;

- осуществление вложений в нематериальные активы (патенты, лицензии, «ноу-хау» и пр.);

- создание «центров прибыли»:

- формирование «философии фирмы» (предприятия).

3. Улучшение маркетинговой деятельности предприятия:

- маркетинговые исследования;

- использование прогрессивных форм продвижения товара на рынок;

- активизация сбытовой и постсбытовой деятельности;

- реализация обоснованных стратегии и политики ценообразования;

- организация связей с общественностью.

4. Развитие сотрудничества с другими предприятиями в целях экономии от роста масштабов производства, стабилизации внешней среды:

- использование преимуществ франчайзинга, дистрибьютерства и пр.;

- создание стратегических альянсов;

- для малых предприятий целесообразно создание компаний коллективных действий;

- создание ФПГ.

Объединения технологически и экономически взаимосвязанных производственных торговых и финансовых предприятий облегчают решение задач инвестирования средств в производство конкурентоспособной продукции, снижения издержек, а также проблем, с содержанием информационных, юридических, сбытовых и снабженческих подразделений.

Более целесообразно, по нашему мнению, поощрять образование горизонтально интегрированных ФПГ, не монополизирующих рынки тех или иных товаров.

Что касается межотраслевой диверсификации производства, то мировой опыт свидетельствует, что это лучший способ обеспечения финансовой устойчивости производителей и перелива капитала из стагнирующих отраслей в перспективные.

Эффективная интеграция предприятий, т.е. есть переход от рыночной к иерархической или групповой организации, предполагает, что отказ от рыночных сделок выгоден по соображениям экономии. Если же интеграцию развивать без предварительной работы рыночного механизма, то можно получить увеличение транзакционных издержек, ибо без селекции и предварительной отработки связей в условиях конкурентного рынка вряд ли удастся обеспечить эффективную кооперацию.

5. Осуществление инвестиций в «человеческий капитал»:

- повышение квалификации управленческого персонала и рабочих. Управленческий персонал должен реагировать преимущественно на "слабые" сигналы, чтобы предупреждать финансовую неустойчивость, а не ликвидировать ее последствия.

6. Оптимизация организационных моментов деятельности предприятия:

- создание на предприятиях гибких организационных структур;

- создание «самоуправляющихся» структур в составе предприятий;

- введение прогрессивных форм и методов оплаты труда, направленных на гармонизацию экономических интересов членов предприятия.

**3.3 Основные пути финансового оздоровления предприятия**

В условиях рыночной экономики весьма важна эффективность управления финансовыми ресурсами. От того, насколько своевременно и целесообразно они трансформируются в основные и оборотные средства, покрывают текущие обязательства перед поставщиками, работниками, учредителями и государством, зависит финансовая состоятельность каждого предприятия.

Финансы предприятия обслуживают исключительно денежные отношения. Поэтому неденежные расчеты (бартер) и другие аналогичные механизмы представляют собой следствие неразвитости рыночных отношений.

На противоположном «полюсе» проблемы бартера, содержание которого может быть кратко объяснено как движение товаров без денег, существуют вопросы необоснованных авансов, по существу отражающие движение денег без товаров. Кроме заведомого искажения финансовых взаимосвязей, подмены банковского кредита так называемой предоплатой, авансы способствуют уклонению от налогообложения, используются недобросовестными руководителями предприятий в хозяйственных операциях, которые в перспективе также могут привести производственные компании к банкротству.

С понятием финансового оздоровления тесно связан такой негатив современной российской действительности как преднамеренное банкротство, которое становится технологией захвата и перераспределения собственности. Здесь речь не идет о финансовом оздоровлении и восстановлении платежеспособности, а о разорении зачастую финансово благополучных предприятий. Поэтому в российском законодательстве должны использоваться более эффективные нормы, противодействующие этому нерыночному негативному явлению.

Следует подчеркнуть, что финансовое оздоровление и восстановление платежеспособности предприятий совсем не обязательно связывать с их несостоятельностью (банкротством) и принимать соответствующие меры, когда хозяйствующий субъект входит в предбанкротное состояние. Разумеется, до того момента, пока нет оснований начинать производство по делу о несостоятельности должника, пока сама организация в терминологии Закона о несостоятельности ещё должником не является, применяются общие правила законодательства о предпринимательстве, регулирующие хозяйственно-финансовый оборот. Предупредительное (досудебное) принятие мер по финансовому оздоровлению, именно для целей восстановления платежеспособности производственной компании, должна рассматриваться как системная работа и являться обязанностью каждого предприятия.

Вместе с тем, именно в нормах о финансовой несостоятельности законодатель определяет и довольно подробно регламентирует основные подходы к восстановлению платежеспособности организаций. Например, в ст. 109 закона о несостоятельности в числе таких мер установлены: перепрофилирование производства; закрытие нерентабельных производств; взыскание дебиторской задолженности; продажа части имущества должника; уступка требований должника; исполнение обязательств должника собственником имущества должника - унитарного предприятия, учредителями (участниками) должника либо третьим лицом или третьими лицами; увеличение уставного капитала должника за счёт взносов участников и третьих лиц; размещение дополнительных обыкновенных акций должника; продажа предприятия должника; замещение активов должника; иные меры по восстановлению платежеспособности должника.

В целом, нормотворчество последних лет характерно высокой активностью российских органов государственной власти в части принятия правовых мер, направленных на улучшение финансового состояния и восстановление платежеспособности хозяйствующих субъектов. На наш взгляд, с одной стороны, можно обоснованно говорить о формирующейся государственной политике регулирования данной сферы, с другой стороны, изучение указанных законодательных предписаний необходимо для эффективного управления финансами и предупреждения банкротства каждому предприятию.

Итак, финансовое оздоровление предприятия это приведение его в состояние, которое позволяет своевременно и в полном объёме исполнять денежные обязательства и платежи, обеспечивать надлежащий оборот потоков финансовых ресурсов, исключающий их дисбаланс и проявление признаков неплатежеспособности. Ключом для достижения положительного результата финансового оздоровления является своевременное начало и системный характер соответствующих мероприятий.

Реформирование российской экономики обусловливает большой научно-практический интерес к проблеме финансового оздоровления производственных компаний, причём по взаимосвязи с мерами государственного регулирования, финансирования и контроля, а также с инвестиционно-проектной ролью кредитных организаций в этом процессе. Системный подход к соответствующим экономическим решениям должен состоять в сочетании активной финансовой политики государства с усилиями самих производственных компаний. Это позволит постоянно осуществлять: 1) регулярный мониторинг и диагностику платежеспособности промышленных предприятий; 2) оздоровление их финансов, 3) обновление основных средств; 4) оптимизацию структуры капитала.

Первая группа проблем связана с разработкой теоретических и методологических основ финансового оздоровления российских промышленных предприятий для восстановления платежеспособности.

Финансовые отношения на предприятии получают свое реальное наполнение через финансовые ресурсы - денежные средства и производные от них финансовые инструменты. Финансовые активы (ресурсы) находятся в состоянии баланса с финансовыми обязательствами. И те, и другие, в совокупности с обязательствами и активами сторонних компаний, участвующих в хозяйственном обороте, образуют финансовые потоки - форму движения финансовых ресурсов.

На основе уточнения сущности финансов предприятий и понятийного финансового аппарата содержание понятия «финансовое оздоровление предприятия» в системе управления финансами мы понимаем как систему форм, моделей и методов приведения финансовых обязательств и требований хозяйствующего субъекта в состояние, которое позволяет своевременно и в полном объёме исполнять денежные обязательства и платежи, обеспечивать надлежащий оборот потоков финансовых ресурсов, исключающий их дисбаланс и проявление признаков неплатежеспособности. Несмотря на широкое использование термина «финансовое оздоровление» в практической и законотворческой деятельности полноценное научное обоснование этого явления ещё не звучало.

Цель финансового оздоровления предприятий - восстановление их платежеспособности до начала процедуры банкротства. Предупредительное (досудебное) принятие мер по финансовому оздоровлению, именно для целей восстановления платежеспособности производственной компании, представляет собой системную работу и обязанность каждого добросовестного предпринимателя. Влияние внешних и внутренних факторов на ухудшение финансовой состоятельности предприятий и формирование финансовой стратегии, построенной на нарушениях платёжно-расчётной дисциплины и нерационально отсроченных платежах, аргументируются инерционным вое производство м нерыночного хозяйственного поведения предприятий. Существующая система проблемных факторов втягивает хозяйствующие субъекты в состояние застойной неплатежеспособности.

Платежеспособность есть результирующее состояние экономики и финансов хозяйствующего субъекта, определяемое качеством его финансовых потоков. Система таких межсубъектных денежных отношений имеет неразрывную и взаимообусловленную внутреннюю связь: финансовые потоки всех участников платёжного оборота взаимодействуют и взаимозависят «по горизонтали», «по вертикали» на отраслевом, на макро- и микроуровне.

Следует активизировать государственную политику регулирования, контроля и мониторинга финансового состояния хозяйствующих субъектов современной отечественной промышленности. Целесообразна государственная программа финансового оздоровления предприятий, основанная на консолидации финансовых и мониторинговых механизмов Министерства экономического развития и торговли РФ и Банка России. Текущий период благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры должен быть использован в первую очередь на воссоздание отечественной обрабатывающей промышленности, которая возродится быстро и качественно именно на имущественно-финансовой основе существующих производственных компаний, при условии оздоровления их финансов, обновления основных фондов, оптимизации структуры капитала. Треть, как валютных резервов, так и Стабилизационного фонда государства необходимо активно использовать в долгосрочных лизинговых операциях, применяя механизмы централизованных капиталовложений, в том числе кредитования предприятий-заёмщиков под залог их векселей, авалируемых Банком России.

Вторая группа проблем связана с разработкой обшей концепции финансового оздоровления промышленных предприятий для восстановления их платежеспособности.

Необходимо концентрировать в единый комплекс нормативно закреплённые механизмы снижения дебиторско-кредиторской задолженности с использованием таких финансовых инструментов, как факторинг, перевод долга, уступка требований, обмен требований на акции (доли участия), налоговый кредит, новация долга.

Следует также систематизировать нормативно закреплённые финансовые инструменты наращивания входящих и рационализации исходящих финансовых потоков предприятия (увеличение уставного капитала, товарный и коммерческий кредит, финансовый лизинг, выпуск облигаций, коммерческая концессия, бюджетный кредит).

Применима разработанная и на конкретных предприятиях апробированная функциональная модель оздоровления финансов для восстановления платежеспособности хозяйствующих субъектов, основанная на матричной форме взаимодействия финансовых инструментов.

Третья группа проблем связана с разработкой стратегии использования финансового лизинга для обновления основного капитала и восстановления платежеспособности российских промышленных предприятий в ходе реализации государственной программы их финансового оздоровления, а также построением модели управления кредитными рисками в лизинговых операциях.

Восстанавливающая платежеспособность производственная компания сможет решить эту комплексную проблему только при существенном обновлении основных средств. Восстановление платежеспособности любого предприятии имеет смысл, даст положительный и долгосрочный эффект лишь в рамках реализации инвестиционного проекта. В условиях, когда хозяйствующий субъект стремится наращивать входящий финансовый поток и экономить исходящий, финансовый лизинг становится незаменимым механизмом кредитования капитальных вложений в новые машины и оборудование. Лизинговый финансовый механизм представляется обязательным элементом государственной программы финансового оздоровления промышленных предприятий.

Четвертая группа проблем связана с формированием модели оптимизации структуры капитала как неотъемлемой части стратегии финансового оздоровления российских промышленных предприятий для восстановления платежеспособности.

По своему содержанию структурная оптимизация капитала, направленная на финансовое оздоровление и обеспечивающая восстановление платежеспособности предприятия, есть стратегия приведения состава его капитала, отдельных подразделений и имущественного комплекса в целом к таким пропорциям, которые способствуют минимизации задолженностей, наращиванию входящих и экономии исходящих финансовых потоков.

Практически финансовая политика оптимизации структуры капитала промышленного предприятия может иметь два направления восстановления его платежеспособности;

1) внутренняя реструктуризация активов и организационных подразделений действующего хозяйствующего субъекта с сохранением, развитием и укрупнением его самого;

2) реорганизация хозяйствующего субъекта с формированием на базе его имущественного комплекса новых предприятий (бизнес-единиц).

В ходе структурной оптимизации также применима разработанная функциональная модель оптимизации структуры капитала для восстановления платежеспособности производственной компании, интегрирующая в себе финансовые инструменты и механизмы внутренней структурной оптимизации капитала и финансово-хозяйственные мероприятия внешней структурной оптимизации.

Причины утраты платежеспособности какой-либо производственной компанией, а также возникшие вследствие этого финансовые задолженности, имеют некоторые индивидуальные особенности. Однако, сбалансированные решения по оздоровлению финансов, обновлению основных средств, улучшению структуры капитала дадут положительный финансовый результат каждому предприятию и в системной связи с предложенными принципами оперативно-предупредительной диагностики обеспечат восстановление его платежеспособности.

Названные четыре направления реализации комплексной финансовой политики составляют одновременно содержание системы форм и методов финансового оздоровления для восстановления платежеспособности российских производственных компаний Ожидаемым положительным итогом такой политики финансового оздоровления должно быть восстановление платежеспособности производственных компаний, необязательно находящихся, и даже в большей степени не находящихся в данный момент, в состоянии банкротства. Даже успешные предприятия должны заботиться об укреплении своего финансового «здоровья» с целью дальнейшего развития.

Необходимо также уточнить, что производственная компания определяется как система экономических интересов, основанная на людских, интеллектуальных и материальных ресурсах, жизнедеятельность и хозяйственные связи которой обеспечиваются рациональными оборотами финансовых ресурсов (финансовыми потоками), когда входящий и исходящий финансовые потоки сбалансированы, а денежные отношения предприятия со всеми контрагентами осуществляются надлежащим образом. В противоположном случае возникают конфликты с кредиторами и государством, наступают неплатежеспособность и банкротство. Вместе с тем, надо уделять особое внимание научному осмыслению, государственно-правовому обеспечению комплексной политики финансового оздоровления и восстановления платежеспособности промышленных предприятий именно в ракурсе системного подхода, поскольку иначе не будут достигнуты высокие темпы экономического роста и не будет решена глобальная задача догоняющего развития России в логике постиндустриализма. Основной вектор усилий по финансовому оздоровлению предприятия должен быть нацелен на конечный положительный результат - достижение долгосрочной платежеспособности предприятия, поскольку она является стержнем его финансовой состоятельности.

**Выводы и рекомендации**

Нерешенность задач финансовой стабилизации на макроэкономическом уровне особенно остро проявляется в финансовом положении предприятий и организаций, которое для большей их части продолжает оставаться сложным.

Различные санкции, предъявляемые предприятиям всеми инстанциями и кредиторами, направлены, прежде всего, на изъятие оборотных активов и в конце концов приводят к полному прекращению производственной и хозяйственной деятельности организации.

Необходимость повышения уровня управляемости промышленным предприятием предполагает решение ряда сложных задач в области производственного и финансового менеджмента. На практике эти задачи сводятся к построению такой системы финансового управления предприятием, которая минимизирует издержки, формирующие себестоимость продукции.

Предприятия не могут нормально функционировать, поскольку вынуждены отдавать все имеющиеся у них средства на погашение задолженности бюджету, что делает бессмысленным получение любого кредита, с другой стороны, сокращаются бюджетные налоговые поступления, так как частично неработающие предприятия не могут платить налоги.

В условиях рыночной экономики, для того чтобы выжить, предприятие должно быть платежеспособным и устойчивым.

Проведенный анализ финансового состояния предприятия за 2008 год показал, что предприятие является финансово независимым, производство является рентабельным – с каждого вложенного рубля предприятие получило 28 копеек прибыли. Однако шахта испытывает нехватку денежных средств, так же наблюдается рост дебиторской задолженности – эта тенденция ставит предприятие в зависимость от финансового состояния партнеров, так же присутствует значительное превышение кредиторской задолженности над дебиторской – это создает угрозу финансовой устойчивости предприятия. На данный момент показатели ликвидности свидетельствуют, что предприятие неплатежеспособно и не имеет возможности быстро ее восстановить.

Из факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия, целесообразно акцентировать внимание на следующих:

- Улучшение организации финансовой работы на предприятиях;

- Развитие производственной и инновационной деятельности;

- Улучшение маркетинговой деятельности предприятия;

- Развитие сотрудничества с другими предприятиями в целях экономии от роста масштабов производства, стабилизации внешней среды;

- Осуществление инвестиций в «человеческий капитал»;

- Оптимизация организационных моментов деятельности предприятия;

Исследуемому предприятию рекомендуется проводить операционный анализ «Издержки – Объем – прибыль». Данный метод позволяет выявить зависимость изменения его издержек, цен, объемов производства и сбыта продукции. С помощью операционного анализа можно решить широкий спектр аналитических и управленческих задач, а именно: оценить прибыльность производственной деятельности, планировать рентабельность на основе запаса финансовой прочности; определить предпринимательский риск; разработать ассортиментную политику предприятия; выбрать оптимальный путь выхода из кризиса.

Вместе с тем, как показывают результаты проведенного анализа, предприятие располагает достаточными резервами для существенного улучшения своего финансового состояния. Для этого необходимо:

- Более оперативно реагировать на конъюнктуру рынка, при необходимости менять ценовую политику;

- Более полно использовать производственную мощность, сократив простои машин, оборудования, материальных и финансовых ресурсов;

- Стремиться к сокращению кредиторской задолженности, т.к. она может быть следствием увеличения оборотных средств, а это не является перспективным источником пополнения оборотного капитала и увеличения более ликвидных активов.

Все эти меры позволят предприятию повысить уровень рентабельности, пополнить собственный оборотный капитал, собственные оборотные средства, достичь оптимальной структуры баланса. В финансовой политике предприятия необходимо пересмотреть программу действий с возможным эффектом в будущем, основной целью которой является обеспечение предприятия необходимыми и достаточными денежными ресурсами, получение прибыли, а соответственно рассмотрение факторов, влияющих на прибыль. Получение прибыли является главной задачей любого хозяйствующего субъекта для своего существования и функционирования. Для этого необходимо проводить анализ и оценку текущего финансового состояния тогда, когда главной целью является увеличение уровня рентабельности, получение максимальной прибыли, распределение ее в резервный и другие фонды накопления средств, а также разрабатывать планы на перспективу.

**Библиографический список**

1 Скамай Л.Г., Трубочкина Л.И. Экономический анализ деятельности предприятий. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 296 с. – (Серия «Высшее образование»).

2 Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Практикум.—М.: Издательство «Дело и сервис»,2005.-144 с.

3 Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов/под редакцией Бердникова Т.Б. – М.:ИНФРА-М, 2007.-213 с.

4 Бухгалтерский учет финансово-хозяйственной деятельности организаций: методология, задачи, ситуации/Бабаева В.А., Терехова Т.Н., Шеина Л.И., Ларина И.П. и др. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 534с.

5 Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / В.И. Стражев, Л.А. Богдановская, О.Ф. Мигун и др.; Под общ. ред. В.И. Стражева.- 5-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Выш.шк., 2006. – 480 с.

6 Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учеб. Пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова и др. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 192 с.

7 Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: Учебное пособие/Н.Е. Зимин. – М.:ИКФ – ЭКМОС,2006. – 240 с.

8 Абрютина М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. – 2-е издание испр. - М.: 2007. - с.255.

9 Дронов Р.И. Оценка финансового состояния предприятия / Р.И. Дронов, А.И. Резник, Е.М. Бунина // Финансы. – 2006. -- № 4. – с. 15-19.

10 Кутелев П.В. Реинжиринг кризисной компании: концепция, методология, условия внедрения / В.П. Кутелев // Известия вузов Северо-Кавказский регион, Общественные науки. – 2008. - № 3. – с. 84- 89.

11 Крылов Э.И. Методологические вопросы анализа финансового состояния во взаимосвязи с инвестиционной привлекательностью предприятий / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова // Финансы и кредит. – 2007. – № 15 – с. 27-35.

12 Дуброва Т.А. Многомерный статистический анализ финансовой устойчивости предприятий / Т.А. Дуброва, Н.П. Осипова // Вопросы статистики. – 2006. – № 3. с.3-10.

13 Ахрамейко А.А. Методика многоуровневой агрегированной оценки и прогнозирования финансового состояния предприятий / А.А. Ахрамейко, Б.А. Железко, А.Н. Морозевич // Аудит и финансовый анализ.—2006. – № 1 (I квартал). – с. 138-142.

14 Илышева Н.Н. Управление финансовыми потоками организации и финансовый анализ как его обеспечивающая функция / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов // Финансы и кредит. – М., 2008. – № 4 (февраль). – с. 5-11.

15 Глазунов В.Н. Обеспечение текущей платежеспособности предприятия / В.Н. Глазунов // Финансы. – М., 2005. – № 3. – с. 67-69

16 Илясов Г. Оценка финансового состояния предприятия / Г. Илясов // Экономист. – М., 2005. – № 6. – с. 49-54.

17 Хамидуллина Г.Р. Анализ и оценка финансового состояния потребительских обществ / Г.Р. Хамидуллина // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 3. – с. 92-111

18 Макиян М. Нужен ли начальнику финансовый менеджмент? / Макиян М. // Экономист. – М., 2005. – № 4. – с. 30-32

19 Яшина Н.И. Инструментарий прогнозирования финансового состояния организаций на основе теории регрессивного анализа, методов Парето и ранговой корреляции / Н.И. Яшина, С.Н. Яшин // Финансы и кредит. – М., 2004. – № 5 (март). – с. 26-36.

20 Бородкин К.В. Анализ инструментария финансовой диагностики / К.В. Бородкин, Б.Г. Преображенский // Финансы. – М., 2005. – № 3. – с. 65-66.

21 Гончаров А.И. Понятие «Финансовое оздоровление предприятия» в системе управления финансами / А.И. Гончаров // Финансы. – М., 2004. – № 4. – с. 71-72.

22 Гончаров А.И. Финансовое оздоровление промышленности / А.И. Гончаров

// Финансы. – 2005. – № 7. –с. 64-65

23 Райзберг Б. Антикризисное управление – основа оздоровления предприятий / Б. Райсберг, Н. Костецкий, Е. Янковский // Экономист. – 2006. – № 10. – с. 31-36

24 Трененков Е.М. Диагностика в антикризисном управлении / Е.М. Трененков, С.А. Дведенидова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 1. – с. 3-5.

25 Панков В.В. Аудит в условиях антикризисного управления / В.В. Панков

// Аудит и финансовый анализ. – 2005. – № 4 (IV квартал). – с.182- 184.

26 Миронов С. Создание электронных архивов бухгалтерской документации / Миронов С., Сленко В. // Бухгалтер и компьютер. – 2006. – № 9. – с. 20-23.

27 Плаксина Е. Принципы построения информационной системы управления производственным предприятием / Плаксина Е. // Бухгалтер и компьютер. – 2007. – № 4. – с. 26-30.