СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Основные этапы оценки финансово-хозяйственной

деятельности предприятия

1.2 Методические подходы к диагностике финансового состояния предприятия

1.3 Модели управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия

2 ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ТИАРА»

2.1 Общие сведения о предприятии

2.2 Анализ основных технико-экономических показателей

2.3 Диагностика финансового состояния ООО «Тиара»

2.4 Оценка вероятности наступления несостоятельности

2.5 Мероприятия по эффективному принятию и реализации финансовых решений

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЯ

Введение

Финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Главная цель управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия – решить, где, когда и как использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и получения максимума прибыли. Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как управлять финансами. Следует знать и такие понятия рыночной экономики, как деловая активность, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность предприятия, а также методику их анализа. Основная задача - своевременно выявлять и устранять недостатки финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния и его платежеспособности.

На самом же деле финансово-экономический анализ является мощным средством эффективного планирования, организации, контроля деятельности предприятия, неотъемлемой и объективной функцией управления, которая обеспечивает эффективность принимаемых решений. И именно грамотно используемые методы управления финансово-хозяйственной деятельностью позволят сформулировать текущие для предприятия задачи развития и спрогнозировать долговременную формирования и политику использования его финансовых ресурсов. Данная концепция подхода к управленческой деятельности предприятия и легла в основу дипломного проекта.

Тот факт, что большинство российских предприятий находится в кризисном или предкризисном состоянии, свидетельствует о низкой эффективности служб, занимающихся анализом и управлением деятельности предприятия. Поэтому создание эффективной финансово-аналитической службы могло бы послужить серьезным шагом к экономическому процветанию предприятия, так как проведение диагностики позволяет достаточно точно определить «узкие» места и возможности улучшения финансового состояния предприятия.

Объектом исследования является ООО «Тиара», специализирующееся на производстве фурнитуры.

Предмет исследования - управление финансово-хозяйственной деятель-ностью на предприятии.

Целью дипломного проекта является изучение финансового со­стояния предприятия на основе использования его ресурсов и опреде­ление направлений финансово-хозяйственной деятельности, связанных с уве­личением прибыли.

Исходя из цели исследования в работе были по­ставлены следующие задачи:

- изучить состояние финансовых ресурсов предприятия, необходимых для обеспечения его финансовой устойчи­вости и платежеспособности;

- рассмотреть общую характеристику деятельности ООО «Тиара»;

- дать оценку финансового состояния ООО «Тиара» на основе тестирования производственной деятельности по финансовым индикаторам;

- определить стратегию предпринима­тельства по управлению финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Сопоставление получаемых результатов позволило в конечном итоге обозначить основные проблемы и рекомендации по улучшению финансового состояния ООО «Тиара».

Краткая характеристика основных показателей, используемых в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также выполнение ряда процедур углубленного анализа и разработка направлений финансовой стабилизации ООО «Тиара» представлены по данным бухгалтерской отчетности.

[**1 теоретичесКИЕ ОСНОВЫ управления ФИНАНСОВО-хозяйственной деятельностью пРЕДПРИЯТИЯ**](#_Toc169320279)

# **1.1 Основные этапы оценки финансово-хозяйственной** **деятельности предприятия**

Современное состояние большинства хозяйственных объектов таково, что первоочередными тактическими задачами для них является «латание дыр» и недопущение банкротства. Подобный подход не позволяет достичь устойчивой работы предприятия в долгосрочной перспективе. Потому особое значение в сегодняшних условиях приобретает формирование эффективного механизма управления предприятиями, основанного на анализе финансово-экономического состояния, с учетом постановки стратегических целей деятельности адекватных рыночным условиям и поиска путей их достижения.

В связи с этим возникает необходимость проводить систематический финансовый анализ предприятия. Финансовый анализ позволяет не только выяснить, в чем заключается конкретная болезнь экономики предприятия-должника, но и заблаговременно продумать и реализовать меры по выходу предприятия из кризисной ситуации.

Рыночная экономика выработала обширную систему финансовых методов диагностики банкротства и выработала методику принятия управленческих решений в условиях угрозы банкротства. Эта методика предназначена не только для предприятий, где кризис очевиден и необходимо принимать неотложные меры по стабилизации, а для всех предприятий, работающих в рыночных условиях, поскольку ее особенности таковы, что позволяют выявить на ранней стадии и устранить негативные факторы развития предприятия, наметить пути их устранения.

Значение проведения диагностики финансового состояния предприятия обусловлена рядом причин.

Во-первых, в настоящее время, в российской экономике ключевой проблемой является кризис неплатежей, и добрую половину российских предприятий следовало уже давно объявить банкротами, а полученные средства перераспределить в пользу эффективных производств, что, несомненно, способствовало бы оздоровлению российского рынка.

Во-вторых, в условиях массовой неплатежеспособности российских хозяйствующих субъектов особое значение приобретают меры по предотвращению кризисных ситуаций, а также мероприятия, направленные на восстановление платежеспособности предприятия и стабилизацию его финансового состояния.

Таким образом, важнейшей составляющей системы антикризисного менеджмента является диагностика финансового состояния предприятия, контроль и своевременное упреждение и предотвращение приближающихся кризисных ситуации.

Своевременная и качественная диагностика и профилактическая работа - главная задача управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия вообще и кризисного, в частности. Работа по диагностике проводится в несколько этапов главными из которых являются:

а) анализ финансового состояния, прогноз развития рыночной ситуации;

б) своевременное обнаружение причин и основных факторов, способствующих развитию кризисных ситуаций;

в) умение обнаружить раньше не заметные для неспециалиста признаки грядущего неблагополучия предприятия.

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использовании обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия необходим анализ его финансового состояния. Финансовое состояние представляет собой совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

Методы оценки финансового состояния предприятия могут рассматриваться в двух аспектах:

1) методы, связанные с определением обобщающих показателей, относящихся к обследуемому предприятию;

2) методы, дающие возможность оценить финансовое положение на основе вычисляемых интегральных критериев, позволяющих определить место, которое данное предприятие занимает в ряду других.

При проведении анализа финансового состояния устанавливается: дееспособность предприятия в отношении ссуд (по прошлому опыту, а также вероятность возврата инвестиционных кредитов), т.е. репутация заемщика; способность получать доход; формы и размеры активов, а также отношение к ним; состояние экономической конъюнктуры.

Обобщающие показатели оценки финансового состояния характеризуют: ликвидность, привлечение заемных средств, оборачиваемость капитала, прибыльность. Твердые критерии допустимых уровней значений отдельных показателей при современном состоянии российской экономики не могут быть приведены. В процессе анализа используются, как правило, в качестве сравнительного эталона система показателей предприятия, близкого по профилю выпускаемой продукции с устойчивым финансовым положением.

Финансовое состояние предприятия является следствием всех аспектов его деятельности. Анализ финансового состояния может производиться с различной степенью подробности. Приведенные выше показатели являются наиболее агрегированными (конечными). Они зависят от показателей более низкого уровня. Для определения причин отклонения их величин от желаемых, производится декомпозиция условий (экономических и/или производственных), определяющих значения конечных показателей.

Финансовый анализ предъявляет высокие требования к знанию множества финансовых факторов и их взаимосвязи, а также – к умению прогнозировать изменения показателей и соотношения между ними на расчетный период времени.

Диагностика состояния предприятия представляет собой систему целевого финансового анализа, направленного на выявление параметров развития предприятия, осуществляемой на базе данных финансового учета по стандартным алгоритмам анализа. В условиях, когда большинство российских предприятий находится в состоянии, близком к критическому, в условиях массовых неплатежей проведение диагностики позволяет достаточно точно определить узкие места и возможности улучшения финансового состояния предприятия.

В приложении 1 представлен алгоритм проведения диагностики сос-тояния предприятия. Блок 1 указанной схемы представляет собой традиционный финансовый анализ, основная цель которого – оценка финансового состояния и выявление возможностей повышения эффективности функционирования предприятия. Основная задача – эффективное управление финансовыми ресурсами предприятия. Схема анализа финансового состояния предприятия приведена в приложении 2.

Составляющие финансового анализа предприятия: общий анализ финансового состояния, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности баланса, анализ финансовых коэффициентов, анализ рентабельности и деловой активности. Итак, на втором этапе диагностики после проведения анализа производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия согласно приложения 1 проводятся рейтинговая, комплексная оценки финансового состояния предприятия.

Учитывая множество показателей для оценки финансового состояния и возникающие в связи с этим сложности в общей оценке состоятельности предприятия, многие зарубежные и отечественные аналитики рекомендуют производить интегральную или комплексную оценку финансового состояния предприятия на основе одного критерия – вероятности банкротства предприятия. По мнению ряда авторов (Абрютина М.С., Грачев А.В., Савицкая Г.В.), данная система критериев диагностики банкротства субъектов хозяйствования является несовершенной. По этой методике можно объявить банкротом даже высокорентабельное предприятие, если оно использует в обороте много заемных средств. Кроме того, нормативное значение принятых критериев не может быть одинаковым для разных отраслей экономики в виду различной структуры капитала. Они должны быть разработаны для каждой отрасли и подотрасли. Поэтому, стремление финансистов оценивать финансовое состояние предприятия по широкому кругу показателей, а не ограничиваться тремя, названными выше коэффициентами, сфокусированными в одном и том же ракурсе, вполне оправдано.

В настоящее время в специальной литературе предлагаются различные варианты методик рейтинговой экспресс-диагностики, а также комплексные оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия, что представляет несомненный интерес для потенциальных инвесторов, для банков, предоставляющих кредит, для налоговой службы, для органов законодательной и исполнительной власти, для работников предприятий.

# **1.2 Методические подходы к диагностике финансового состояния предприятия**

Для диагностики финансового состояния предприятия исполь­зуется несколько подходов, основанных на применении:

а) анализа обширной системы критериев и признаков;

б) ограниченного круга показателей;

в) интегральных показателей,

Признаки банкротства при многокритериальном подходе обычно делят на две группы (приложение 3). К первой группе относятся показатели, свидетельствующие о возможных финансовых затруднениях и вероятности банкрот­ства в недалеком будущем. Во вторую группу входят показатели, неблагоприятные зна­чения которых не дают основания рассматривать текущее фи­нансовое состояние как критическое, но сигнализируют о воз­можности резкого его ухудшения в будущем при непринятии действенных мер.

К достоинствам этой системы индикаторов возможного банкротства можно отнести системный и комплексный под­ходы, а к недостаткам — более высокую степень сложности принятия решения в условиях многокритериальной задачи, ин­формативный характер рассчитанных показателей, субъектив­ность прогнозного решения.

В соответствии с действующим законодательством о банкротстве предприятий для диагностики их несостоятельности применяется система показателей.

Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия. Коэффициент определяется как отношение фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде запасов, денежных средств, дебиторских задолженностей, краткосрочных финансовых вложений, и прочих оборотных активов к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных кредитов банков, краткосрочных займов и различных кредиторских задолженностей.

Итог II раздела баланса

Ктл = ------------------------------------------------

Итог V раздела баланса – стр.640, 650

Значение коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода, меньше 2 (Ктл < 2), является основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительным, а предприятие – неплатежеспособным.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами (Косс) характеризует наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости. Коэффициент определяется как отношение разности между объемами капитала и резервов и фактической стоимостью внеоборотных активов к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде запасов, денежных средств, дебиторских задолженностей, краткосрочных финансовых вложений и прочих оборотных активов.

Итог III раздела – итог I раздела баланса

Косс = ----------------------------------------------------

Итог II раздела баланса

Значение коэффициента обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода, меньше 0,1 (Косс < 0,1), является основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятие – неплатежеспособным.

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности (Кв(у)п) характеризует наличие реальной возможности у предприятия восстановить либо утратить свою платежеспособность в течение установленного периода.

Коэффициент восстановления платежеспособности за период 6 месяцев рассчитывается по формуле:

Ктл(к.г) + 6/Т (Ктл(к.г) – Ктл(н.г))

Квп = -------------------------------------- ,

2

где Т – отчетный период, в месяцах;

Ктл(к.г) – коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода;

Ктл(н.г) – коэффициент текущей ликвидности на начало отчетного периода.

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значения больше 1, рассчитанный на нормативный период, равный 6 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность. Если этот коэффициент меньше 1, то предприятие не имеет реальной возможности восстановить свою платежеспособность в ближайшее время.

 Согласно правилам предприятие признается непла­тежеспособным при наличии одного из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного пе­риода ниже нормативного значения;

- коэффициент обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами на конец отчетного периода ниже нор­мативного значения;

- коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности <1.

Методика, рассмотренная выше, позволяет оценить ближайшие перспективы платежеспособности предприятия. Прогноз на более длительный период (как считается, на 2 – 3 года вперед) может быть получен путем расчета индекса кредитоспособности. Этот метод предложен в 1968 году известным западным экономистом Альтманом. Индекс кредитоспособности является комплексным финансово-экономическим параметром, выведенным опытно-статистическим способом: построен на основе представительной выборки эмпирических данных, обработанных при помощи мультипликативно-дискриминантного анализа, и по ряду текущих показателей, характеризующих хозяйственный потенциал предприятия, синтезируя их, позволяет в некотором приближении судить или о вероятных для предприятия перспективах экономического роста, или о возможности его несостоятельности (банкротства) в обозримом будущем.

 При построении индекса Альтман обследовал 66 предприятий, половина которых обанкротилась в период между 1946 и 1965 гг., а половина работала успешно, и исследовал 22 аналитических коэффициента, которые могли быть полезны для прогнозирования возможного банкротства. Из этих показателей он отобрал пять наиболее значимых и построил многофакторное регрессионное уравнение. Таким образом, индекс Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период.

В общем виде индекс кредитоспособности (Z-счет) имеет вид:

Z = 3,3 \* К1 + 1,0 \* К2 + 0,6 \* К3 + 1,4 \* К4 + 1,2\*К5,

где показатели-аргументы К1, К2, К3, К4, и К5, представленные в модели, применительно к особенностям отечественного учета и сложившейся практике отчетности рассчитываются формулам, представленным в приложении 4.

Уровень угрозы банкротства предприятия в модели Альтмана оценивается по следующей шкале (табл. 1):

Таблица 1

Оценочная шкала для модели Альтмана

|  |  |
| --- | --- |
| Значение показателя "Z" | Вероятность банкротства |
| до 1,80 | Очень высокая |
| 1,81 – 2,70 | Высокая |
| 2,71 – 2,99 | Возможная |
| 3,00 и выше | Очень низкая |

Несмотря на относительную простоту использования этой модели для оценки угрозы банкротства, хотелось бы обратить внимание на то, что применение модели Альтмана в изложенном виде не позволяет получить объективный результат в наших условиях.

Прежде всего, при расчетах показателей уровня рентабельности, доходности и оборачиваемости активов (соответственно К2, К3, К5) в условиях инфляции нельзя использовать балансовую стоимость этих активов, т.к. в этом случае все рассматриваемые показатели будут искусственно завышены. Поэтому при расчетах должна быть использована восстановительная (рыночная) стоимость этих активов. При расчете коэффициента соотношения используемого капитала (К4) собственный капитал должен быть также оценен по восстановительной (рыночной) стоимости с учетом его авансирования в различные активы (основные фонды, нематериальные активы, запасы товароматериальных ценностей и т.п.). При расчете отношения чистого рабочего капитала к активам (К1) коррективы должны быть внесены в оба показателя. Сумма чистого рабочего капитала должна быть уменьшена на сумму внутренней кредиторской задолженности, которая носит стабильный характер и не может служить угрозой банкротства. Сумма активов должна быть скорректирована с учетом вышеизложенных требований.

Наконец, сама система коэффициентов значимости отдельных факторов в условиях нашей экономики должна быть пересмотрена. Так, вряд ли можно согласиться с тем, что уровень доходности активов в наших условиях (особенно в условиях высокого уровня монополизации отдельных рынков) более чем в пять раз превосходит по значимости коэффициент соотношения различных видов используемого капитала, определяющий финансовую устойчивость предприятия. Кроме того, значения каждого из этих коэффициентов должны быть в наших условиях дифференцированы с учетом отраслевых особенностей деятельности предприятий (в зарубежной практике в такой дифференциации нет столь высокой необходимости в связи со свободным межотраслевым переливом капитала в целях выравнивания нормы прибыли).

Корректировка коэффициентов значимости отдельных факторов является наиболее настоятельным требованием при использовании модели Альтмана в наших условиях для объективной оценки угрозы банкротства предприятия.

# **1.3 Модели управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия**

Финансовые ресурсы предприятия представляют собой денеж­ные средства, которые имеются в распоряжении предприятия. Денежные средства, вложенные в основные фонды, нематери­альные активы, оборотные фонды, фонды обращения составляют структуру капитала. По форме вложения различают предприниматель­ский и кредитный капитал. Предпринимательский - это капитал вло­женный прямо или в виде отдельных инвестиций в предприятие с це­лью получения прибыли и прав на управление предприятием. Кредит­ный - это капитал, предоставленный в кредит на условиях возвратно­сти и платности. Денежные средства, вложенные в основные фонды, представ­ляют собой основной капитал. Особенности воспроизводства основ­ных фондов связаны с постепенным переносом их стоимости на гото­вую продукцию, что создает возможность создания амортизационных средств и их накопления в денежном резервном фонде. Вложение де­нежных средств предприятия в нематериальные активы также прино­сит доход. По характеру применения материальные активы похожи на основные средства: они используются длительный период, приносят прибыль.

Финан­совые ресурсы направляются на развитие производства, на содержа­ние непроизводственной сферы, потребление, а также могут оста­ваться в резерве. Деньги, пущенные в оборот и приносящие доходы представляют собой капитал в его денежной форме. Капитал пред­ставляет собой часть финансовых ресурсов, это деньги предназначен­ные для извлечения прибыли. Только вложение капитала в хозяйст­венную деятельность, его инвестирование создает прибыль.

Для обеспечения хозяйственной деятельности предприятию не­обходимо иметь запасы предметов труда, а также продуктов труда, ко­торые находятся в пути от одного к другому хозяйствующему субъекту. Запасы предметов труда представляют собой вещественные элемен­ты оборотных фондов. Для обслуживания процесса продажи товара используются фонды обращения. Оборотные фонды и фонды обра­щения - это самостоятельные, отличные друг от друга это экономиче­ские категории. Денежные средства, вложенные в эти фонды, пред­ставляют собой оборотные средства или оборотный капитал.

Финансовые ресурсы образуются за счет целого ряда источни­ков. По форме права собственности они различаются как собственные денежные средства и чужие. Источниками финансовых ресурсов яв­ляются: прибыль, амортизационные отчисления, кредиторская задол­женность, постоянно находящаяся в распоряжении хозяйствующего субъекта, средства полученные от продажи ценных бумаг, кредит и займы.

Рассмотрим основные источники финансовых ресурсов. Так, в хозяйствующем субъекте функционирует целая система прибылей и доходов.

Доход представляет собой увеличение активов или уменьшение обязательств хозяйствующего субъекта, что ведет к увеличению соб­ственного капитала. Вся система прибылей и доходов состоит из при­были от реализации продукции, прибыли от прочей реализации и до­ходов по внереализационным операциям. Устойчивым источником финансовых ресурсов является амортизационный фонд. Амортизаци­онные отчисления могут начисляться равномерным или ускоренным методом.

К источникам финансовых ресурсов относится кредиторская за­долженность, постоянно находящаяся в распоряжении предприятия. Это, прежде всего, задолженность по заработной плате, отчисления во внебюджетные фонды, связанные с фондом оплаты труда, резерв предстоящих платежей. Указанные средства не принадлежат хозяйст­вующему субъекту или имеют целевое назначение. Однако они посто­янно находятся у предприятия, которое распоряжается ими по своему усмотрению до момента погашения данной задолженности.

Средства, полученные организацией от продаж ценных бумаг также являются финансовым источником предприятия. К источникам финансовых ресурсов относятся так же поступления денежных средств за счет благотворительных взносов, страховых взносов, от продажи заложенного имущества должника, спонсорских взносов.

Финансовые ресурсы используются предприятием для финан­сирования текущих расходов и инвестиций. В процессе своей дея­тельности хозяйствующий субъект вступает в различные финансовые отношения, благодаря чему финансовые ресурсы находятся в посто­янном движении. Современный процесс формирования и использова­ния финансовых ресурсов на основе финансовых отношений можно представить как финансовую модель управления денежными потоками организации (приложение 5).

В практическом использовании финансовые ресурсы нуждаются в управлении, каждый из которых требует использования соответст­вующих приемов управления. Подходы к решению управленческих за­дач разрабатывает финансовый менеджмент, эффективность которого зависит от быстроты реакции на изменение условий рынка, финансо­вой ситуации и финансового состояния предприятия.

Эффективность функционирования финансового менеджмента во многом зависит от быстроты реакции на изменение условий финансового рынка, финансовой ситуации и финансового состояния объекта управления. Поэтому финансовый менеджмент должен базироваться на знании стандартных приемов управления, на умении быстро и правильно оценить финансовую ситуацию. В финансовом менеджменте готовых решений нет и быть не может. Он учит тому, как, зная финансовые методы управления, добиться ощутимого успеха для конкретного хозяйствующего субъекта.

Финансовый метод представляет собой влияние факторов финансовой среды на результаты деятельности предприятия. Методы финансового менеджмента позволяют оценить: риск и выгодность того или иного способа вложения денег; эффективность работы фирмы; скорость оборачиваемости капитала его производительность.

Методы финансового управления многообразны. Основные из них и их содержание представлены в приложении 6. Элемент приведенных методов – специальные приемы финансового управления: кредиты, займы, процентные ставки, дивиденды. Таким образом, финансовый анализ направлен на управление движением финансовых ресурсов и финансовых отношений, возникающих между хозяйствующими субъектами. Финансовый менеджмент представляет собой процесс выработки цели управления финансами и осуществле­ние воздействия на них с помощью методов и рычагов финансового механизма. Финансовый менеджмент связан с управлением разными финансовыми активами, каждый из которых требует использования соответствующих приемов управления.

С позиции разработки финансовой политики субъекта хозяйствования ключевыми являются следующие направления анализа:

- удовлетворены ли стратегические инвесторы деятельностью предприятия, направлением и динамикой ее развития, положением *я* конкурентной среде?

- каковы должны быть величина и оптимальный состав активов предприятия, позволяющие достичь поставленные перед предприятием цели и задачи?

- где найти источники финансирования и каков должен быть их оптимальный состав?

- как организовать текущее и перспективное управление финансовой деятельностью, обеспечивающее (а) платежеспособность, (б) финансовую устойчивость предприятия, (в) экономически эф­фективную, рентабельную работу и (г) ритмичность платежно-рас­четных операций?

Решаются эти вопросы в рамках финансовой политики как системы эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью пред­приятия.

Структура и процесс функционирования системы управления финансами хозяйствующего субъекта представлены в приложении 7.

В приложении к финансовой политике предприятия субъект управления, или управляющая подсистема, может быть представлена как совокупность шести базовых элементов: оргструктуры управления финансами, кадров финансовой службы, финансовых методов, финансовых инструментов, информации финансового характера и технических средств управления финансами.

Объект системы управления финанса­ми предприятия представляет собой совокупность трех взаимосвязанных элементов: финансовые отношения, финансовые ресурсы, обязательства — именно этими элементами и пытаются управлять менеджеры.

Техническое средства управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия являются самостоятельным и весьма важным элементом финансовой политики фирмы. Многие современные системы, основанные на безбумажной технологии (межбанковские расчеты, взаимозачеты, расчеты с помощью кре­дитных карточек, клиринговые расчеты и др.), невозможны без применения сетей ЭВМ, персональных компьютеров, функциональных пакетов прикладных программ.

В процессе кругооборота капитала высвобождается денежный капитал, образую­щийся в результате реализации товара и воплощающий в себе перенесенную и вновь созданную стоимость. Высвободившиеся оборотные средства (т.е. оборотный капитал) в денежной форме должны в короткий срок быть превращены в производственный капитал путем приобретения определенного или такого же количества труда и мате­риальных элементов для непрерывного производственно-торгового процесса. Поэтому основой для накопления денежного капитала являются амортизация и прибыль, точ­нее часть прибыли, которая остается после использования ее на потребление. Аморти­зационные отчисления как источник накопления денежного капитала обладают пре­имуществом, так как амортизация в отличие от прибыли и доходов не облагается на­логом. Таким образом, финансовые ресурсы и капитал находятся в постоянном движе­нии.

Под управлением движением финансовых ресурсов и капитала понимается про­цесс воздействия финансовых отношений на величину и динамику изменения этих ресурсов. Такое воздействие осуществляется через финансовый механизм посредст­вом различных способов.

Эти способы воздействия и представляют собой приемы управления. К ним относятся: системы расчетов и их формы; кредитование и его формы; депозиты и вклады (в том числе в драгоценные металлы и за рубежом); опе­рации с валютой; страхование; залоговые операции; трансфертные операции; трасто­вые операции; текущая аренда; лизинг; селенг; инжиниринг; транстинг; фрэнчайзинг; эккаутинг.

Управление оборотными средствами означает не уменьшение запасов и дебитор­ской задолженности. Не здесь нужно искать резервы рационального использования оборотных средств, поскольку они необходимы для производства. Речь идет об опти­мизации платежей, т.е. об оптимальном финансировании оборотного имущества, о возможностях более быстрого высвобождения капитала из оборотных средств в рам­ках cash-менеджмента.

Таким образом, с помощью финансово-экономического инструментария (cash-flow во взаимосвязи с балансом движения и потоком движения денежных средств) можно глубоко проникнуть в финансовую ситуацию предприятия, выявить источники и использование финансовых средств, а также оценить его финансовое положение.

Внутреннее финансирование предприятий довольно проблематично. Конечно, на ухудшение финансового положения предприятий оказывают влияние внешние факто­ры, в частности, неопределенность прав собственности и прав принятия решений; вы­сокие процентные ставки на рынке финансовых ресурсов, отсутствие государствен­ной промышленной политики, инвестиционной политики, амортизационной политики и др. т.е. четких "правил игры". Но вместе с тем, нужно помнить, что управление предполагает постоянное преодоление изменений через принятие управленческих решений, причем, при существующих в данный момент условиях. Это предполагает действовать, опережая изменения, быть готовым к ним, что с неизбежностью подво­дит к многовариантным финансово-экономическим и инвестиционным расчетам.

Следующий шаг состоит в осознании факта, что в основе принятия управленческих решений лежит финансово-экономическая аналитическая информация, которую необ­ходимо руководителю регулярно получать, осмысливать, оценивать и использовать в управлении. Реализация таких решений предполагает регулярный контроль с помо­щью разнообразного управленческого инструментария, в том числе и на базе показа­телей. Только при таком прагматическом и конструктивном подходе к анализу воз­можно прежде всего осознание необходимости преодоления негативных тенденций, сложившихся в настоящее время на предприятиях.

Наконец, практический шаг в направлении предприятия в сторону рационального хозяйствования состоит в создании на предприятии аналитического (управленческого) учета.

**2 характеристика деятельности ООО «ТИАРА»**

# **2.1 Общие сведения о предприятии**

Производственно-коммерческая фирма «Тиара» организована в 2000 году как общество с ограниченной ответственностью, учредителями являлись физические лица. Общество с ограниченной ответственностью «Тиара» зарегистрировано Регистрационной палатой Республики Марий Эл 19 мая 2000 года, регистрационный номер 3423.

ООО «Тиара» создано для осуществления производственной, хозяйственной и коммерческой деятельности, выполнения работ и осуществления услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения его учредителями максимальной прибыли на вложенный капитал путем осуществления различных видов деятельности, не противоречащих действующему законодательству Российской Федерации.

Общество создано с целью организации деятельности по производству и реализации товаров, продукции, услуг, а также извлечения прибыли в интересах участников.

Предметом деятельности ООО «Тиара» являются:

* производство и реализация товаров народного потребления и продукции производственно-технического назначения;
* ремонтно-строительные, монтажные и пусконаладочные работы;
* производственное, гражданское, дорожное и иное строительство;
* техническое обслуживание и ремонт металлорежущего, кузнечно-прессового и технологического оборудования;
* оказание бытовых услуг населению;
* аренда и обслуживание транспортных средств, грузовые перевозки;
* оказание транспортных, складских, снабженческо-сбытовых услуг;
* услуги агента на договорной основе;
* иные виды деятельности, не запрещенные законодательством Российской Федерации и Республики Марий Эл.

Общество с ограниченной ответственностью «Тиара», находится на территории города Йошкар-Ола, в промышленной зоне. Местонахождение общества: Республика Марий Эл, г. Йошкар-Ола, ул. Строителей, 92.

ООО «Тиара» является хозяйственным обществом и в своей деятельности руководствуется действующим законодательством, Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью», Уставом. В соответствии с этими документами целью создания предприятия является наиболее полное удовлетворение потребностей народного хозяйства в продукции, товарах и услугах, а также получение прибыли от осуществления собственной производственной и коммерческой деятельности.

Общество является юридическим лицом, отвечает по своим обязательством всем своим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, арбитражном суде.

Взаимоотношения ООО «Тиара» с поставщиками - предприятиями и организациями всех видов собственности, а также отдельными гражданами, осуществляются на договорной основе. Материально-техническое снабжение фирмы осуществляется по прямым договорам с предприятиями через систему оптовой и розничной торговли, в том числе за наличный расчет.

Общество является собственником: средств, полученных от продажи акций; доходов и продукции, произведенной в результате хозяйственной деятельности; иного имущества, полученного и (или) приобретенного им по другим основаниям, допускаемым законодательством.

Прибыль общества используется на уплату налогов, процентов за кредит и покрытие убытков. В соответствии с результатами своей хозяйственной деятельности и за счет прибыли общества создается резервный капитал в размере 10% от уставного капитала, могут создаваться и формироваться и иные фонды. Назначение, размеры, источники формирования и порядок использования таких фондов определяются Участниками ООО «Тиара».

Реализация продукции, выполнение работ и предоставление услуг осуществляются по ценам и тарифам, устанавливаемым обществом самостоятельно, кроме случаев, предусмотренных законодательством.

Прибыль, оставшаяся в распоряжении общества после уплаты налогов и других обязательных платежей в соответствии с действующим законодательством, распределяется существом самостоятельно.

Фирма, для выполнения стоящих перед ней задач, создает службы, необходимые для ее деятельности, а также фирменные магазины или отделы (секции) в торговых предприятиях всех форм собственности по согласованию с собственником имущества.

В номенклатуру продукции включено более 40 наименований продукции. На каждое наименование товара имеется необходимый сертификат качества, на каждую партию продукции выдаются удостоверения качества, ежегодно производится сертификация товаров.

Для производства фурнитуры потребуются следующие материалы: черный металл, нержавеющая сталь, прутки из нержавеющей стали и черного металла, пружинная сталь. Сталь и черный металл на предприятие доставляются транспортом, арендованным для перевозки, со складов фирм, осуществляющих торговлю необходимыми материалами. Материалы закупаются по мере необходимости в них.

ООО «Тиара» известно как надежный партнер, оно обладает техническим потенциалом, имеет квалифицированных специалистов. На предприятии есть хорошее оборудование, новые конструкторские разработки и изобретения, работники обладают высокой квалификацией, что позволяет достичь конкурентоспособности путем организации выпуска товаров с высоким уровнем качества и привлечь внимание покупателей к выпускаемому товару.

Штат предприятия имеет высокую квалификацию, менеджеры высшего и среднего звена способны работать инициативно и эффективно, на конечный результат.

Высшим органом управления ООО «Тиара» является Общее собрание Участников общества. Генеральный директор организует выполнение решений общего собрания участников.

Директор является исполнительным органом общества, осуществляет оперативное руководство его административно‑хозяйственной и коммерческой деятельностью в пределах предоставленных ему полномочий, на основании Устава и локальных нормативных актов. Директор принимает решения по всем вопросам, относящимся к деятельности общества, кроме тех, которые входят в исключительную компетенцию собрания акционеров.

Большое значение для хозяйственного руководства имеет установление рациональной производственной структуры предприятия.

Организационная структура управления ООО «Тиара» является линейной, представлена на рис. 1.

Генеральный директор

Главный инженер

Заместитель директора

Финансовый директор

Инженер по технике безопасности

ПТО

Подсобное производство

Инженер по снабжению

Бухгалтерия

Секретарь-инспектор ОК

Программист

Главный механик

Рис. 1. Структура управления ООО «Тиара»

Управление предприятием осуществляется директором на основе единоначалия. Создана единая вертикальная линия руководства и прямой путь активного воздействия на подчиненных. Преимущество такой структуры управления заключается в простоте, надежности и экономичности. Руководитель в данном случае должен охватывать все стороны деятельности предприятия.

ООО «Тиара» имеет линейную структуру управления. Линейная организационная структура образуется в результате построения аппарата управления только из взаимоподчиненных органов в виде иерархической лестницы. Члены предприятия каждой из низких ступеней управления находятся в отношении непосредственно линейного подчинения к руководителю следующего, более высокого уровня.

Руководители высшего уровня предоставляют рекомендации от руководителей функциональных звеньев, и передают решения для исполнения линейным руководителям низшего уровня. Предприятие возглавляет директор, осуществляющий свою деятельность на основе принципа единоличия и обеспечивающий решения возложенных на предприятие задач. Директору подчинены все нижестоящие руководители.

Организационная структура предприятия является компактной, но не рациональной, поскольку допускает дублирование функций, предусматривает ненужный, дополнительный контроль. Так, например, заместитель директора по финансам, помимо прочих функций, выполняет функции контроля бухгалтерии.

Линейная организационная структура является самой оптимальной для ООО «Тиара». Это основывается на том, что фирма является организацией, которая выпускает относительно ограниченную номенклатуру продукции, имеет заказчиков для обеспечения своего функционирования и требует решения стандартных задач.

Структура, штатная численность, порядок и размеры оплаты труда рабочего аппарата общества определяются директором. Персональный подбор кадров и оформление приёма на работу в рабочий аппарат общества осуществляется директором.

# [**2.2 Анализ основных технико-экономических показателей**](#_Toc169320288)

Многогранная деятельность предприятия находит свое выражение в системе экономических показателей. Промышленное предприятие, как правило, является многоотраслевым, поэтому для оценки его работы необходимы синтетические показатели, отражающие взаимосвязь внутри отдельной отрасли и между отраслями.

Масштабы работы предприятия характеризуются прежде всего величиной созданной им продукции, выполненных работ, услуг. Наряду с этим устойчивое положение предприятия зависит от улучшения таких качественных показателей, как фондоотдача, рентабельность, прибыль и ряд других.

На сегодняшний день, важное значение имеет реализованная продукция, так как она в большей степени влияет на финансовый результат деятельности предприятия получения прибыли или убытков. При анализе структуры продукции необходимо обеспечить группировку изделий по отраслевым сегментам, на соответствующую и не соответствующую профилю данного предприятия. При анализе структуры реализованной продукции ООО «Тиара» из соответствующей профилю данного предприятия особо выделяют работы по изготовлению фурнитуры и прочих видов металлоконструкций. К не соответствующим профилю данного предприятия относится оказание транспортных, ремонтных и прочих услуг населению. Для проведения данного анализа заполним таблицу 2.

Таблица 2

Структура реализованной продукции

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | Отклонение 2006/2004 |
| Реализованная продукция, тыс. руб. | 22061 | 19510 | 9345 | 10716 |
| Соответствующая профилю предприятия, тыс. руб. | 17009 | 14340 | 7728 | -9281 |
| удельный вес в объеме товарной продукции, % | 77,1 | 73,5 | 82,7 | +5,6 |
| Не соответствующая профилю предприятия, тыс. руб. | 5052 | 5170 | 1617 | -3435 |
| удельный вес в объеме товарной продукции, % | 22,9 | 26,5 | 17,3 | -5,6 |

Анализируя структуру реализованной продукции можно сказать, что средний удельный вес продукции соответствующей профилю предприятия за анализируемый период составляет 77,8%. В отношении динамики удельного веса реализованной продукции соответствующей профилю предприятия определенной тенденции не наблюдается. Так, в 2005 году наблюдается снижение удельного веса на 3,6% по отношению к предыдущему году; в 2006 году снова отмечается рост на 9,2% по отношению к предыдущему году.

Подсобное производство в основном направлено на обеспечение материалами основной деятельности ООО «Тиара», а также реализации на сторону. В 2006 году реализация по неосновной деятельности уменьшилась с 5052 тыс. руб. до 1617 тыс. руб., что составляет 32% к уровню 2004 года.

Рассмотрим динамику объема выпуска продукции собственного производства в ООО «Тиара» за отчетный период (табл. 3).

Таблица 3

Динамика объема выпуска продукции собственного производства

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Год | Объем,тыс. руб.  | Базисные | Цепные |
| Темп роста, % | Абсол.прирост, тыс. руб. | Темп роста, % | Абсол.прирост, тыс. руб. |
| 2004 | 17009 | 100 | - | 100 | - |
| 2005 | 14340 | 84,3 | -2669 | 84,3 | -2669 |
| 2006 | 7728 | 45,4 | -9281 | 53,9 | -6612 |

По данным таблицы можно сделать вывод о сокращении объемов выпуска продукции собственного производства ООО «Тиара» в 2005-2006 гг.

Падение объема работ в 2006 году составило относительно 2004 года – 54,6%, уменьшение объемов работ ведет к сокращению прибыли предприятия и связано в первую очередь с сокращением заказов на выполняемые предприятием работы. Если сравнить 2006 год с ему предшествующим, то видно, что он был крайне тя­желым для предприятия и охарактеризовался сокращением объема работ на 6612 тыс. руб. Предприятие потеряло часть ниши на рынке, перед ним стоит главная задача - отвоевать ее у своих конкурен­тов.

Главная задача анализа трудовых ресурсов – выявить обоснованность плана численности работающих и установить эффективность их использования. В основные задачи анализа использования трудовых ресурсов также входит исследование численности рабочей силы, ее состава и струк­туры, а также определение размеров и динамики средней заработной платы работников предприятия. Изучение начинается с анализа обеспеченности ООО «Тиара» рабочей силой как в разрезе групп персонала, так и по категориям (табл. 4).

Таблица 4

Динамика численности и структуры персонала

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименованиепо­казателя | 2004 год | 2005 год | 2006 год | Отклонение, 2006/2004  |
| Чел. | Уд. вес, % | Чел. | Уд. вес, % | Чел. | Уд. вес, % | Абсол., чел. | Относ.% |
| Среднесписочная численность, всего | 137 | 100 | 133 | 100 | 98 | 100 | -39 | 71,5 |
| рабочие | 119 | 86,9 | 115 | 86,5 | 82 | 83,7 | -15 | 68,9 |
| служащие | 18 | 13,1 | 18 | 13,5 | 16 | 16,3 | -2 | 88,9 |

Из данных таблицы видно, что на предприятии сложилась негативная тенденция к снижению численности персонала, в целом за период численность работников предприятия сократилась на 39 чел. или на 28,5%.

В 2006 году среднесписочная численность работающих в ООО «Тиара» составляет 98 чел. Средний возраст персонала предприятия составляет 46,8 лет. Низкая заработная плата и ее несвоевременная выдача обуславливают текучесть квалифицированных кадров. Задолженность по заработной плате на начало 2006 года составляет 266 тыс. руб.

К сожалению, в последние годы в некоторые периоды времени на предприятии приходилось прибегать к отправке небольшого числа рабочих в вынужденный отпуск, в основном в течение первого кварта­ла. Сокращение рабочих – это вынужденная мера в связи со снижением объемов работ вследствие неплатежеспособности заказчиков.

Структура работников за период 2004-2005 гг. не претерпевает каких-либо существен­ных изменений, доля служащих в общей численность работников предприятия составляет 13%. В 2006 году удельный вес административно-управленческого персонала возрос до 16,3%.

В среднем на одного управленческого работника при­ходится 5 рабочих.

Далее рассмотрим размеры средней заработной платы и ее ди­намику в таблице 5, а также уровень дифференциации оплаты труда между категориями работников.

Таблица 5

Динамика среднемесячной заработной платы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2004 год | 2005 год | 2006 год | Изменение за период |
| 2004-2005 гг. | 2005-2006 гг. |
| Средняя заработная плата, в целом, р. | 4938,6 | 5536,4 | 6797,7 | 597,8 | 1261,3 |
| рабочие | 3415,6 | 4037,0 | 5284,9 | 621,4 | 1247,9 |
| служащие | 6461,5 | 7035,7 | 8310,5 | 574,2 | 1274,8 |

Как показывает таблица, средняя заработная плата на предпри­ятии в 2006 году возросла на 38% по сравнению с 2004 годом. За период 2004-2005 гг. средняя заработная плата работников увеличилась всего на 12%, это пред-ставляет собой крайне отрица­тельную тенденцию на фоне постоянной инфляции и роста стоимости "потребительской корзины" для населения.

Несмотря на достаточно высокий уровень заработной платы ра­ботников предприятия для республики Марий Эл, социальная защи­щенность их неуклонно снижается.

Производительность труда определяется затратами рабочего времени на выполнение единицы объема работ, т.е. трудоемкостью, а также выработкой в сметной стоимости на одного работающего в единицу времени.

Рассмотрим изменение производительности труда работников ООО «Тиара» за 2004-2006 гг. (табл. 6).

Таблица 6

Динамика производительности труда

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2004 год | 2005 год | 2006 год |
| Среднегодовая выработка работников, тыс. руб. / чел.Абсолютный прирост базисный, тыс. руб.Темп роста, базисный, %Абсолютный прирост цепной, тыс. руб.Темп роста, цепной, % | 161,0-100-100 | 146,7-14,391,1-14,391,1 | 95,4-65,659,2-51,365,0 |

По данным таблицы следует отметить: в течение анализируемого периода произошло значительное уменьшение выработки в 2006 г. По сравнению с базовым периодом среднегодовая выработка одного работника в 2005 г. сократилась на 8,9%, что в абсолютном выражении составляет 14,3 тыс. руб.; в 2006 г. данный показатель снизился еще на 35% или 51,3 тыс. руб.

По сравнению с 2004 г. среднегодовая выработка сократилась в 2006 году на 40,8% или на 65,6 тыс. руб. в основном за счет падения объемов реализованной продукции предприятия. Это говорит о том, что недостаточно уделяют внимание в организации трудовым ресурсам и используют их неэффективно.

Основным производственным средствам принадлежит определяющее место в экономике промышленного производства. Улучшение их использования имеет первостепенное значение для выполнения задания по освоению объемов работ и повышения эффективности производства.

Основные средства создают материально-техническую основу и условия производственно-хозяйственной деятельности, оказывают непосредственное воздействие на эффективность производства, ка­чество работы и результаты всей деятельности предприятия.

Рассмотрим структуру основных фондов предприятия за три последних года с целью ее совершенствования и определения направлений будущих капитальных вложений (табл. 7).

Таблица 7

Состав и динамика основных средств предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименова­ние | 2004 год | 2005 год | 2006 год | Изменение, 2006/2004  |
| тыс. руб. | уд. вес, % | тыс. руб. | уд. вес, % | тыс. руб. | уд. вес, % | тыс. руб. | уд. вес, % |
| Здания | 2263 | 27,5 | 2263 | 27,3 | 2263 | 42,0 | - | +14,5 |
| Сооружения | 643 | 7,8 | 643 | 7,8 | 643 | 11,9 | - | +4,1 |
| Машины и оборудова­ние | 527 | 6,4 | 542 | 6,5 | 576 | 10,7 | +49 | +4,3 |
| Транспорт­ные средст­ва | 648 | 7,9 | 719 | 8,7 | 773 | 14,4 | +125 | +6,5 |
| Другие виды основных средств | 4158 | 50,5 | 4115 | 49,7 | 1131 | 21,0 | -3027 | -29,5 |
| Итого  | 8239 | 100 | 8282 | 100 | 5386 | 100 | -2853 | - |

Данные таблицы 7 свидетельствуют о возрастании стоимости основных производственных средств за 2004-2006 гг. на 500 тыс. руб. или на 10,2%. Также следует отметить, что все средства предприятия в 2006 году являются производственными.

Структура основных фондов предприятия претерпела ­значительные изменения. Возросла доля зданий и сооружений, то есть пассивная часть основные средств. Также приростом охарактеризовались транспортные средства, их доля на конец 2006 года составила 14,4%. Доля прочих основных средств снизилась на 29,5%.

В 2004-2006 гг. возрастает доля пассивной части фондов - зданий и сооружений (на 14,5% по сравнению с 2004 годом) и снижается доля активной части основных средств, что оценивается отрицательно в работе организации, поскольку качественные изменения в составе основных производственных средств должны осуществляться в направлении роста активной части средств труда. В этих целях в организации необходимо осуществлять мероприятия, обеспечивающие технические, организационные и экономические преобразования.

Для оценки движения и состояния основных фондов предпри­ятия рассчитывают и анализируют показатели, представленные в таб­лице 8.

Показателями, характеризующими движение основных фон­дов являются коэффициенты обновления и выбытия; коэффициенты же годности и износа показывают их состояние.

Таблица 8

Состояние и движение основных средств предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Год | Коэффициенты |
| выбытия | обновления | износа | годности |
| Основные средства предприятия |  200420052006 | 00,040,06 | 0,0240,0570,061 | 0,570,560,54 | 0,430,440,43 |
| здания |  200420052006 | 000 | 00,0180 | 0,460,470,48 | 0,540,530,52 |
| машины, обору­дование и инст­румент |  200420052006 | 00,0850 | 0,0120,0950,006 | 0,770,780,71 | 0,230,220,23 |
| транспортные средства |  200420052006 | 00,120,05 | 0,170,160,06 | 0,640,520,450,52 | 0,360,480,48 |

Как показывают данные таблицы, уровень всех показателей до­вольно низок. Однако в 2006 году по сравнению с 2004 годом коэффициент обновления увеличился на 0,037, следовательно, доля новых фондов в общей их стоимости на конец года значительно повысилась, что является положительной тенденцией. На анализируемом предприятии выбытие основ­ных средств меньше, чем их поступление.

Все фонды предприятия находятся в изношенном состоянии, однако положительно оценивается на конец 2006 г. снижение коэффициента износа вследствие вновь введенных основных средств. В целом же можно сделать вывод о том, что на предприятии за анализируемый период не происходило качественного улучшения со­става и структуры основных фондов.

Обобщающими показателями эффективности использования ос­новных фондов являются фондоотдача и фондоемкость.

Показатель фондоотдачи характеризует выпуск продукции на единицу стоимости основных фондов, фондоемкость - это показатель, обратный предыдущему.

Оценка эффективности использования основных производственных средств ООО «Тиара» в работе осуществляется путем сравнения показателей фондоотдачи и фондоемкости, представленных в табл. 9.

Таблица 9

Показатели эффективности использования основных средств

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | Откло-нение 2006/2004 | Темп роста, %2006/2004 |
| Объем реализован­ной продукции за минусом НДС, тыс. руб. | 22061 | 19510 | 9345 | 10716 | 42,4 |
| Среднегодовая стои­мость средств, тыс. руб. | 8239 | 8282 | 5386 | -2853 | 65,4 |
| Среднегодовая численность, чел. | 137 | 133 | 98 | -39 | 71,5 |
| Фондоотдача, руб./руб. | 2,68 | 2,36 | 1,74 | -0,94 | 65,0 |
| Фондоемкость, руб./руб. | 0,37 | 0,42 | 0,57 | 0,20 | 154,1 |
| Фондовооруженность, тыс. руб./чел. | 60,1 | 62,3 | 55,0 | -5,1 | 91,5 |

Из таблицы 9 видно, что фондоотдача за рассматриваемый период уменьшилась на 35%, а фондоемкость соответственно возросла на 54,1%, что свидетельствует о неэффективном использовании основных производственных фондов на предприятии.

Фондоотдача в 2005 году снизилась на 0,32 руб./руб., что обусловлено падением объема реализованной продукции предприятия. В 2006 году стоимость основных средств сократилась в результате выбытия непроизводственных средств, но большими темпами уменьшился объем реализованной продукции, в связи с чем фондоотдача уменьшилась и составила 1,74 руб./руб.

Показатель фондовооруженность работников ООО «Тиара» снизился на 8,5%, что связано в первую очередь в сокращением стоимости основных средств и свидетельствует об уменьшении обеспеченности работников предприятия средствами труда.

В целом же можно сделать вывод о негативной тенденции использования средств труда в ООО «Тиара» и недостаточно разработанной политике использования производственного по­тенциала предприятия за период 2004-2006 гг.

Себестоимость продукции – один из факторов, определяющих рентабельность производства, поэтому на анализе себестоимости остановимся более подробно. В рамках данного анализа проводится оценка себестоимости продукции в целом и по элементам затрат, а также определение предельного уровня затрат. В таблице 10 проведем анализ себестоимости продукции предприятия по элемен­там затрат.

Таблица 10

Анализ себестоимости работ по элементам затрат

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Элемен­ты затрат | 2004 год | 2005 год | 2006 год |
| тыс. руб. | уд. вес, % | тыс. руб. | уд. вес, % | тыс. руб. | уд. вес, % |
| Матери­альные затраты | 8 450 | 50,23 | 5 360 | 44,13 | 4973 | 53,12 |
| Расходы на оплату труда | 4 883 | 29,03 | 4 073 | 33,54 | 3122 | 33,35 |
| Социаль­ные от­числения | 1 789 | 10,64 | 1 487 | 12,24 | 811 | 8,66 |
| Аморти­зация | 373 | 2,22 | 285 | 2,35 | 409 | 4,37 |
| Прочие затраты | 1 326 | 7,88 | 940 | 7,74 | 46 | 0,49 |
| Итого за­трат на произ­водство | 16 821 | 100,0 | 12145 | 100,0 | 9361 | 100,0 |

Структура элементов затрат, подчеркивает, что производство продукции предприятия является материалоемким. Доля материальных затрат в общем объеме затрат предприятия за 2004 год составляет 50%, в 2005 году она сократилась до 44,1%, что оценивается положительно в работе ООО «Тиара». Основную долю в материальных затратах (более 90%) занимают затраты на сырье и материалы, топливо и электроэнергию.

Как показывают данные таблицы, производство на предприятии является достаточно трудоемким, в последнее время наметилась тенденция к росту доли затрат на оплату труда, что впрочем объ­ясняется изменением политики в области заработной платы: предпри­ятие не считает для себя возможным в настоящее время увеличивать заработную плату работникам предприятия. За рассматриваемый пе­риод совместная доля расходов на оплату труда и отчислений на со­циальные нужды сократилась с 39,7% до 42%, то есть на 2,3%.

Наблюдается тенденция к сокращению прочих за­трат, которые состоят в организации из представительских и командировочных расходов (около 40%), налогов (около 35%) и услуг сторонних организаций.

Далее определим предельный уровень затрат, т.е. затрат на 1 рубль реализованной продукции.

Таблица 11

Определение предельного уровня затрат

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2004 год | 2005 год | 2006 год |
| Объем реализованной продукции, работ, услуг, тыс. руб. | 22061 | 19510 | 9345 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб. | 20004 | 19474 | 9352 |
| Затраты на 1 рубль реализованной продукции, руб. | 0,907 | 0,998 | 1,001 |

Табличные данные свидетельствуют, что удельный вес себестоимости в объеме работ за период с 2004 по 2005 гг. возрос на 9,1 коп.

Предельный уровень затрат достиг критической отметки в 2006 году, составляя 100,1 коп. на 1 рубль реализованной продукции, что рассматривается как негативная тенденция. Можно сделать вывод - предприятие работает для того, чтобы покрыть свои затраты.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль - это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного, который непосредственно получает предприятие. Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Важнейшими среди них являются показатели прибыли, которая в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития предприятия. Обобщенно наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия представлены в форме №2 «Отчет о прибылях и убытках». На основе этого отчета составлена таблица 12.

Таблица 12

#### Анализ формирования прибыли (убытка) предприятия, тыс.р.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. |
| 1.Выручка от реализации | 22061 | 19510 | 9345 |
| 2. Себестоимость продажных товаров, продукции, работ, услуг | 20004 | 19474 | 9352 |
| 3. Валовая прибыль  | 2057 | 36 | -7 |
| 4. Коммерческие расходы | - | - | - |
| 5. Прибыль (убыток) от реализации | 2057 | 36 | -7 |
| 6. Операционные доходы | - | - | 25 |
| 7. Операционные расходы | - | - | 27 |
| 8. Внереализационные доходы | 11 | 25 | - |
| 9. Внереализационные расходы | 36 | 41 | - |
| 10. Балансовая прибыль (убыток) | 2032 | 20 | -9 |
| 11. Чистая прибыль (убыток) | 1557 | 4 | -11 |

Анализ данных таблицы показывает наличие балансовой и чистой прибыли лишь в 2004-2005 гг., основная деятельность ООО «Тиара» в течение 2006 гг. была убыточной. Это связано с высоким уровнем затрат на производство работ и выполнение продукции.

Результаты операционной и внереализационной деятельности в течение периода анализа были также отрицательными. В целях повышения прибыльности предприятия директору следует ежемесячно анализировать доходы и расходы фирмы и рассчитывать размер заработной платы в зависимости от полученного результата.

Предприятие в 2006 году получило убыток, так как себестоимость продукции была выше объёма реализации.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат и т.д. Они более полно, чем прибыль характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

Рентабельность производственной деятельности исчисляется путём отношения валовой прибыли к сумме затрат на реализацию. Так как в 2006 году прибыли не было, рентабельность считать нецелесообразно.

R04 = 2057 / 20004 · 100 = 10,3%;

R05 = 36 / 19474 · 100 = 0,2%;

Рентабельность продаж рассчитывается делением балансовой прибыли на сумму полученной выручки:

R04 = 2032 / 22061 · 100 = 9,2%;

R05 = 20 / 19510 · 100 = 0,1%;

Из расчетов видно, что предприятие в 2005 году имеет низкую рентабельность продаж. Это обусловлено отсутствием своевременного финансирования со стороны заказчика, вследствие чего появляются объекты-долгострои, и прибыль по данным объектам переносится на следующий период времени.

Таким образом, деятельность ООО «Тиара» малоэффективна. Низкий уровень коэффициентов рентабельности (ниже среднеотраслевых) свидетельствуют о том, что фирма мало конкурентоспособна.

В целях повышения эффективности деятельности организации необходимо рассчитывать заранее рентабельность торговых сделок и отдавать предпочтение только тем, по которым уровень рентабельности соответствует желаемой. В качестве ориентира рентабельности можно использовать среднеотраслевые показатели по отрасли, либо желаемую норму рентабельности, обеспечивающую безубыточный результат.

Если деятельность ООО «Тиара» по прежнему будет оставаться убыточной, то это приведет к его вынужденной ликвидации или банкротству. Управление затратами на фирме отсутствует. Для улучшения финансового состояния предприятию необходимо приложить все усилия по стабилизации и укреплению положения предприятия. Вариантом решения проблемы можно предложить смену профиля деятельности, то есть заниматься бизнесом, гарантированно приносящим доход.

## **2.3 Диагностика финансового состояния ООО «Тиара»**

В связи со сложившейся обстановкой в стране резко возрастает значение анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия и разработка на его основе эффективной стратегии является на современном этапе развития предприятия одним из приоритетных направлений анализа. Далее приведена методика финансовой диагностики Стоянова Е.А. и Стояновой Е.С.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками фи­нансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они характери­зуют относительную доходность предприятия, измеряемую в процентах к затратам средств или капитала с различных позиций.

Расчёт данных показателей по ООО «Тиара» представлен в таблице 13.

Таблица 13

Показатели рентабельности продукции

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Расчет | 2004 г. | 2005г. | 2006 г. |
|
| Исходные данные, тыс. р.  |
| 1.Выручка от реализации товаров, работ, услуг (Вр) | ф..№2, стр. 010 | 22061 | 19510 | 9345 |
| 2. Средняя стоимость собственных средств (КРср) | ф..№1, стр. 490 | 2974 | 3518,5 | 3268 |
| 3. Средняя стоимость имущества (Аср) | ф..№1, стр. 300 | 7556 | 7622 | 6951 |
| 4. Балансовая прибыль (БП) | ф..№2,стр. 140 | 2032 | 20 | -9 |
| 5. Полная себестоимость (С) | ф..№2, стр. 020+030+040 | 20004 | 19474 | 9352 |
| Расчетные показатели, % |
| 1. Рентабельность активов (Rа) | БП/Аср | 26,89 | 0,26 | -0,13 |
| 2. Рентабельность собственного капитала (Rск) | БП/КРср | 68,33 | 0,57 | -0,28 |
| 3. Общая рентабельность продаж (Rп) | БП/Вр | 9,21 | 0,10 | -0,10 |
| 4. Рентабельность деятельности (Rд) | БП/С | 10,16 | 0,10 | -0,10 |

Рентабельность активов предприятия показывает эффективность использования всего имущества предприятия.

Общая рентабельность вложений в 2005 г. снизилась с 26,89% в 2004 г. до 0,26%, в 2006 году – убыточность вложений. То есть на 1руб. стоимости имущества предприятия в 2004 году приходилось 26 коп. балансовой прибыли. Значение данного показателя в 2005-2006 гг. низкое для предприятия, что свидетельствует о неэффективном использовании активов предприятия.

Рентабельность собственных средств также высока в 2004 году и в течение 2005 года упала с 68,33% до 0,57%. Динамика этого показателя за последние годы позволяют сделать вывод о том, что инвестиции собственных средств в производство дали недостаточно хороший результат.

На основе данных таблицы построим диаграмму (рис. 2).



Рис. 2. Динамика показателей рентабельности продукции за 2004-2006г.

Показатель общей рентабельности продаж за отчетный период сократился с 9,21% в 2004 до 0,1% в 2005 году. Это говорит о том, что в 2004 году каждый рубль реализации приносил в среднем около 9 копеек балансовой прибыли. Надо отметить резкое снижение данного показателя в 2005-2006 гг. по сравнению с 2004 годом. Рентабельность деятельности также снизилась за отчетный период на 3,1% и составила к концу 2006 года 13,7%.

В 2005-2006 гг. вследствие неплатежеспособности большинства потребителей, а также вследствие получения убытков от вне­реализационных операций показатели рентабельности продукции существенно сни­зились.

В 2006 году наблюдаем убыточность производства, все показатели рентабельности уменьшились.

Деловая активность проявляется в динамичности развития предприятия, достижения им поставленных целей, эффективности использования экономического потенциала, расширения рынков сбыта своей продукции.

Оценку деловой активности производят, используя систему коэффициентов деловой активности. Такая оценка имеет большое значение для характеристики финансового положения, т.к. скорость оборота средств непосредственно влияет на платежеспособность предприятия.

Рассчитанные показатели оборачиваемости оборотных средств приведены в приложении 8. Анализ данных показывает снижение оборачива-емости всех приведённых показателей.

Капиталоотдача предприятия больше единицы, то есть выручка предприятия больше величины его активов. Это объясняется тем, что производственные мощности достаточно загружены и обеспечивают выпуск большего объёма продукции. По динамике значений этого показателя можно сделать вывод об ускорении кругооборота средств предприятия.

 Фондоотдача основных средств и прочих внеоборотных активов в течение трех анализируемых лет сократилась. Из этого следует вывод о снижении эффективности использования основных средств.

Коэффициент оборачиваемости мобильных средств в 2005 году снизился до 3,4, что говорит о недостаточно эффективном использовании оборотных средств. В 2006 году также наблюдаем некоторое снижение показателя до 1,8 оборотов, период оборота возрос до 208 дней.

Существенно сократилась оборачиваемость материальных оборот­ных средств с 17,5 оборотов в 2004 году до 7,7 оборотов в 2006 году. Соответственно время оборота возросло до 47 дней. Снижение оборачи-ваемости в 2006 году произошло за счёт уменьшения сбыта продукции, которое в свою очередь вызвано неэффективностью управления запасами; недостаточным исследованием фирмой рынков сбыта своей продукции и возможностей расширения каналов сбыта.

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств за анализируемый период уменьшился, что свидетельствует об увеличении числа оборотов запасов и затрат предприятия.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Оборачиваемость де­биторской задолженности уменьшилась по сравнению с 2004 годом с 5,1 оборо­тов в год до 2,5 оборотов, то есть по сравнению с предыдущим годом погашение дебиторской задолженности происходило более медленными темпами. Время оборота дебиторской задолженности составляет 71 дней в 2004 и 142 дней в 2006 году. Это говорит о том, что дебиторская задолженность погашается недостаточно быстро.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности на протяжении с 2004 г. по 2006 г. постепенно снижается, следствием этого явилось увеличение среднего срока оборота кредиторской задолженности, что говорит о росте срока возврата коммерческого кредита предприятием.

Таким образом, наблюдаем снижение основных коэффициентов деловой активности в динамике за 2004-2006 гг. В то же время, можно сказать, что большинство показателей этой группы у предприятия близки к нормативам.

Одним из показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, является его платежеспособность, т.е. возможность наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства. Анализ платежеспособности необходим не только для предприятия с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов (банков).

Для оценки платежеспособности рассчитываются некоторые коэффициенты, данные для расчета которых приведены в таблице 14.

Таблица 14

Исходные данные для расчета показателей ликвидности и платежеспособности

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Расчет | На начало 2004 г. | На начало 2005 г. | На начало 2006 г. | На конец 2006 г. |
| 1. Стоимость внеоборотных активов (ВНА) | ф..№1, стр. 190 | 1456 | 2105 | 1 696 | 1 536 |
| 2. Стоимость дебиторской задолженности (КЗ) | ф..№1, стр. 230+240 | 4908 | 3801 | 3 692 | 3 675 |
| 3. Стоимость кредиторской задолженности (ДЗ) | ф..№1, стр. 620+630 | 5066 | 3458 | 4161 | 3205 |
| 4. Стоимость оборотных активов (ОА) | ф..№1, стр. 290 | 5922 | 5629 | 5 814 | 4 856 |
| 5. Задолженность предприятия перед самим собой (КЗс) | ф..№1, стр. 640+650 | - | - | - | - |
| 6.Денежные средства (ДС) | ф..№1, стр. 250+260 | 4 | 319 | 860 | 24 |
| 7. Собственные средства (КР)  | ф..№1, стр. 490 | 2260 | 3688 | 3349 | 3187 |

Для более детального анализа рассмотрим ряд показателей ликвидности баланса, которые отражают способность предприятия осуществлять расчеты по всем видам обязательств, как по ближайшим, так и по отдаленным (табл. 15).

Таблица 15

Динамика показателей ликвидности и платежеспособности ООО «Тиара»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициенты | Норма  | На начало 2004 г. | На начало 2005 г. | На начало 2006 г. | На конец 2006 г. |
| 1. Коэффициент абсолютной ликвидности | Кал ≥0,2-0,5 | 0,0008 | 0,0922 | 0,2067 | 0,0075 |
| 2.Коэффйциент критической ликвидности | Ккл>1 | 0,969 | 1,099 | 0,887 | 1,147 |
| 3. Коэффициент текущей ликвидности | Ктл≥2 | 1,169 | 1,628 | 1,397 | 1,515 |
| 4. Коэффициент обеспеченности собственными средствами | Косс≥0,1 | 0,136 | 0,281 | 0,284 | 0,340 |

Коэффициент абсолютной ликвидности ООО «Тиара» за период 2004-2005 гг. не соответствует нормативному, т.е. предприятие имеет низкую платежеспособность и не может в ближайшее время покрыть свою задолженность. На начало 2006 года коэффициент достигает нормативного значения и составил 0,21.

Коэффициент критической ликвидности, характеризует отношение оборотного капитала к краткосрочной задолженности. Как видно, коэффициент покрытия на конец 2006 года был равен 1,15, то есть по сравнению с 2004-2005 гг. текущая платежеспособность предприятия возросла.

Коэффициент текущей ликвидности показывает платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации продукции, но и продажи в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств. Данный коэффициент возросла в течение периода 2004-2005 гг., но не превысил нормативное ограничение, а в 2006 года снизился.

Анализируя коэффициент обеспеченности собственными средствами, следует отметить, что в 2004-2006 гг. предприятие имело достаточно собственных оборотных средств (чистых мобильных средств), поэтому значение коэффициента превышает норму.

Таким образом, показатели абсолютной и текущей ликвидности на конец 2006 года не соответствуют нормативным ограничениям.

Анализ финансовой устойчивости проводится с целью изучения эффективности использования имущества предприятия и с целью сравнительной оценки деятельности предприятия с конкурентами в отрасли.

В рыночных условиях важной аналитической характеристикой является финансовая устойчивость предприятия, потому что хозяйственная деятельность предприятия и его развитие осуществляется за счет самофинансирования, а при недостаточности собственных финансовых ресурсов – за счет заемных средств.

Результаты расчетов заносятся в табл. 16.

Таблица 16

Динамика финансовых коэффициентов ООО «Тиара»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Расчет | На начало 2004 г. | На начало 2005 г. | На начало 2006 г. | На конец 2006 г. |
| Исходные данные, тыс. р. |
| 1. Стоимость внеоборотных активов (ВНА) | ф..№1, стр. 190 | 1456 | 2105 | 1 696 | 1 536 |
| 2. Собственные оборотные средства (СОС) | ф..№1, стр. 490-190 | 804 | 1583 | 1653 | 1631 |
| 3. Стоимость запасов и затрат (З) | ф..№1, стр. 210+220 | 1010 | 1509 | 1 262 | 1 157 |
| 4. Стоимость оборотных активов (ОА) | ф..№1, стр. 290 | 5922 | 5629 | 5 814 | 4 856 |
| 5. Собственные средства (КР)  | ф..№1, стр. 490 | 2260 | 3688 | 3349 | 3187 |
| 6. Стоимость имущества (А) | ф..№1, стр. 300 | 7378 | 7734 | 7 510 | 6 392 |
| 7. Заемный капитал (ЗК) | ф..№1, стр. 590+690 | 5118 | 4046 | 4712 | 3934 |
| Расчетные показатели |  |  |  |  |  |
| 1. Коэффициент автономии (Ка) | КР/А | 0,306 | 0,477 | 0,446 | 0,499 |
| 2. Коэффициент чувствительности (Кч) | ЗК/КР | 2,26 | 1,10 | 1,41 | 1,23 |
| 3. Коэффициент маневренности (Км) | ОА/КР | 2,620 | 1,526 | 1,736 | 1,524 |
| 4. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов (Ким) | ОА/ВНА | 4,067 | 2,674 | 3,428 | 3,161 |
| 5. Коэффициент автономии формирования запасов (Кз) | З/СОС | 0,853 | 0,828 | 0,699 | 0,594 |

Коэффициент автономии, его нормальное минимальное значение оценивается на уровне 0,5. На основании данных табл. 16 можно сказать, что концентрация собственного капитала высокая и составляет 30,6% на начало 2004 года, 47,7% - на начало 2005 года и 49,9% на конец 2006 года, что говорит о финансовой независимости предприятия. То есть для кредиторов и потенциальных инвесторов предприятие по показателю автономии является привлекательным.

Значение коэффициента соотношения собственных и заемных средств (чувствительности), который показывает сколько заемных средств организация привлекла на 1 тыс. рублей вложенных в активы собственных средств. В 2004-2006 гг. значение коэффициента можно признать удовлетворительным. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств на начало 2006 г. снизился до 1,23, что говорит о снижении заемных средств предприятия за данный период.

Коэффициент маневренности снизился в 2006 г., однако его значение (1,5) выше оптимальной величины 0,5. Это говорит о том, что больше половины собственных средств предприятия находится в мобильной форме и позволяет относительно свободно маневрировать этими средствами.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов снизился до 3,2 на конец 2006 г. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами. По данному показателю наблюдается спад в течение 2006 года, он меньше 1, что свидетельствует о недостаточном покрытии собственными оборотными средствами запасов и затрат.

К концу 2006 года ООО «Тиара» не достигает нормативных значений параметров стратегической устойчивости, необходима разработка мероприятий по финансовой стабилизации предприятия.

# **2.4 Оценка вероятности наступления несостоятельности**

В условиях, когда большинство российских предприятий находится в состоянии, близком к критическому, в условиях массовых неплатежей проведение диагностики позволяет достаточно точно определить узкие места и возможности улучшения финансового состояния предприятия. Учитывая множество показателей для оценки финансового состояния и возникающие в связи с этим сложности в общей оценке состоятельности предприятия, многие зарубежные и отечественные аналитики рекомендуют производить интегральную или комплексную оценку финансового состояния предприятия на основе одного критерия – вероятности банкротства предприятия.

Оценка вероятности наступления несостоятельности проводится на основе ряда методик отечественных и зарубежных специалистов в области разработки стратегии предупреждения несостоятельности. Рассмотрим некоторые из них, рассчитав показатели для проведения диагностики по методике У. Бивера.

Таблица 17

Оценка вероятности наступления несостоятельности ООО «Тиара»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Формула  | Нормативное значение | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. |
| 1. Коэффициент Бивера (Кб) | (ЧП +Ам)/ ЗКср | I группа Кб >=0,41II группа 0,17 ≤Кб <0,4III группа Кб ≤0,16 | 1,303 | 0,860 | 0,691 |
| 2. Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) | ОАср/КОср | I группа Ктл >=2,1II группа 1 ≤ Ктл<2III группа Ктл ≤0,9 | 1,260 | 1,307 | 1,234 |
| 3. Экономическая рентабельность (ЭР) | (ЧП/Аср)\*100% | I группа ЭР >=5II группа -20 ≤ ЭР<4III группа ЭР ≤-21 | 20,606 | 0,052 | -0,158 |
| 4. Финансовый леверидж (Фл) | (ЗКср/Аср)\*100% | I группа Фл ≤36II группа 37 ≤ Фл < 49III группа 80 ≤ Фл ≤ 50 | 60,641 | 57,452 | 62,192 |
| 5. Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами (Кп) | (КРср-ВНАср)/Аср | I группа Кп >=0,4II группа 0,3≤ Кп<0,39III группа 0,06≤Кп≤0,29 | 0,158 | 0,212 | 0,238 |

ЗК – заемный капитал (ф. №1, стр. 590+690)

КР – краткосрочный капитал (ф. №1, стр. 690)

Таблица 18

Оценочная шкала

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. |
| I | II | III | I | II | III | I | II | III |
| 1. Коэффициент Бивера2. Коэффициент текущей ликвидности3. Экономическая рентабельность4. Финансовый леверидж5. Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами | 1,303-20,6-- | -1,260--- | ---60,640,158 | 0,860---- | -1,3070,05-- | ---57,450,212 | 0, 691---- | -1,234--- | ---0,15862,190,238 |

Как видно из таблицы 18, большинство показателей ООО «Тиара» относится к показателям 3-й группы, которые характеризуют неблагополучное состояние предприятия. К показателям 2-й группы относится коэффициент текущей ликвидности, к показателям 1-й группы - только коэффициент Бивера.

Далее рассмотрим двухфакторную модель диагностики банкротства Федотовой М.А.

При построение модели используются два показателя – коэффициент текущей ликвидности (Ктл) и отношение заемных средств к активам (Кзс).

Z = - 0,3877 – 1,0736\*Ктл + 0,0579 \* Кзс

Если Z< 0 – вероятно, что предприятие останется платежеспособным, Z>0 вероятно банкротство.

Рассчитаем на конец 2005 года:

Z = - 0,3877 – 1,0736\* 1,397+ 0,0579 \* 0,554 = -2,275

На конец 2006 года:

Z = - 0,3877 – 1,0736\* 1,515+ 0,0579 \* 0,551 = -1,98

Отрицательное значение рассчитанного показателя говорит о том, что предприятие ООО «Тиара» считается финансово-устойчивым и останется платежеспособным.

Далее проведем факторный анализ рентабельности по пятифакторной модели Эдварда Альтмана. Эта модель представляет собой линейную дискриминантную функцию.

Для ООО «Тиара» за 2006 год (см. приложение 4):

Х1 = 0,2377

Х2 = -0,0016

Х3 = -0,0013

Х4 = 0,8108

Х5 = 1,344

Z –счет Альмана за 2006 год:

1,2 \* 0,2377 + 1,4 \* (-0,0016) + 3,3 \* (-0,0013) + 0,6 \* 0,8108 + 1,0 \* 1,3444 = 2,1092 < 2,7⇒ вероятность банкротства предприятия ООО «Тиара» средняя.

Рассмотренный метод Альтмана применим прежде всего для крупных акционерных компаний, которых в России не так много. Поэтому отечественными нормативно – распорядительными документами предлагаются другие подходы к прогнозированию возможного банкротства.

# [**2.5 Мероприятия по эффективному принятию и реализации финансовых решений**](#_Toc169320313)

Целью анализа предприятия, в первую очередь, является точное определение его финансового состояния, а также степени и причин кризиса. На данном этапе происходит формирование исходных данных для построения системы управления финансово-хозяйственной деятельностью, выявления и формулирования проблем предприятия.

Таким образом, диагностика финансового состояния ООО «Тиара» выявила, что:

* предприятие является финансово-неустойчивым, это доказывает наличие просроченной кредиторской задолженности, платежей в бюджет и во внебюджетные фонды и задолженность перед работниками по оплате труда;
* структура баланса неудовлетворительная, о чем свидетельствуют очень низкие значения показателей ликвидности (ниже нормы);
* деловую активность предприятия можно оценить как не стабильную, прослеживается замедление оборачиваемости средств предприятия и увеличение продолжительности оборота;
* хозяйственная деятельность предприятия в 2006 году является убыточной. Также наблюдаем снижение всех показателей рентабельности, то есть эффективности работы предприятия в течение года.
* в соответствии с критериями, вероятность банкротства на анализируемом предприятии очень высокая.

Подводя итоги выявления причин неустойчивого состояния предприятия можно сделать следующие выводы: руководству ООО «Тиара» следует поменять своих поставщиков, тем самым сократив свои затраты на сырье и материалы. Основные фонды предприятия изношены более чем 50 %. В настоящее время предприятие работает в сложных условиях, определяемых нестабильным состоянием сфер окружения. Для практической реализации этих возможностей необходим эффективный комплекс маркетинга, планирования и управления финансово-хозяйственной деятельностью.

Можно говорить о неплохой конкурентной позиции предприятия и высокой степени привлекательности отрасли. Предприятию необходимо, прежде всего, увеличить свою долю на рынке и объем реализации фурнитуры. Для этого целесообразно предпринять стратегию концентрированного роста, а именно стратегию развития рынков, то есть предприятию необходимо выходить на новые рынки, например рынки крупных городов России, где продукция предприятия еще не продается (такими городами могут стать Н. Новгород, Ростов-на-Дону и др.), а также на рынки зарубежных стран, например на рынок Казахстана.

Для увеличения объемов реализации фурнитуры на стадии роста необходимо, прежде всего, увеличить объемы выпуска продукции. Для этого нужно:

1. Рост производительность труда:

* введение сдельно-премиальной системы оплаты труда для повышения заинтересованности рабочих в результатах своего труда.
* за счет роста прибыли покупка более производительного современного оборудования, которое обеспечит также повышение качества фурнитуры.
1. Увеличение объемов производства фурнитуры возможно также за счет найма дополнительных рабочих и организации двусменной работы.
2. Привлечение покупателей за счет повышения качества фурнитуры, которое будет достигаться за счет:
* покупки более совершенного оборудования (большинство конкурентов в РМЭ используют оборудование, на котором невозможно производить продукцию европейского уровня качества, поскольку оно не обеспечивает необходимого уровня точности при станочной обработке).
* применение более дорогих и более качественных материалов отечественных и зарубежных производителей.

Прежде чем принять какое-либо решение необходимо определить цели, для достижения которых и принимается решение. Такие цели определяются исходя из проблем, которые выявлены в процессе работы предприятия с помощью финансового анализа.

Основными проблемами работы предприятия являются:

- материалоемкое производство: основные затраты на производство продукции составляют сырье и материалы, цены на приобретение которых очень высоки. Снижение затрат возможно, если найти более прямые пути поставки сырья и материалов, не используя услуги посредников. К сожалению, ситуация на рынке складывается таким образом, что реализовать это на практике практически невозможно;

- износ оборудования. Необходимы инвестиции для периодической замены вышедшего из строя оборудования;

- большое количество бартерных сделок не способствуют наращиванию денежных средств предприятия, которые необходимы для капитальных вложений;

- отсутствие автоматизированного учета не позволяет не то что принимать правильные управленческие решения, но и в надлежащем виде анализировать существующую ситуацию. Та же ситуация и в финансовом учете. Минимальный период для проведения финансового анализа - квартал. Качественные своевременные финансовые решения принимать в такой ситуации не представляется возможным. Затрудняется проведение финансового планирования и контроля.

На основе выявленных проблем в деятельности ООО «Тиара» можно сформулировать следующие цели деятельности финансовой службы:

1. Стратегические цели:

- реконструкция структуры предприятия;

- улучшение финансового состояния предприятия;

- повышения финансовой устойчивости;

- повышение инвестиционной привлекательности;

2. Тактические цели:

- прекращение роста дебиторской и кредиторской задолженности и снижение их сумм в будущем;

- привлечение финансовых ресурсов с целью инвестиций в основные фонды;

- сокращение задолженности перед бюджетом.

Стратегические и тактические цели определяют дальнейшее направление деятельности финансовой службы и финансового менеджера, которые для достижения этих целей проводят, если необходимо, дополнительный анализ и разрабатывают рекомендации по принятию и реализации решений.

Как показал анализ, на снижение финансовой устойчивости ООО «Тиара» большое влияние оказывает рост дебиторской и кредиторской задолженностей. Поэтому в целях повышения эффективности управления предприятием необходимо разработать рекомендации по принятию и реализации решений, направленных на улучшение управления дебиторской задолженностью. Для этого разработаем схему реализации решений по управлению дебиторской задолженностью, на которой наглядно показаны все действия, которые необходимы для реализации данной задачи.

Рекомендуемый процесс принятия решений состоит в следующем.

Первоначально финансовый менеджер на основе бухгалтерской, статистической и справочной документации, поступающей из бухгалтерии, отдела сбыта и собираемой самостоятельно финансовым менеджером, проводит анализ дебиторов. Анализ дебиторов предполагает, прежде всего, анализ их платежеспособности с целью выработки индивидуальных условий представления коммерческих кредитов. На следующем этапе финансовый менеджер проводит анализ дебиторской задолженности и оценивает ее реальную стоимость, который заключается в анализе задолженности по срокам возникновения, в выявлении безнадежной задолженности и формировании на эту сумму резерва по сомнительным долгам.

Определенный интерес представляет анализ динамики дебиторской задолженности по срокам ее возникновения. Для этого все счета к получению классифицируют по группам: срок оплаты не наступил, просрочка от 1 до 30 дней, от 31 до 90 дней, от 91 до 180 дней, от 181 до 360 дней, от 360 дней и более года. Чем больше срок просрочки, тем вероятнее неуплата по счету. Отвлечение средств в эту задолженность создает реальную угрозу неплатежеспособности самого предприятия- кредитора и ослабляет ликвидность его баланса. Счета, которые покупатели не оплатили, называются сомнительными долгами (безнадежными).

В таблице 19 представлен образец анализа состояния расчетов с дебиторами по срокам оплаты счетов покупателями.

# Таблица 19

Образец анализа состояния дебиторской задолженности по срокам ее образования

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статьи ДЗ | Остаток на начало года, тыс. р. | Остаток на конец года, тыс. р. | В том числе по срокам образования |
| Срок оплаты не наступил | Просрочка от 1 до 30 дней | Просрочка от 31 до 90 дней | Просрочка от 91 до 180 дней | Просрочка от 181 до 360 дней | Просрочка более года |
| Дебиторская задолженность |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В т.ч. просроченная |  |  |  |  |  |  |  |  |
| сомни-тельная |  |  |  |  |  |  |  |  |

Безнадежные долги означают, что с каждого рубля, вложенного в дебиторскую задолженность, определенная часть не будет получена. Наличие сомнительной задолженности свидетельствует о нерациональной политике предприятия по предоставлению отсрочки в расчетах с покупателями.

Подробный анализ позволяет сделать прогноз поступлений денежных средств, выявить дебиторов, в отношении которых необходимы дополнительные усилия по возврату долгов, оценить эффективность и сбалансированность политики кредита и предоставления скидок, дает базу для создания резерва по сомнительным долгам.

Информация по необходимости создания резерва по сомнительным долгам поступает в бухгалтерию, где для этого принимаются соответствующие меры. Прогноз поступлений денежных средств позволяет определить достаточность денежных средств в будущие периоды и разработать политику привлечения необходимых заемных средств

Проведение данного анализа является также этапом контроля эффективности работы финансового менеджера по управлению дебиторской задолженностью.

Результаты первых двух этапов позволяют выявить дебиторов, которые имеют наиболее длительную задолженность и не принимают мер к ее погашению. В этом случае финансовый менеджер передает информацию юристу, который принимает решение о начале претензионной работы.

Следующим этапом принятия решения по управлению дебиторской задолженности является контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностью.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей - характеристика финансовой устойчивости фирмы и эффективности финансового менеджмента. В практике финансовой деятельности российских фирм зачастую складывается такая ситуация, которая делает невыгодным снижение дебиторской задолженности без изменения кредиторской. Уменьшение дебиторской задолженности снижает коэффициент покрытия, фирма приобретает признаки несостоятельности и становится уязвимой со стороны государственных органов и кредиторов.

Дебиторская задолженность — элемент оборотных средств, ее уменьшение снижает коэффициент покрытия. Поэтому необходимо решать не только задачу снижения дебиторской задолженности, но и ее балансирования с кредиторской.

Финансовый менеджер принимает далее решение, какое изменение дебиторской и/или кредиторской задолженности желательнее для предприятия в данный период времени. Если предприятие снижает дебиторскую задолженность, то и кредиторская задолженность тоже должна снижаться. В рамках решения данной задачи финансовый менеджер рассматривает возможность привлечения дополнительных денежных средств для использования варианта оплаты со скидкой. Это может быть банковская ссуда, облигационный заем, дополнительная эмиссия акций. Если плата за отсрочку платежа превышает сумму, выплачиваемую, например, по банковской ссуде, то вариант с долгосрочной оплатой предпочтительнее, так как выше значение чистой прибыли.

Если для предприятия желательно увеличение дебиторской задолженности, то менеджер рассматривает варианты предоставления скидок покупателям и определяет условия платежей за отгруженную продукцию: предоставление отдельным покупателям коммерческого кредита (отсрочки платежа); срок кредита; скидка за своевременность оплаты.

Перечисленные три условия могут быть выражены распространенной схемой: "n/m чистых с", где n — скидка, %; m - срок скидки; с - срок оплаты без предъявления санкций. Последний срок - срок коммерческого кредита; далее - штрафы за просрочку оплаты.

При выработке политики платежей исходят из сравнения прибыли, дополнительно получаемой при смягчении условий платежа и, следовательно, росте объемов продаж, и потерь в связи с ростом дебиторской задолженности. Смягчение условий коммерческого кредита может, например, заключаться в увеличении срока кредита для новых потребителей.

Заключительным этапом процесса принятия решения финансового менеджера по управлению дебиторской задолженностью, является разработка рекомендаций по использованию скидок, которые передаются на рассмотрение высшему руководству для рассмотрения и принятия. Далее утвержденные скидки передаются в отдел сбыта, где используются при заключении контрактов с покупателями. Информация об использовании скидок покупателями и оплате договоров затем снова поступает в финансовую службу и анализируется. Финансовым менеджером делаются выводы об эффективности разработанной политики и вносятся соответствующие исправления.

Затем наступает этап реализации принятых решений. Информация по принятым решениям передается другим отделам предприятия, которые принимают участие в реализации решений по управлению дебиторской задолженностью, затем после выполнения ими необходимых действий информация по дебиторской задолженности собирается вновь и передается финансовому менеджеру для повторного анализа, после чего им вносятся необходимые изменения в политику предоставления коммерческих кредитов покупателям.

Рекомендации по принятию и реализации решений управления дебиторской задолженностью имеют своей целью увеличить приток денежных средств и повысить финансовую устойчивость предприятия.

Таким образом, управление дебиторской задолженностью - это лишь одна из задач, на решение которых нацелена организация управления финансами на предприятии. Процесс принятия и реализации решения данной задачи наглядно показан в разработанных рекомендациях. По такому же принципу разрабатываются рекомендации и для решения других задач финансового менеджмента.

Деятельность финансового менеджера охватывает различные стороны деятельности предприятия, и невозможно в одной работе разработать рекомендации по всем направлениям, поэтому необходимо было сделать выбор на чем-то одном. Финансовый анализ показал, что у предприятия имеются трудности в области управления дебиторской и кредиторской задолженностями. Управление дебиторской задолженностью имеет целью не только ее снижение, но и сбалансирование ее с кредиторской, поэтому выбор остановился на управлении дебиторской задолженностью. Разработаны схема принятия решений по управлению дебиторской задолженностью и схема реализации принятых решений.

Правильная организация управления финансами и результативная деятельность финансового менеджера влияют на общую эффективность деятельности предприятия. Выявленная тенденция изменений анализируемых показателей говорит, что администрация предприятия в настоящее время не занимается целенаправленно вопросами организации управления финансами на заводе. Поэтому внедрение предложенных мероприятий актуально для ООО «Тиара».

Разработка планов тактических мероприятий включает в себя:

1. сокращение прочей дебиторской задолженности за счет введения практики предоставления скидки потребителю продукции при оплате в определенный срок и оплаты продукции полностью при условии оплаты ее в течение 30 дней. Это является основным направлением потенциального сокращения дебиторской задолженности.
2. улучшение работы с дебиторами путем напоминания о произошедшей сделке
3. возможно формирование кредитной политики на основе проведения экспертизы кредитоспособности контрагента заявителей. Для этого можно воспользоваться системой множественного дискриминантного анализа, широко применяющегося за рубежом финансовыми менеджерами предприятий.

4) сокращение просроченной дебиторской задолженности по дебиторам, связи с которыми не представляют особой значимости для предприятия, через судебные разбирательства;

5) увеличение прибыли произойдет за счет роста объема производства, о котором уже говорилось ранее. Этим объясняется соответственно и рост нераспределенной прибыли предприятия.

6) предприятию необходимо получить долгосрочный заем для увеличения собственных источников финансирования оборотных средств. Оно имеет такую возможность согласно Федеральному Закону.

7) на предстоящий период планируется сокращение кредиторской задолженности предприятия в результате полного погашения кредиторская задолженность по оплате труда и перед бюджетом и внебюджетными фондами и части задолженности поставщикам и подрядчикам.

Таким образом, можно сделать следующие общие выводы:

* за счет реализации представленных мероприятий предприятие существенно улучшит эффективность своей финансово-хозяйственной деятельности;
* тем не менее, предприятие должно продолжать работу по реструктуризации своего баланса. В частности, принятия финансовых решений требуют такие позиции, как денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;
* предприятию следует ввести практику постоянного контроля и принятия необходимых управленческих решений по кредиторской и дебиторской задолженности, так как решить все проблемы в течение краткосрочного периода невозможно.

Разработка стратегии укрепления финансового состояния предприятия позволяет сделать вывод, что ООО «Тиара» нельзя допускать дальнейшего снижения показателей эффективности своей работы. Предприятие должно осуществлять производство в зависимости от потребностей рынка, а также увеличения объемов выпуска за счет прибылей от текущей деятельности и реализации продукции.

Главная стратегическая задача предприятия, успешное выполнение которой обеспечит предприятию множество конкурентных преимуществ и поможет выдвинуться в лидеры отрасли, - это обновление основных фондов и использование современных технологий. Стабилизировать положение в ООО «Тиара» мож­но постоянной загрузкой цехов, высоким про­фессионализмом и ответственностью каждого специалиста на своем рабочем месте.

В настоящее время финансовую ситуацию на предприятии ООО «Тиара» можно оценить как кризисную. Но предприятие имеет резервы для восстановления своего положения на рынке. Устойчивость финансового состояния ООО «Тиара» может быть далее повышена путем ускорения оборачиваемости капитала в текущих активах; пополнения собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников.

Если в скором будущем предприятие ООО «Тиара» не предпримет осуществление крупных программ по капитальным затратам, то улучшение финансовых показателей может оказаться кратковременным. Для укрепления своих позиций, повышения конкурентоспособности предприятию необходимо более эффективно использовать свободные денежные средства, нераспределенную прибыль за прошлые годы, а так же разработать программу с целью привлечения инвестиций для расширения сфер деятельности предприятия. В такой ситуации предприятию можно использовать следующие варианты стратегий управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия:

1. Детальный анализ и сокращение издержек производства.
2. Ценообразование базирующееся на ценовой политике конкурентов.
3. Активизация поиска заказчиков, с целью увеличения объемов продаж.
4. Выход на новые рынки с улучшенными или отличными от выпускаемой продукции характеристиками.

Данные варианты стратегий могут быть реализованы путем рационального использования оборотного капитала и политики сезонного изменения цен на сырьё с использованием имеющихся на предприятии основных средств и оборудования, квалифицированных кадров, технологий.

**Заключение**

Представленное исследование посвящено анализу направлений и источников выхода предприятия из неустойчивого финансового состояния, раскрытию методик управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. В зависимости от целей анализа используется тот или иной метод оценки. В условиях ограниченных возможностей решающее значение приобретает правильность выбора приоритетных направлений и рациональные решения.

Достижение финансовой стабилизации отечественных предприятий невозможно без формирования адаптированной к рыночным условиям финансовой политики, которая рассматривается как ключевое звено реформирования субъектов хозяйствования. Управление финансовыми ресурсами, денежными потоками организации является одним из ключевых элементов всей системы современного управления, имеющим особое, приоритетное значение для сегодняшних условий экономики России.

Таким образом, эффективная финансовая политика фирмы в условиях рынка повышает прибыль и обеспечивает необходимые инвестиции. Для поддержания высокой прибыльности и ликвидности значительную роль играет управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятий. От умелого управления финансовым обеспечением предприятий во многом зависит успешная предпринимательская деятельность хозяйствующего субъекта.

Разработка раздела работы, направ­ленная на анализ деятельности предприятия ООО «Тиара», позволила вы­явить следующие результаты. В 2006 году объем произведенных работ уменьшился. На предприятии сложилась тенденция к сокращению численности персонала. Несмотря на достаточно высокий уровень заработной платы ра­ботников предприятия для республики Марий Эл, социальная защи­щенность их неуклонно снижается.

Все фонды предприятия находятся в крайне изношенном состоянии. На предприятии за анализируемый период не происходило каче­ственного улучшения состава и структуры основных фондов. В целом можно говорить о негативной тенденции, наметившейся в 2006 году, в политике использования производственного потенциала предприятия.

 Производство на предприятии является достаточно материалоем­ким, хотя в последнее время в структуре затрат существуют следую­щие динамические тенденции: к снижению доли расходов на оплату труда рабочих, т.е. к уменьшению трудоемкости, и к повышению доли затрат на содержание и эксплуатацию машин и меха­низмов, которое в большой степени обусловлено высокой изношенно­стью машин и оборудования.

В ходе работы был проведен финансовый анализ деятельности предприятия ООО «Тиара» за 2004-2006 годы. По результатам анализа можно сделать вывод о неустойчивости финансового состояния предприятия, который основывается на нижеперечисленных показателях.

Источники имущества на конец 2006 года были сформированы за счет собственных средств на 50%. Анализ ликвидности говорит о наличии собственных оборотных средств и их маневренности. Однако коэффициент текущей ликвидности не соответствуют рекомендованному минимальному значению. Хозяйственная деятельность предприятия в 2006 году является убыточной. Также наблюдаем уменьшение всех показателей рентабельности, то есть эффективности работы предприятия в течение года. Предприятию нельзя допускать дальнейшего снижения показателей эффективности своей работы, необходимо изыскать резервы для повышения эффективности хозяйствования.

На предприятии ООО «Тиара» сложилась незначительная тенденция к сокращению численности персонала. Выручка от реализации продукции предприятия сократилась за 2004-2006 гг., соответственно и общая себестоимость реализации продукции предприятия имеет тенденцию снижения. Основную долю в затратах на реализацию продукции составляют расходы на материалы, энергию, топливо.

Итак, основной задачей на современном этапе развития для ООО «Тиара» является удержание завоеванных позиций и дальнейшее все большее удовлетворение потребностей потребителей в данной продукции.

Перспективами развития ООО «Тиара» считаем следующие:

1. Продолжение расширения сферы деятельности предприятия.

2. Увеличение объема реализации услуг и выполнения работ.

3. Расширение ассортимента изготавливаемых изделий.

4. Проведение активной работы по взысканию дебиторской задол-женности.

Превосходство в ресурсах и лучшее мастерство позволят ООО «Тиара» предлагать потребителям товары широкого ассортимента более высокого качества и по более низким ценам, чем конкуренты, добиваясь преимущества. Достигнутые преимущества позволяют занять более прочные позиции на рынке, получать рентабельность выше средней по отрасли, что в свою очередь будет способствовать дальнейшему развитию сильных сторон и устранению слабых сторон организации.

Для укрепления своих позиций, повышения конкурентоспособности предприятию необходимо более эффективно использовать свободные денежные средства, нераспределенную прибыль за прошлые годы, а так же разработать программу с целью привлечения инвестиций для расширения сфер деятельности предприятия.

Для предприятия необходимо предложить варианты финансовых стратегий и направлений развития, которые возможно смогут изменить положение к лучшему и их использование поможет сделать продукцию предприятия более конкурентоспособной и завоевывать новые ниши в сфере металлообработки, а возможно и расширить новые производства.

**Список использованной литературы**

1. Абрютина М.С. Экономический анализ торговой деятельности. Учебное пособие. – М.: " Дело и сервис", 2000. – 344 с.
2. Алексеева Т.Е. Оценка финансовой деятельности компании и проблема неплатежей // Финансы и кредит. 2004. - № 5. – с. 17-23.
3. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / Под ред. П.П. Табурчака. – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 408 с.
4. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М. Короткова. - М.: ИНФРА-М, 2004. – 345 с.
5. Афитов Э.А. Планирование на предприятии: Учеб. Пособие. – Мн.: Выш. шк., 2001. – 285 с.
6. Баканов М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. - М.: Финансы и статистика, 2000. – 367 с.
7. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и ста­тистика, 2001. – 417 с.
8. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 519 с.
9. Басовский И.Г. Экономический анализ. Учеб.пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 319 с.
10. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной дея-тельности предприятия: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 215 с.
11. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 178 с.
12. Бизнес-планирование: Учебник/ Под ред. В.М.Попова и С.И.Ляпунова.-М: Финансы и статистика, 2001.- 672 с.
13. Бороненкова С.А. Управленческий анализ: Учеб. Пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 384 с.
14. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс в 2-х томах, перевод с английского под ред. В. В. Кавалева, Спб.; Экономиче­ская школа, 2001. – 389 с.
15. Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. СПб., 2003. – 266 с.
16. Гинзбург А.И. Экономический анализ: Учебник для вузов. СПб, 2003. – 314 с.
17. Графова Н.Н. Планирование и прогнозирование деятельности предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 283 с.
18. Грачев А.В. Оценка платежеспособности предприятия за период // Финансовый менеджмент. - 2004. - №6. – с. 23-28.
19. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. – 316 с.
20. Грузинов В.П., Грибов В.Д.Экономика предприятия: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 208 с.
21. Дегтяренко В.Н. Основы логистики и маркетинга. – М.: Гардарика, 2002. – 304 с.
22. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: ДИС, 2003. – 247 с.
23. Донцова Л.Р., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. - М: "Дело и сервис", 2001. – 238 с.
24. Журавлев В.В., Савруков Н.Т. Анализ хозяйственно-финансовой деятельности предприятий. Конспект лекций: ЧИЭМ СПбГТУ. Чебоксары, 2004. – 135 с.
25. Игнатушенко В.Н. Анализ финансового состояния предприятия (экспресс-оценка) // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. - №3. – с. 26-37.
26. Качалин В.В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами. – М.: Изд-во «Дело», 2004. – 216 с.
27. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 419 с.
28. Ковалев В.В.Практикум по финансовому менеджменту. Конспект лек­ций с задачами. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 207 с.
29. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2002. – 389 с.
30. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ПБОЮЛ, 2000. – 355 с.
31. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебное пособие / пер. с франц. под ред. проф. Я.В.Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2000.– 576 с.
32. Кондратюков Н.П. Бухгалтерский учет и финансово-экономический анализ. – М.: Издательство «Дело», 2000. – 233с.
33. Контроллинг в бизнесе. Методические и практические основы построения контроллинга в организациях. / А.М. Корминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примак, Е.П. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 470 с.
34. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия: Методы оценки. – М.: ИКЦ «ДИС», 2001. – 224с.
35. Лебедев О.Т., Филиппов Т.Ю. Основы маркетинга: Учеб. пособие / Под ред. О.Т.Лебедева. – 2-е изд. доп. – СПб.: Изд. Дом «МиМ», 2001. – 221с.
36. Лиференко Г.Н. Финансовый анализ предприятия: Учебное пособие. – М.: "Триор", 2005. – 390 с.
37. Любушин Н.П., Лещева В.В., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие. – М.: Юнити-Дана, 2002. – 471 с.
38. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ. – М.: "Триор", 2004. – 419 с.
39. Мельник М. Финансовый анализ: система показателей и методика проведения: Учебное пособие. –М.: ИНФРА-М, 2006. – 156 с.
40. Нестеров В. Деятельность предприятия: две стороны медали // Экономика и жизнь. – 2002. - №15. – С.22.
41. Пахомов В.А. Некоторые методы оценки финансово-экономического состояния предприятия // Экономика и мат. методы. – 2002. - №1. – с. 57-65.
42. Попов Е.В. Потенциал маркетинга предприятия. // Маркетинг в России и за рубежом, 2001. - №5. – с. 37-39.
43. Русак Н.А., Русак В.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования. – М.: "Высшая школа", 2001. – 452 с.
44. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 5-е издание, переработанное и дополненное. Мн.:ООО «Новое знание», 2002.– с. 498.
45. Сарагоси Ф.Б. Финансовый и управленческий анализ. – М.: Издательство Приор, 2004. – 301 с.
46. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: Учеб. пособие. – М.: Юнити-Дана, 2000. – 479 с.
47. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Уч. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 304с.
48. Синягин А. Специфика финансового анализа российских компаний: развитие темы на примере конкретного предприятия // Рынок ценных бумаг. – 2005. - №1. – с. 19-23.
49. Соколова Т.В. Маркетинговые исследования сбытовой сети // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. - №4. – с. 28-32.
50. Стоянов Е.А., Стоянова Е.С. Экспертная диагностика и аудит финансово-хозяйственного положения предприятия. - М., 2004. – 360 с.
51. Тронин Ю.Н. Анализ финансовой деятельности предприятия. – М.: Экономитъ, 2006. – 307с.
52. Финансы предприятий: Учебник / Под ред. проф. Н.В.Колчиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2002. – 413 с.
53. Фомин Я.А. Антикризисное управление фирмой – Московский государственный университет экономики, статистики и инф-ки, М., 2003. – 164 с.
54. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. - М.: «Дело», 2003. – 323 с.
55. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 419 с.
56. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 420 с.
57. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - М.: Инфра-М, 2003. – 329 с.
58. Шишкин А.К., Микрюков В.А., Дышкант И.Д. Учет, анализ, аудит на предприятии: Учебное пособие для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2002. – 405 с.
59. Шишкин А.П. и др. Бухгалтерский учет и финансовый анализ на коммерческих предприятиях: практическое руководство. - 2-е изд. - М.: Финстатинформ, 2003. – 349 с.
60. Экономика и статистика фирм: Учебник/ В.Е.Адамов, С.Д.Ильенкова, Т.П.Сиротина и др. Под. ред. д-ра экон. наук, проф. С.Д.Ильенковой.- 2-е изд.- М.: Финансы и статистика, 2004.- 240 с.
61. Экономика предприятия: Учебник – 2-е изд., перераб. и доп.; Под ред. Семенова В.М. –М.:Центр экономики и маркетинга, 2000. – 312 с.
62. Экономика предприятия: Учебник для вузов/ Под ред. Я.Горфинкеля, В.А.Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 718 с.
63. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л.Т. Гиляровской.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 459 с.