**СОДЕРЖАНИЕ**

[ВВЕДЕНИЕ 3](#_Toc84301724)

[ГЛАВА 1 ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 4](#_Toc84301725)

[1.1. Финансовая неустойчивость, кризис как факторы поиска путей финансового оздоровления предприятия 4](#_Toc84301726)

[1.2. Основные пути финансового оздоровления предприятия 10](#_Toc84301727)

[1.2.1. Первичное финансовое оздоровление 11](#_Toc84301728)

[1.2.1. Внутренняя реструктуризация предприятий и пути ее ускорения 16](#_Toc84301729)

[ГЛАВА 2.АНАЛИЗ ПУТЕЙ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ «БИРОБИДЖАНСКИЙ ОТДЕЛ ДЦРС» 18](#_Toc84301730)

[2.1.Краткая характеристика предприятия ГУН “Биробиджанского отдела дорожного центра рабочего снабжения” Дальневосточной железной дороги МПС РФ и основные технико-экономические показатели его деятельности. 18](#_Toc84301731)

[2.2. Анализ структуры актива и пассива баланса 20](#_Toc84301732)

[2.3. Анализ финансового состояния предприятия 22](#_Toc84301733)

[2.4. Анализ использования капитала. 28](#_Toc84301734)

[2.5. Мероприятия, направленные на улучшение продукции и удовлетворение спроса потребителей. 32](#_Toc84301735)

[2.6.Мероприятия, направленные на реализацию внутренних и внешних резервов 35](#_Toc84301736)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 42](#_Toc84301737)

[Список использованных источников 44](#_Toc84301738)

# ВВЕДЕНИЕ

В рыночной экономике предприятия выступают, как самостоятельные и равноправные субъекты экономической деятельности и зависят, только от результатов своей экономической деятельности.

То, как предприятие будет действовать на рынке и каковы будут результаты его деятельности, зависит не только от технических условий производства, но и от того, кто принимает решение, какую ответственность несет и какие цели преследует.

Рыночная экономика требует от предприятия повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы и т.д.

Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использование средств предприятия. Эти сведения представляются в балансе предприятия. Основным факторами, определяющими финансовое состояния предприятия, являются, во-первых, выполнение финансового плана и пополнение по мере возникновения потребности собственного оборота капитала за счет прибыли и, во-вторых, скорость оборачиваемости оборотных средств (активов). Сигнальным показателем, в котором проявляется финансовое состояние, выступает платежеспособность предприятия, под которой подразумевают его способность вовремя удовлетворять платежные требования, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет. В анализ финансового состояния предприятия входит анализ бухгалтерского баланса, пассива и актива, их взаимосвязь и структура; анализ использования капитала и оценка финансовой устойчивости; анализ платежеспособности и кредитоспособности предприятия и т.д.

В этой связи, особенно актуальной становится проблема поиска путей финансового оздоровления предприятия в условиях Российской экономики.

Только применение комплекса методов из различных разделов экономики может дать сегодня тот необходимый экономический эффект и вывести российские предприятия из того кризисного состояния, в котором они находятся.

Цель – рассмотреть пути финансового оздоровления предприятия.

Объект исследования – финансово-экономическое состояние предприятия.

Предметом исследования является финансовое оздоровление предприятия, на примере ГУП “Биробиджанского отдела дорожного центра рабочего снабжения” Дальневосточной железной дороги МПС РФ.

В соответствии с указанной выше целью, в работе необходимо решить ряд задач.

1. Провести анализ теоретического материала, освещающий вопросы поиска путей финансового оздоровления предприятия.

2. Провести классификацию путей оздоровления предприятия

3. Провести практический анализ финансового оздоровления предприятия ГУП ДЦРС.

В исследовании использовались следующие методы:

- анализ научной литературы по проблеме исследования;

- методы математического анализа.

Методологической основой работы явились научные труды и публикации отечественных и зарубежных авторов, таких как А.Д. Шеремет, Ю Швырков, Ф.Мильнер, Ф.Лиис и др.

Результаты исследования предназначены для совершенствования практической деятельности Биробиджанского отдела ДЦРС.

# ГЛАВА 1 ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1. Финансовая неустойчивость, кризис как факторы поиска путей финансового оздоровления предприятия

Финансовое оздоровление предприятия является моментом необходимым для предприятия, финансовое состояние которого неустойчиво.

Под финансовым состоянием понимается наличие у предприятия достаточного запаса финансовой прочности для поддержания деловой активности и надежности как экономического партнера по бизнесу, способность предприятия финансировать свою деятельность.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Именно финансовый кризис ставит вопрос о финансовом оздоровлении предприятия. Рассмотрим более подробно понятие кризис.

"Классическое" экономическое понятие кризиса, означает не желаемую и драматическую фазу в капиталистической экономической системе, характеризующейся колебаниями и негативными явлениями, помехами. В этом смысле понятие кризиса долгое время занимало прочное место в схеме теорий конъюнктур в развитии экономики. Так цикличная схема Шпитхоффа содержит стадии: спад – первый подъем – второй подъем – пик – нехватка капитала – кризис [23, c. 26].

Разработанная в начале века схема Харварда различает:

Депрессия – Восстановление – Процветание – Финансовое напряжение – Производственный Кризис [24].

Но данное определение не учитывает многих различных схем и стадий развития и функционирования экономики. Поэтому "классическое" определение кризиса было заменено более многозначным понятием "экономический кризис". Об экономическом кризисе по определению Мечлапа речь идет в том случае если "возникает нежелаемое состояние экономических отношений, непереносимо критическое положение больших слоев населения и производящих отраслей экономики". Сомбарт определяет экономический кризис как "экономическое негативное явление, при котором массово возникает опасность для экономической жизни, действительности"[14, c. 255].

В микроэкономике используется понятие "кризис предприятия". В широком смысле оно означает процесс, который ставит под угрозу существование предприятия.

Понятие "кризис предприятия / кризис на предприятии" описывает в современной экономической литературе различные феномены в жизни предприятия, от просто помех в функционировании предприятия через различные конфликты вплоть до уничтожения предприятия, которые как минимум для данного предприятия можно характеризовать как катастрофические.

Далее кризис предприятия можно понимать как незапланированный и нежелаемый, ограниченный по времени процесс, который в состоянии существенно помешать или даже сделать невозможным функционирование предприятия.

Кризис предприятия представляет собой переломный момент в последовательности процессов событий и действий. Типичным для кризисной ситуации является два варианта выхода из нее, или это ликвидация предприятия как экстремальная форма, или успешное преодоление кризиса (рис. 1.1).

 Рис. 1.1. Начало, переломный пункт и конец кризиса на предприятии

Промежутки между началом и завершением кризиса бывают разной длительности. С одной стороны есть, продолжительные, слабо ускоряющиеся кризисные процессы, с другой стороны существуют неожиданно возникающие кризисные процессы, высокой интенсивности и с коротким сроком развития. Кризис может абсолютно неожиданно проявиться во время гармоничного развития предприятия и носить характер непреодолимой катастрофы или возникнуть в соответствии с предположениями и расчетами. Но в редких случаях кризис появляется неожиданно, т.е. без какого-либо предупреждения для специалистов предприятия [16, c. 55].

При кризисе господствует нехватка времени и решений. Оценка ограниченного времени для принятия решений зависит от состояния кризиса и определяет этим нехватку времени или срочность решения проблем.

Наиболее полное представление признаков кризиса дает нам Винер и Каан. С помощью 12 признаков Винеру и Каану удалось наиболее полно описать понятие кризиса [8]. На их взгляд, кризис:

1. Часто переломный пункт в развивающейся смене событий и действий.

2. Он часто образует ситуацию, при которой огромное значение играет неотложность/срочность действий.

3. Он угрожает целям и ценностям.

4. Его последствия носят тяжелый характер для будущего задействованных в нем участников.

5. Он состоит из событий, которые создают новые условия для достижения успеха.

6. Он привносит неопределенность в оценку ситуации и в разработку необходимых альтернатив для преодоления кризиса.

7. Он снижает контроль над событиями и влиянием на них.

8. Он снижает время на реакцию до минимума, вызывает стресс и страх у участников.

9. Имеющаяся в распоряжении участников информация, как правило, недостаточна.

10. Он вызывает нехватку имеющегося в распоряжении у участников времени.

11. Он меняет отношения между участниками.

Выше перечисленных признаков вполне достаточно для того, чтобы в полной мере охарактеризовать кризис.

В литературе по экономике предприятия виды кризисов излагаются по разному, различными способами и учитывая различные критерии.

Постараемся следующим образом представить многообразие форм проявления кризиса на предприятии. Кризисы можно классифицировать по различным критериям. Возможно использовать следующую классификацию:

- кризис стратегического развития предприятия;

- кризис на стадии жизненного цикла предприятия;

- основные причины кризисов;

- агрегированное состояние кризиса;

- степень угрозы целям предприятия [11].

Кризис стратегического развития предприятия. Здесь может идти речь о кризисе роста, стагнации или упадка.

Кризис на стадии жизненного цикла предприятия. В этом смысле возможно разделение на кризис основания, роста и старости.

Основные причины кризисов. Здесь возможно грубое разделение причин на экзогенные и эндогенные.

Агрегированное состояние кризиса. Различают латентный и острый кризисы.

Степень угрозы целям предприятия. Обязательными предпосылками нормального состояния предприятия является:

а) поддержание платежеспособности,

б) исключение обременения предприятия долгами/т.е. превышения пассивов над активами. С учетом системных целей возможно определение видов кризисов как кризисы стратегии, достижений (результатов) и ликвидности.

Далее рассмотрим классификацию по целям предприятия находящимся под угрозой в связи с кризисом [22].

Это позволит нам в дальнейшем определить стратегический кризис/кризис стратегий, кризис результатов и кризис ликвидности (рис. 1.2.).

Рис. 1.2. Виды кризисов по целям предприятия, находящимся под угрозой

О кризисе стратегий/стратегическом кризисе речь идет тогда, когда потенциал развития предприятия (инновационного потенциала), который мог бы быть использован в течение продолжительного времени, существенно поврежден, исчерпан и/или нет возможности создать новый. Причины стратегического кризиса различны, к примеру, это упущенное технологическое развитие, или отставание от него, неадекватная изменяющимся требованиям рынка стратегия маркетинга.

Кризис результатов/результативный кризис, или еще возможно его назвать оперативный кризис, описывает состояние, при котором предприятие имеет убытки и из-за постоянного уменьшения собственного капитала движется к ситуации дефицита баланса/превышения пассивов над активами. Примером причин вызывающих кризис результатов могут являться: потери, как последствие отсутствия потенциала развития предприятия (инновационного потенциала), недостаточная эффективность оперативных мероприятий или менеджмента, который не в состоянии в достаточной мере использовать, для повышения доходов потенциал развития предприятия.

При кризисе ликвидности из-за увеличивающихся убытков предприятию грозит потеря платежеспособности или платежеспособность уже отсутствует. В дополнении к этому предприятию грозит опасность дефицита баланса/превышения пассивов над активами.

Кризис нельзя рассматривать как статическое состояние, его обязательно необходимо рассматривать как процесс.

Нормальное развитие предприятия может иметь различные отклонения, которые быстро могут привести к ошибочному/ нежелательному развитию и поставить под угрозу предприятие или даже само его существование. Если ошибочное развитие было своевременно выявлено, то можно принять адекватную коррекцию курса на нормальное развитие. Для того чтобы можно было разработать правильную коррекцию курса, необходимы четкие знания о процессе кризиса и о этапах развития кризисного процесса.

Процесс представляет собой общее развитие, которое изменяет, разрушает имеющуюся структуру связей/отношений или заново формирует ее.

Кризис предприятия в общем смысле представляет собой ограниченный по времени процесс. Он может быть управляем или как минимум удерживаем в определенных границах, или находится под влиянием как внутрифирменном так и внешнем. Кризисные процессы в зависимости от предприятия, его структуры, инновационного потенциала и т.д. могут быть разной продолжительности, интенсивности и иметь последствия различной степени тяжести.

Для представления кризиса предприятия как процесса существуют различные исходные установки и точки зрения.

Мюллер в своих исследованиях говорит о стратегическом кризисе, кризисе результатов и кризисе ликвидности. При этом между этими кризисами всегда существует временная связь [11].

Процесс возникновения этих видов кризисов представляет собой следующее: предприятие по мнению Мюллера оперирует понятием потенциал достижения успехов, который заботится о здоровом положении с доходами. Но вот потенциал постепенно исчерпывается и отсутствует новая смена устаревшим продуктам-лидерам дававшим хороший оборот. Такое предприятие находится в состоянии стратегического кризиса. Кризис результатов возникает к примеру тогда, когда снижение оборота по недавно еще бывшему продукту-лидеру приводит к повышению затрат на складирование, что, в свою очередь, принуждает к дополнительным инвестициям, в том числе из внешних источников. Кризис ликвидности возникает в классическом смысле к примеру из-за кредитных ограничений кредиторов, после того как большая процессов на предприятии финансировалось из внешних источников.

Таким образом, рассмотрев понятие кризис приходим к выводу о необходимости поиска путей финансового оздоровления предприятия.

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую -заемные. Следует знать и такие понятие рыночной экономики, как деловая активность, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность предприятия, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости (зона безопасности), степень риска, эффект финансового рычага и другие, а также методику их анализа.

## 1.2. Основные пути финансового оздоровления предприятия

### 1.2.1. Первичное финансовое оздоровление

Для первичного финансового оздоровления предприятий необходимо провести реструктуризацию их задолженности. Данная процедура должна включать: во-первых, аннулирование задолженности предприятий по уплате штрафных санкций за несвоевременное перечисление средств в бюджет и во внебюджетные фонды - получить эти суммы с предприятий практически нереально; во-вторых, реструктуризацию суммы прямого долга, которую можно осуществить различными методами.

Рассмотрим, в частности, один из них. На определенный момент времени вся сумма задолженности предприятий по налоговым платежам и платежам во внебюджетные фонды переводится на специальные счета. Дальнейшую реструктуризацию задолженности можно провести в следующих формах:

- заключение с предприятием договора о поставках продукции в счет его задолженности бюджету. В данном случае продукция может быть использована на государственные нужды, для поставок государственным и государственно-частным лизинговым компаниям и промышленным предприятиям или для выполнения межгосударственных соглашений;

- оформление задолженности в виде государственного кредита с минимальной процентной ставкой;

- проведение в рамках выделенной задолженности процедуры взаимозачета долгов с другими хозяйствующими субъектами и с государством.

Государственные органы должны подходить индивидуально к каждому из своих должников, определяя формы эффективного взаимодействия. Эта работа потребует нескольких месяцев и должна вестись как на федеральном (примерно 200 наиболее крупных и важных для экономики страны предприятий-должников), так и на региональном уровне.

Перечисленные мероприятия по первичному финансовому оздоровлению предприятий не могут решить всех вопросов перехода к экономическому росту. Это обусловлено целым рядом причин более общего характера. Первая из них связана с недостатками проведенной приватизации, в результате которой на большинстве предприятий так и не появились эффективные собственники. Выход из кризиса в данной сфере лежит в области организационной и институциональной реструктуризации предприятий.

Второй причиной является низкая эффективность отечественной промышленности, неумение многих предприятий производить и сбывать свои товары при устраивающем покупателей соотношении "качество/цена", чрезмерно медленная внутренняя перестройка деятельности предприятий.

Совершенствование механизма обеспечения интересов собственников и устранение бесконтрольности менеджеров

Проведение первого этапа работ по "расчистке" задолженности предприятий позволит выявить картину их действительной дееспособности и перспективности. Соответствующими критериями можно считать следующие:

- готовность владельцев и менеджеров осуществить реальные шаги по реструктуризации;

- наличие шансов на восстановление или достижение конкурентоспособности;

- возможность участия в "кластерах развития", то есть в группах предприятий, работающих совместно в целях создания конкурентоспособной продукции. Именно такие кластеры формируются сегодня, например, в оборонной промышленности, и данная модель ("группового спасения") представляется нам чрезвычайно перспективной для российской промышленности в целом.

Предприятия-должники, не отвечающие ни одному из указанных требований, должны подпадать под процедуру банкротства. В том случае, если для подобного предприятия не находится эффективного собственника, способного осуществить его санацию при сохранении прежнего профиля или путем полного перепрофилирования, оно ликвидируется. Если предприятие является перспективным, то оно совместно с государством ищет пути выхода из кризисной ситуации.

Одним из возможных и в некоторых случаях необходимых шагов для нормализации ситуации может и должна стать реструктуризация собственности. Речь идет об организации дополнительной эмиссии акций или иных ценных бумаг предприятия и об использовании вырученных от их продажи средств или самих ценных бумаг для погашения задолженности перед бюджетом или внебюджетными фондами. Реально это означает увеличение доли федеральной или муниципальной собственности в капитале предприятий. Реструктуризация собственности необходима потому, что сегодня, спустя достаточно длительное время после завершения ваучерной приватизации, можно констатировать: она не решила ни одной из продекларированных задач - ни создания класса частных собственников с соответствующим изменением общественной психологии, ни обеспечения возможностей привлечения предприятиями финансовых ресурсов на рынке ценных бумаг для формирования нового физического капитала (за редкими исключениями), ни существенного увеличения притока иностранных инвестиций.

Одним из путей финансового оздоровления предприятия могла бы стать дополнительная эмиссия акций.

По нашему мнению, такой основой могла бы стать дооценка капитала предприятий при проведении переоценки основных средств по их рыночной стоимости, то есть с учетом возможной доходности использования капитала в будущем. Для этих целей не годятся отчетные бухгалтерские данные предприятий, поскольку они полностью деформированы системой бартерных расчетов и многочисленными механизмами сокрытия прибыли, освоенными менеджерами и финансистами предприятий за последние годы.

Проведение переоценки в этой ситуации должно быть поручено независимым оценщикам (возможно и создание смешанных комиссий из представителей Госналогслужбы, местных органов власти и частных аудиторских, консалтинговых и оценочных фирм). Естественно, такой дорогостоящий способ нужно применять к наиболее перспективным предприятиям, перечень которых следует определять федеральным или местным органам власти.

Если в результате оценки стоимость капитала окажется больше покрытой проведенными ранее эмиссиями акций, то на величину превышения нужно осуществить выпуск дополнительных обыкновенных (голосующих) акций. При этом такие акции должны в первоочередном порядке передаваться федеральным или местным органам власти в погашение задолженности перед их бюджетами. В ряде случаев возможен также выкуп предприятия у частных владельцев.

Кроме того, возврат предприятий под контроль федеральных или местных органов власти может быть обеспечен в ходе санации временно неплатежеспособных, но перспективных предприятий, имеющих большую задолженность перед бюджетом. В соответствии с общепринятой практикой при банкротстве хозяйствующих субъектов права кредиторов пропорциональны величине долга перед ними предприятия банкрота.

В тех случаях, когда местные или федеральные органы власти являются основными кредиторами, они имеют возможность оказывать наибольшее влияние на их судьбу. При переходе предприятия в результате банкротства под контроль федеральных (субъектов Федерации) органов власти не возникает каких-либо обязательств перед бывшими собственниками, а лишь перед его кредиторами, причем не в полном размере. Погашение части обязательств может быть осуществлено путем зачета долгов самих кредиторов перед местным бюджетом.

Очевидно, само по себе увеличение доли государства (в лице федеральных или местных органов власти) в структуре капитала приватизированных предприятий не поможет ни пополнить бюджет, ни навести порядок на предприятиях. Однако это создаст законные - и не нарушающие механизмов рыночной экономики - основания для усиления влияния государства на деятельность менеджеров. Соответствующая система управления может быть построена исходя из следующих подходов [7]:

- создание государственных или государственно-частных (федеральных или региональных) холдинговых компаний для управления пакетами акций технологически связанных предприятий;

- передача пакетов акций в собственность формируемым интегрированным структурам в обмен на передачу в федеральную (субъектов Федерации) собственность соответствующего количества акций данной группы;

- использование института представителей государства в АО. В отличие от существующей практики такой представитель должен быть государственным чиновником, не иметь коммерческих интересов, связанных с деятельностью предприятия, и нести персональную ответственность перед органами власти за результаты своей деятельности по управлению пакетами акций;

- использование договора траста. Названная форма целесообразна в том случае, если закрепление пакета акций в государственной собственности имеет своей целью получение определенных доходов в виде налоговых платежей и (или) дивидендов по данным акциям.

По нашему мнению, такой механизм (основанный исключительно на коммерческих принципах максимизации дохода, поступающего в федеральный или местные бюджеты) необходимо как можно быстрее внедрить в практику.

Увеличение доли местных органов в капитале предприятий, расположенных на их территории, создаст условия для привлечения инвестиций за счет эмиссии муниципальных ценных бумаг или предоставления гарантий частным инвесторам, обеспеченных имущественными правами. Естественно, это никоим образом не будет лишать федеральные или местные органы власти возможности (в случае, если им это будет выгодно) продать пакеты акций, полученные в результате описанной выше процедуры, то есть продолжить процесс приватизации - но уже на разумных экономических основаниях.

### 1.2.1. Внутренняя реструктуризация предприятий и пути ее ускорения

После того как будет проведено первичное финансовое оздоровление предприятия и возникнут условия для появления собственников, заинтересованных в их эффективном функционировании, станет возможным осуществление реальной перестройки деятельности предприятий, при которой необходимо решить несколько задач.

Прежде всего следует завершить процесс освобождения предприятия от выполнения функций, не свойственных им как субъектам рыночной экономики. Здесь важнейшими шагами должны быть:

- введение практики государственного финансирования (возможно, за счет предоставления льгот по налоговым платежам) расходов по содержанию мобилизационных мощностей;

- передача объектов социальной инфраструктуры на баланс местных органов власти. Эта процедура должна отвечать и интересам местных администраций, которые получают требуемые для обеспечения нормальной жизнедеятельности того или иного региона объекты, а также, возможно, и помощь от федеральных властей на их содержание;

- снятие ограничений на продажу и (или) перепрофилирование объектов социальной инфраструктуры, остающихся на балансе предприятий [16].

Следующий круг задач связан с внутренней реструктуризацией собственно предприятия. До сих пор на многих предприятиях не проведена работа по:

- выбору нового ассортимента продукции;

- разработке детальных маркетинговых программ продвижения новой или ранее освоенной продукции на внутренний или внешний рынок;

- проведению сертификации (там, где ее отсутствие препятствует расширению продаж);

- созданию современной системы финансового менеджмента;

- модернизации бухгалтерского учета и формированию на его основе систем бухгалтерского анализа и управления (прежде всего управления затратами);

- созданию адекватной сбытовой сети, включающей, в том числе и лизинговые компании, работающие под контролем региональных органов власти. Поставка продукции такими компаниями может засчитываться в уплату налоговых платежей и задолженности бюджету;

- обучению персонала новым методам работы в условиях рыночной экономики;

- изменению их организационной структуры, что может быть осуществлено двумя способами:

а) путем выделения производственных подразделений предприятий в самостоятельные фирмы с последующим их объединением во взаимосвязанный комплекс;

б) путем формирования крупных производственных комплексов из технологически связанных предприятий - холдингов, ассоциаций, ФПГ.

До проведения таких (только первоочередных) мероприятий трудно рассчитывать на привлечение внутренних и иностранных инвестиций, равно как и на улучшение результатов и повышение эффективности работы предприятий. Однако, по нашему мнению, именно активная реструктуризация предприятий становится сегодня важнейшей задачей и для самих предприятий, и для государства. Для этого необходимо мобилизовать все возможные ресурсы, включая и те, которые Россия получает в форме технической помощи.

# ГЛАВА 2.АНАЛИЗ ПУТЕЙ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ «БИРОБИДЖАНСКИЙ ОТДЕЛ ДЦРС»

## 2.1.Краткая характеристика предприятия ГУН “Биробиджанского отдела дорожного центра рабочего снабжения” Дальневосточной железной дороги МПС РФ и основные технико-экономические показатели его деятельности.

Дочернее Государственное унитарное предприятие "Биробиджанский отдел Дорожного центра рабочего снабжения" Дальневосточной железной дороги Министерства путей сообщения Российской Федерации - основано в целях удовлетворения потребностей железнодорожников в торгово-бытовом обслуживании и общественном питании.

Государственное унитарное предприятие "Биробиджанский отдел ДЦРС" создан путем учреждения ДЦРС в форме его дочернего предприятия на основании приказа Государственного унитарного предприятия "Дорожный центр рабочего снабжения Дальневосточной железной дороги" Министерства путей сообщения Российской Федерации № 70 от 13.04.1998 г.

Учредителем и вышестоящей организацией "Биробиджанского отдела ДЦРС" является Государственное унитарное предприятие "Дорожный центр рабочего снабжения Дальневосточной железной дороги", зарегистрированное Постановлением Главы администрации города Хабаровска № 003322-АГ от 28 января 1998 года.

В состав "Биробиджанского отдела ДЦРС" входят структурные подразделения, не являющиеся юридическими лицами:

 Таблица 2.1

Структурные подразделения "Биробиджанского отдела ДЦРС"

|  |  |
| --- | --- |
| здания и сооружения | Адрес данного здания |
| Магазин № 13 | ст.Известковая. ул. Железнодорожная 3 |
| Магазин  | ст.Биракан, ул. Поселковая, 1 |
| Гараж | ст.Биракан, ул. Поселковая,1 |
| Магазин № 23 | ст.Бира,ул.Онищенко |
| Магазин № 25 | ст.Бира.ул.Онищенко |
| Магазин № 45 | ст. Ин, ул. Октябрьская,6 |
| Магазин № 44 | ст. Ин.ул.ЗО лет Победы |
| Овощехранилище | ст. Ин, ул. Октябрьская,6 |
| Магазин № 39 | ст. Аур, ул. Комсомольская,1 |
| Магазин № 29 | ст. Биробиджан- 1 ,ул. Транспортная ,4а |
| Магазин № 30 | ст. Биробиджан- 1 ,ул. Калинина-, 1 5 |
| Овощехранилище | ст.Биробиджан-2,ул.косницкая,42 |
| Овощехранилище | ст.Биробиджан-2,ул.косницкая,42 |
| Хлебозавод | ст.Ин.ул. Пионерская |
| Магазин № 6 | ст.Облучье.ул.Деповская,2 |
| Магазин "Луч" | ст.Облучье,ул. 30 лет Победы |
| Магазин № 5 | ст.Облучье.ул.Денисова,23 |
| Овощехранилище | ст.Облучье.ул.Деповская,2 |
| Магазин  | ст. Волочаевка,ул. Октябрьская,! |

Далее приведем основные технико-экономические показатели предприятия (таблица 2.2).

Таблица 2.2.

Технико-экономические показатели "Биробиджанского отдела ДЦРС"

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | 2001 | 2002 | 2003 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Объем реализации, т. руб | 24958 | 25013 | 25830 |
| 2 | Себестоимость продукции | 22006 | 22191 | 23805 |
| 3 | Годовой фонд заработной платы, тыс. руб. | 2619 | 2762 | 2914 |
| 4 | среднемесячная з/п, руб. | 2098,56 | 2111,62 | 2248,46 |
| 5 | среднемесячная производительность труда | 19998,4 | 19123,1 | 19930,6 |
| 6 | Стоимость ОПФ, т. руб. | 12104 | 12036 | 12018 |
| 7 | фондоотдача, т. руб. | 2,06 | 2,08 | 2,15 |
| 8 | чистая прибыль | 974 | 1286 | 797 |

За анализируемые три года замечено увеличение, как объемов реализации, так и себестоимости реализованной продукции. Причем темпы роста себестоимости выше, чем выручки от реализации, что говорит о снижении рентабельности продукции.

Что касается использования трудовых ресурсов, то можно сделать наблюдение, что средняя заработная плата увеличивается в большей степени, чем объемы реализации продукции. Основываясь на этом наблюдении можно сделать вывод, что эффективность использования трудовых ресурсов снижается.

Некоторое увеличение фондоотдачи можно объяснить высоким уровнем инфляции и тем, что стоимость основных производственных фондов долгое время не переоценялась.

## 2.2. Анализ структуры актива и пассива баланса

Горизонтальный и вертикальный анализ позволяют сопоставить отдельные статьи актива и пассива между собой. Это дает возможность оценить произошедшие изменения и вовремя решить тревожные знаки (см. таблицу 2.3.).

Таблица 2.3.

 Изменения в показателях актива и пассива

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив баланса | на начало года | на конец года | абсолютное отклонение | темп роста % |
|  | тыс.руб. | % к итогу | тыс.руб. | % |  |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| имущество всего | 10533 | 100 | 9410 | 100 | -1123 | 89,34 |
| необоротные активы | 5692 | 54,04 | 5511 | 58,56 | -181 | 96,82 |
| Запасы | 4086 | 38,79 | 3465 | 36,82 | -621 | 84,8 |
| дебиторская задолженность | 380 | 3,61 | 4 | 0,425 | -376 | 1,0526 |
| денежные средства | 324 | 3,076 | 359 | 3,815 | 35 | 110,8 |

Сокращение необоротных активов может объясняться увеличением износа основных средств.

Сокращение дебиторской задолженности говорит о свертывании работы со сторонними организациями и увеличением реализации за наличный расчет. Об этом же свидетельствует увеличение денежных средств в кассе. Сокращение запасов, незавершенного производства и готовой продукции свидетельствует об увеличении оборачиваемости оборотных средств. Это утверждение справедливо при условии равной или большей выручкой от реализации, что характерно для нашего предприятия.

Финансовое состояние предприятия во многом зависит от того, какие средства оно имеет в своем распоряжении и куда они вложены.

Таблица 2.4.

Зависимость состояния от вложенных средств

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Пассив баланса | на начало периода | на конец периода | абсолютное отклонение | темп роста % |
|  | тыс.руб. | % | тыс.руб. | % |  |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| источники имущества всего | 10533 | 100 | 9410 | 100 | -1123 | 89,34 |
| собственный капитал | 6501 | 61,72 | 6729 | 71,51 | 228 | 103,51 |
| краткосрочные кредиты и займы | 250 | 2,37 | 300 | 3,19 | 50 | 120 |
| кредиторская задолженность | 3782 | 35,91 | 2381 | 25,3 | -1401 | 62,96 |

Доля собственных источников имущества предприятия на конец отчетного года увеличилась, что говорит об увеличении финансовой устойчивости.

Между тем, валюта баланса на конец отчетного периода уменьшилась на 10,66%, причем краткосрочная кредиторская задолженность уменьшилась на 37,04%, а оборотные активы - на 33,5.

## 2.3. Анализ финансового состояния предприятия

Внешним признаком несостоятельности предприятия является приостановление его текущих платежей и неспособность удовлетворить требования кредиторов в течении трех месяцев со дня поступления сроков их исполнения.

Особую актуальность приобретает вопрос оценки структуры баланса, так как решения о несостоятельности предприятия принимаются по признакам неудовлетворительности структуры баланса.

Правительство разработало систему критериев, позволяющих судить о неплатежеспособности предприятия. Это коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными средствами.

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

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

- коэффициент обеспеченности собственными средствами имеет значение менее 0,1.

Рассчитаем оба эти показателя для нашего предприятия

К тек. Ликвид. = ПА / КП

где ПА - итог второго раздела актива баланса

КП - краткосрочные пассивы(стр. 690 - ( стр. 640 + 650+660))

Ктл. = 3899/2063 = 1,89 < 2

Этот показатель характеризует возможность предприятия своевременно погашать срочные обязательства предприятия.

Для данного предприятия Кт.л. близок к 2, что дает возможность предположить, что свои текущие платежи предприятие сможет погасить вовремя

Коб= ШП - 1 А / ПА

Коб = 6729-5511/3899 = 0,312 >0,1

Этот коэффициент показывает, что на 31,2% оборотные средства сформированы за счет собственных средств. На основе этих показателей делается вывод о неудовлетворительной структуре баланса. Поэтому следует рассчитать коэффициент восстановления платежеспособности за период, установленный равным шести месяцам

Квос. = Ктл.+6/Т(Ктл1 - Клоо)/ Кнтл

где Кнтл - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности

Т - отчетный период, месяцев.

Ктл1 = 1.89

Ктл0 = 4841/2241 = 2,16

Квост= 1,89+6/12(1,89-2,16)/2 = 1,89+0,5х (-0,27) / 2 = 1,755 / 2 = 0,878

Нормативное значение коэффициента восстановления платежеспособности равно 1.

Так как рассчитанное значение коэффициента ниже нормативного можно сделать вывод, что предприятие не имеет возможности восстановить платежеспособность.

Далее детально проанализируем финансовое состояние предприятия:

Большинство методик анализа финансового состояния предприятия предполагает расчет следующих групп показателей:

 - платежеспособности

 - кредитоспособности

- финансовой устойчивости.

1. Оценка платежеспособности предприятия производится с помощью коэффициентов ликвидности. Они отражают возможность предприятия погасить краткосрочную кредиторскую задолженность за счет тех или иных элементов оборотных средств.

Коэффициент абсолютной ликвидности Кал показывает какая часть краткосрочной задолженности может быть покрыта за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

Кал = ДС/КП = 359/2063=0,17

То есть 17% краткосрочных обязательств предприятие может погасить сразу, по первому требованию. Это достаточно высокий показатель.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятия может погасить за счет денежных средств и дебиторской задолженности.

Кбл = Дс + Дб / КП = 359+4/2063 = 0,176

Данный показатель должен быть не менее 0,7, следовательно предприятию для того чтобы погасить краткосрочные обязательства потребуется время, для продажи своих запасов.

К текущей ликвидности равен 1,89 и говорит о том, что предприятие способно погасить краткосрочную кредиторскую задолженность за счет своих оборотных средств.

2. Кредитоспособность - это возможность, имеющаяся у предприятия для своевременного погашения кредитов, при этом предприятия должно не только погасить кредит, но и проценты по нему.

Основными показателями для оценки кредитоспособности являются:

Отношение объема реализации к чистым активам

К1 = Nо / Ачт.

Где N р - объем реализации

Ачт - чистые текущие акты - это оборотные активы за минусом краткосрочных долгов предприятия

Ачт = 9899-2063 = 1836

К1 = 25830/1836 = 14,069

Отношение объема реализации к собственному капиталу

К2 = Nр / СК = 25830/6729 = 3,84

Для оценки этих двух показателей необходимо отследить их изменения. Для этого рассчитаем значение этих коэффициентов на начало периода:

К1 = 25013/4841-2241 = 25013/2600 = 9,62

Как видно за текущий год значения Кя возросло, что благоприятно характеризует деятельность предприятия, оно лучше использует оборотные активы.

К2 = 25013/6501 = 3,847

Показатель использования собственных средств остался на прежнем уровне. Это говорит о стабильности предприятия.

Отношение краткосрочной задолженности в собственном капитале предприятия. Если краткосрочная задолженность в несколько раз меньше собственного капитала ( как в нашем случае) то можно расплатиться со всеми кредиторами полностью.

Отношение дебиторской задолженности к выручке от реализации

Кn = ДЗ / Nр = 4/25830 = 0,0001

Это очень низкий показатель, значить долги предприятия быстро превращаются в деньги.

3.Оценка финансовой устойчивости включает оценку разных сторон деятельности предприятия

Коэффициент автономии, независимости:

К незав = СК / ВБ

где СК - собственный капитал

ВБ - валюта баланса

К незав. на начало года 6501 / 10533 = 0,617

К незав. на конец года = 6729/9410 = 0,715

К концу года предприятия стало более финансово устойчивым, так как доля собственных средств в источниках финансирования увеличилась.

Коэффициент соотношения заемного собственного капитала Кс

Кс = ЗК / СККс нач. Г. = 4032/6501 = 0,62

Кс кон. Г. = 2681/6729 = 0,398

Коэффициент показывает величину заемных средств, приходящуюся на рубль собственных.

Уменьшение этого показателя положительно характеризует финансовую устойчивость предприятия.

Коэффициент маневременности собственных средств Км

Км = СОС/СК

Где СОС - собственные оборотные средства

СОС = (СК + ДП - ВА)

Где ДП - долгосрочные пассивы

ВА - внеоборотные активы

Км нач. = 6501-5511/6729=0,181 Коэффициент показывает какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности. Этот показатель не претерпел значительных изменений, что характеризует стабильность и устойчивость предприятия.

Коэффициент устойчивости финансирования

Куф = СК + ДП / ВА + ТА

где ТА - текущие активы

К уф. Нач.г. = 6501 / 10533 = 0,617

Куф кон.г. = 6729/9410 = 0,725

Этот коэффициент показывает какая часть активов финансируется за счет собственных источников и долгосрочных пассивов.

Эта доля достаточно велика и благоприятным является тот момент, что она к концу года увеличилась ( только 28,5% активов сформированы за счет заемных краткосрочных источников).

Коэффициент реальной стоимости имущества Кр.

Кр = Ри / ВБ ,

где Ри - суммарная стоимость основных средств, сырья, незавершенного производства и хозяйственного инвентаря.

Ри на начало года = 5692+377+196= 6265

Кр = 6265/10533=0,5947

Ри на конец года = 5511+376+121= 6008

Кр = 6008/9410=0,638

Коэффициент отражает долю в составе активов имущества, обеспечивающего основную деятельность. Его увеличение так же благоприятно характеризует финансовую устойчивость.

В анализе финансового состояния нельзя обойти показатели рентабельности:

Общая рентабельность Rоб.

Rоб = общая прибыль / активы

Rоб на начало года = 1286/10533 = 0,122

Rоб на конец года 797/9410 = 0,0846

По итогам текущего года эффективность использования имущества снизилась. Далее проанализируем изменения рентабельности продаж

Rпр = прибыль от реализации / себестоимость реализованной продукции

Rпр на начало года =2822/22191=0,127

R пр на конец года = 2025/23805 = 0,085

Как видно, рентабельность от обычной деятельности также значительно снизилась. Так на один рубль выручки в 2003 году приходится только 8,5 копеек прибыли, а в 2002 году - приходилось 12,7 копеек.

Проанализировать эффективность использования собственного капитала позволит рентабельность собственного капитала.

Rск = чистая прибыль / СК

Rск на начало года = 815/6729=0,1211

Rск на конец года = 242/6501=0,037

Использование собственного капитала принесло в отчетном году значительно меньше прибыли, чем в прошлом.

Таким образом, проведя анализ финансового состояния предприятия можно сделать следующие выводы:

- за текущий год доля собственных средств в источниках финансирования предприятием увеличилась, что характеризует финансовую устойчивость предприятия с положительной стороны.

- показатели ликвидности на конец отчетного периода снизились, и соответственно упала платежеспособность предприятия.

- рентабельность предприятия также снизилась, что говорит о снижении эффективности управления; за отчетный 2003 год значительно сократилась рентабельность реализованной продукции, себестоимость увеличилась в большей степени, чем выручка от реализации.

- предприятие находится в кризисном состоянии и в течении 6 месяцев не сможет восстановить платежеспособность.

Далее проанализируем эффективность использования капитала, для того чтобы найти резервы снижения себестоимости.

## 2.4. Анализ использования капитала.

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта в значительной мере обуславливается его производственной деятельностью. Поэтому при анализе финансового состояния предприятия следует дать оценку его производственному потенциала и эффективности использования капитала. Под эффективностью использования капитала понимается величина прибыли, приходящаяся на один рубль вложенного капитала. Эффективность капитала - комплексное понятие, включающее в себя использование оборотных средств, основных фондов, нематериальных активов. Поэтому анализ эффективности капитала проводится по отдельным его частям, а затем делается сводный анализ.

#### 2.4.1. Эффективность использования оборотных средств

Оборачиваемость оборотных средств исчисляется продолжительностью одного оборота в днях или количеством оборотов за отчетный период (коэффициент оборачиваемости). Продолжительность одного оборота в днях представляет собой отношение суммы среднего остатка оборотных средств к сумме однодневной выручки от реализации за анализируемый период:

А = О\*360 / Т,

где А - оборачиваемость оборотных средств, дн.;

О - средний остаток оборотных средств, млн. руб.;

360 - количество дней в анализируемом периоде;

Т - выручка от реализации продукции за анализируемый период, млн. руб.

Коэффициент оборачиваемости средств (К0) характеризует размер выручки от реализации в расчете на один рубль оборотных средств. Он определяется как отношение суммы выручки от реализации продукции к среднему остатку оборотных средств:

К0 = Т / О

Коэффициент оборачиваемости средств - это фондоотдача оборотных средств. Рост его свидетельствует о более эффективном использовании оборотных средств. Коэффициент оборачиваемости одновременно показывает число оборотов оборотных средств за анализируемый период и рассчитывается по формуле

К0 = 360 / А ,

где А - оборачиваемость оборотных средств, дн..

Важным показателем эффективности использования оборотных средств является также коэффициент загрузки средств в обороте (КЗ). Он характеризует сумму оборотных средств, авансируемых на один рубль выручки от реализации продукции и определяется по формуле

КЗ = О / Т \*100

Коэффициент загрузки средств в обороте (КЗ) есть величина, обратная коэффициенту оборачиваемости средств (К0). Чем меньше коэффициент загрузки средств, тем эффективнее используются оборотные средства.

На основе изложенного материала рассчитаем названные показатели по "Биробиджанского отдела ДЦРС" и представим их в табл. 2.5.

Таблица 2.5.

Анализ оборачиваемости оборотных средств “Биробиджанского отдела ДЦРС "

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2002 | 2003 | Изменение(+/-) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  Выручка от реализации продукции, тыс. руб. | 25013 | 25830 | +817 |
| Количество дней анализируемого периода | 360 | 360 | - |
|  Однодневная выручка, т. руб. |  69,48 | 71,75 | +2,27 |
| Средний остаток оборотных средств, тыс. руб. |  6845,6 | 7364,5 | +518,9 |
|  Продолжительность одного оборота, дней | 98,52 | 102,64 | +4,12 |
| Коэффициент оборачиваемости, обороты |  3,65 | 3,51 | -0,14 |
| Коэффициент загрузки средств в обороте, коп |  27,37 | 28,51 | +1,14 |

За анализируемый период в "Биробиджанском отделе ДЦРС" оборачиваемость средств значительно снизилась. Так, в 2003 году увеличился период оборота в днях и соответственно сократилось количество оборотов в году. Это говорит о снижении эффективности использования оборотных средств на предприятии в последний год.

Замедление оборачиваемости оборотных средств отрицательно сказалось на финансовом состоянии предприятия, так как в оборот дополнительно были вовлечены денежные средства в размере 294,46 тыс. руб. (1,14 \* 25830/100).

Таким образом, можно сказать, что в "Биробиджанском отделе ДЦРС" в последнее время наблюдается постоянное снижение эффективности использования оборотных средств. Это, естественно, сказывается (причем отрицательно) на результатах производственно-хозяйственной деятельности предприятия и на его финансовом состоянии. Что, в свою очередь, обуславливает необходимость разработки мероприятий, направленных на повышение эффективности использования оборотных средств и улучшение финансового положения в целом. Здесь следует также отметить и тот факт, что за последние годы сократился уровень покупательного спроса населения и это привело к снижению товарооборота в натуральном выражении.

Эффективность использования основных фондов характеризуется такими показателями как фондоотдача и фондоемкость. Уровень фондоотдачи основных средств показывает, сколько было получено выручки на один вложенный рубль стоимости основных фондов. Чем выше уровень фондоотдачи, тем эффективнее используются основные фонды. Фондоемкость - величина, обратная фондоотдаче. Она характеризует затраты основных средств, авансированных на один рубль выручки от реализации продукции. Рассчитаем показатели фондоотдачи и фондоемкости, которые сложились в "Биробиджанском отделе ДЦРС"(табл. 2.6).

Таблица 2.6

Анализ эффективности использования основных фондов в "Биробиджанском отделе ДЦРС"

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2002 | 2003 | Темпы роста, % |
| Выручка, тыс. руб. | 25013 | 25830 | 817 |
| Среднегодовая стоимость основных фондов, млн. руб. | 12036 | 12018 | -18 |
| Фондоотдача основных фондов | 2,082 | 2,15 | 0,068 |
| Фондоемкость | 0,48 | 0,47 | -0,01 |

Фондоотдача основных средств в 2003 году не претерпела существенных изменений, она даже немного возросла. Это изменение можно объяснить тем, что на увеличение выручки повлияла инфляция, а стоимость основных средств осталась на прежнем уровне. Можно рассчитать фондоотдачу при условии если бы инфляции не было. Примем уровень инфляции в 2003 году равной 14 %. Тогда фондоотдача в 2003 составила бы 1,85, что значительно ниже уровня 2002 года.

Перед предприятием встает вопрос о целесообразности принятия мер по улучшению использования основных фондов.

Проведенный в данной главе анализ позволяет сделать следующие выводы:

- за исследуемый период возросли издержки предприятия, их рост произошел в большей степени, чем рост выручки от реализации; это привело к снижению прибыли предприятия;

- анализ использования имущества, которым располагает предприятия показал, что оно используется не эффективно, это же наблюдение касается использования основных средств и персонала;

- снижение уровня доходов населения не позволяет поднять цены на товары и реализуемую продукцию и поэтому перед предприятием встает вопрос о снижении затрат.

Ниже будут рассмотрены пути финансового оздоровления предприятия.

Основные мероприятия по финансовому оздоровление предприятия "Биробиджанский отдел ДЦРС" должны строиться по следующим направлениям:

- учитывать спрос и потребности населения

- снизить период оборота товарно-материальных ценностей и готовой продукции предприятия.

- оптимизировать численность работников предприятия

-повысить эффективность использования торговых площадей

улучшить качество выпускаемой продукции

обновить и расширить ассортимент готовой продукции

- установить контроль за сроками образования дебиторской задолженности.

## 2.5. Мероприятия, направленные на улучшение продукции и удовлетворение спроса потребителей.

Целью, которую преследует предприятие, в нашем случае, является совершенствование объемов покупательного спроса и количества продукции, производимое на предприятии в момент анализа.

Так, объемы производства хлебозавода, входящего в состав "Биробиджанского отдела ДЦРС" в 2003 году снизились в связи со снижением спроса на продукцию. В данном направлении необходимо улучшать качество и расширить ассортимент и при этом нельзя увеличивать затраты на производство.

Каким же образом, необходимо проводить формирование ассортиментной политики - определение оптимальной товарно-групповой структуры, соответствующей спросу населения и обеспечивающей достижение избранной цели.

1. Исследуемое предприятие ежегодно сталкивается с необходимостью выбирать товары для реализации из большого количества наименований. При этом, чем более разнообразным будет ассортимент, тем полнее будет удовлетворен спрос населения, т. е. покупатель заинтересован в возможности широкого выбора товаров или услуг. И в то же время необходимо обеспечить выгодность продаж. Это означает, что целесообразно обеспечить взвешенный подход при выборе поставщиков, определении оптимальной партии и цены закупки товаров, установлении обоснованной торговой надбавки, расходовании средств на осуществление коммерческой деятельности.

Размер чистой прибыли, которую должно получить предприятие при осуществлении торговой деятельности, можно определить по формуле

 *ЧП = (Цр - Цз) x К х (100 - НДС) - ИОК х ( 100 - Сп) ,*

 *100*

где ЧП — чистая прибыль; Цр — цена реализации: Цз — цена закупки; К — количество закупленного товара; НДС — налог на добавленную стоимость; ИОК — затраты, связанные с осуществлением коммерческой работы; Cп — средний уровень налогов и обязательных платежей в процентах к балансовой прибыли.

Выгодная закупка товаров, к примеру, сама по себе не означает еще высокой рентабельности. Поэтому важно обеспечить правильную сбытовую политику непосредственно в магазине, т. е. разместить товар так, чтобы он принес больше прибыли. Все товары условно делятся на три группы: высокого, среднего и низкого уровня рентабельности. Рациональное размещение товаров с учетом вышесказанного позволяет максимизировать прибыль и минимизировать затраты.

Приведем такой пример. Сравнительный анализ реализации двух популярных видов напитков в магазине № 45 ст. Ин, позволяет выявить уровень доходов на один квадратный метр торговой площади (оценка прямой прибыльности товара). Первоначальный анализ (см. таблицу 2.7.), поскольку напиток “Пепси” дает большую массу прибыли, а его запасы быстро оборачиваются, приводит к заключению, что рентабельность продаж “Пепси” выше, чем “Спрайт”.

Таблица 2.7.

Сравнительный анализ прибыли по двум видам продукции

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | Кол-во реализованной продукции (Рпр) | Цена реализации (Цр) | Себестоимость 1 бут. (Цз) | Сумма прибыли(ПР). |
| «Пепси» | 404 бут. | 30р. | 24р. | 2424 р. |
| «Спрайт» | 348 бут. | 30р. | 26р. | 1392р. |

*ПР = (Цр. – Цз) х Рпр.*

Однако сравнение прибыли в расчете на 1 м2 торговой площади позволяет сделать обратный вывод. Рентабельность напитка “Спрайт” выше. Наращивание массы прибыли при продаже последнего сдерживается недостаточным выделением для него экспозиционной площади, что и предопределило ее потерю.

Увеличению прибыли предприятия будет способствовать рост продажи товаров, обусловленный ростом числа новых покупателей, объемов покупок постоянными клиентами, снижением цен и стоимости самого процесса реализации.

2. В свою очередь, такая возможность прироста товарооборота зависит от уровня организации торговли, степени внедрения маркетинга, эффективности управленческих решений.

В частности, новых покупателей можно привлечь более совершенной, чем у других предприятий, выкладкой товаров, хорошей рекламой и пропагандой, высокой репутацией и специализацией предприятия, дополнительными торговыми услугами (торговля с лотков), более низкими ценами (при том же качестве продукции), легкостью приобретения (отсутствие очередей, широкий выбор товаров и т. п.), предложением покупателям товаров с учетом их покупательских привычек.

Можно предложить осуществление мелко - розничной торговли продовольственными и непродовольственными товарами несложного ассортимента через специально оборудованные приспособления для развозной и разносной торговли с ручных тележек и цистерн ( при продаже кваса, напитков), с лотков, из корзин, а также при продаже газет и журналов, торговле в киосках мороженым, табачными изделиями. Этот шаг обоснован тем, что Постановлением Правительства РФ от 30.07.93 №745 (с учетом изменений и дополнений) определен перечень отдельных категорий предприятий, которым в силу специфики своей деятельности либо особенностей местонахождения разрешено производить денежные расчеты с населением без применения ККМ. К таким предприятиям, можно отнести и наше.

## 2.6.Мероприятия, направленные на реализацию внутренних и внешних резервов

В современных условиях предприятие должно надеяться, в первую очередь, на свои внутренние резервы и возможности.

Первым антикризисным шагом должна являться программа срочных мер. Ее главной задачей является остановить дальнейшее сползание в кризис. Она должна предусматривать следующие основные направления:

Поиск нестандартных источников пополнения оборотных средств;

Ориентация производства на конкретного потребителя;

Создание службы маркетинга и формирование маркетинговой политики;

Минимизация издержек предприятия.

1. Проведенный во второй главе анализ показал, что фондоемкость предприятия" Биробиджанский отдел ДЦРС" составляет 47 - 48 %. Это значит, что даже при незначительном сокращении затрат на содержание основных фондов произойдет существенная экономия на издержках предприятия. В этом направлении целесообразным является оценить необходимость в торговых площадях и овощехранилищах и излишнее сдать в аренду или продать.

Таблица 2.4.

Исходные данные для анализа рентабельности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Обозначение | До внедрения мероприятия | После внедрения |
| Прибыль от реализации, т.руб. | П | 2025 |  - |
| Амортизац. т.руб в год | А | 159, 28 |  |
| Доля S, сдаваемая в аренду (%) |  |  -  | 30% |
| Рентабельность (%)  | Rпр. | 8,5 | 8,7 |

Так, в 2003 году стоимость основных производственных фондов составила 12018 тыс. руб, из них здания и сооружения - 7964 тыс. руб. Норма амортизации зданий - 2%. Это составляет 13,27 тыс. руб. в месяц или 159,28 т.р. в год. При сдаче в аренду лишних торговых площадей предприятия, даже при арендной плате в размере амортизации, предприятие сможет снизить издержки обращения.

При инвентаризации имущества определили, что 30% площадей предприятия Биробиджанского отдела ДЦРС можно сдать в аренду. Это приведет к снижению затрат предприятия и позволит достигнуть следующего показателя рентабельности:

*Rпр= 2025+ (159,28 \* 30%) = 2025 +47,78 = 2072,78 =0,087*

 *23805 - (159,28 \* 30%) 23805 - 47,78 23757,22*

Таким образом, эффективное использование основных производственных фондов позволяет увеличить рентабельность на 0,2%. Так как до предполагаемого введения мероприятия (R) составляла 8, 5% (8,7% - 8,5% = 0,2%).

Необходимо также, рассмотреть возможность продажи ряда объектов недвижимости по периметру предприятия, главным образом административных зданий, которыми прежде, предприятие было просто “перегружено”. Цель - погашение долгов, необходимость набрать производственные обороты и скорость.

При продаже излишних 30% площадей предприятие может получить единовременно крупную сумму средств и вложить их в оборотные средства и одновременно снизить расходы по содержанию помещений. Так, остаточная стоимость излишних площадей составляет 1171,6 тыс. руб. Ежегодно ДЦРС расходует на их содержание порядка 180 тыс. руб. (амортизация, отопление, освещение, ремонт, уборка и т.д.). Даже если предприятие не получит прибыли от реализации площадей, то есть, реализует их по остаточной стоимости, оно сэкономит 180 тыс. руб. в год на снижении затрат. Поэтому необходимо выбрать продажу лишних площадей.

2. Предлагается рассмотреть возможность экономии на трудовых ресурсах. При снижении выпуска продукции на хлебозаводе численность персонала не претерпела изменений. Стоит рассмотреть вопрос о сокращении персонала предприятия.

 Таблица исходных данных для расчета

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Обозначение | До внедрения | После внедрения |
| Численность персонала (чел) | Чп | 530 | 350 |
| Средняя зар. плата (руб). |  |  -  | 2248,46 |
| Экономия по зар. плате (руб) |  | 26981,52 |  |

Согласно проведенному анализу, численность персонала составляет 530 человек. Рассмотрим возможность сокращения численности персонала на 180 человек.

При средней заработной плате 2248,46 руб в месяц сокращение численности на одного человека даст экономию на заработной плате в размере 26981, 52руб. , и 9605,42 руб. на едином социальном налоге. Следовательно, при сокращении 180 человек экономия на заработной плате составит: 26981, 52руб \* 180 чел. = 4856673,6 руб. , а на едином социальном налоге экономия составит: 9605,42руб. \* 180 чел. = 1728975,6 руб.

3. Оптимизация поставок сырья и материалов также позволяет улучшить финансовое состояние предприятия.

Изучение поставщиков сырья проводится с целью выявления наиболее выгодных по критерию "цена на складе изучаемого предприятия". Это связано с тем, что отпускные цены у различных производителей отличаются одна от другой. Но выбирать сырье только по отпускной цене ошибочно, поскольку она существенно увеличивается за счет стоимости транспортировки от склада поставщика до склада изучаемого предприятия. Таким образом, повысить эффективность производства можно за счет формирования четкой снабженческой политики.

Предприятие имеет 3 больших овощехранилища, которые можно использовать под склады. Это позволит закупать сырье и материалы большими партиями и пользоваться системой оптовых скидок. Такой подход позволит снизить затраты на материалы, учитывая увеличение затрат на хранение. При этом можно сократить транспортные расходы на перевозку тонного сырья (мука).

Исходные данные для анализа

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Обозначение | До внедрения | После внедрения |
| Стоимость 1кг. Муки при покупке мелкими партиями (руб) | Пм | 6,5 |  |
| Стоимость 1кг. Муки при покупке крупными партиями (руб) | КПм | 5,6 |  |
| Естественная убыль муки | S | 0, 01 |  |

Так, стоимость 1 кг. муки при закупки мелкими партиями (5000 – 1000 кг.) составляет 6,5 рублей. При увеличении объема закупки оптовые предприятия делают скидки, цена за 1 кг. Муки снижается до 5 руб. 60 коп.

Затраты на разгрузку остаются на прежнем уровне, так как потребность в муке на предприятии не меняется. Согласно норм, естественная убыль муки составляет 0,01% в день. Производя следующее расчеты, получим процент снижения затрат на муку:

Месячная потребность в муке составляет 20 тыс. кг., то есть ранее завоз муки осуществлялся несколько раз в месяц. Согласно нашему предложению должно завозиться за раз 100 тыс. кг. муки.

Рассчитаем затраты до и после осуществления крупнооптовых закупок:

*Зо=20000 \* 6,5=130000 руб.*

*З1=20000 \* 5,6=112000 руб.*

При этом 80000 кг. продолжают хранится на складе. Естественная убыль муки составит: 80000 \* 0,01 \* 30 дн. =240 к.

Стоимость убыли 1344 руб. Снижение затрат = 130000-112000-1344=16656, что в процентах составит 16656 / 130000 \* 100% = 12,8%

Таким образом, необходимы меры по расширению поставки товаров от местных поставщиков, рационализация путей и форм товародвижения.

Так, предприятие в год использует для производства хлебобулочных изделий 30 тонн муки. На данный момент мука закупается в Хабаровском крае. Однако, в 2002 году Биробиджанский предприниматель Давидович наладил помол муки в г.Биробиджане и ДЦРС желательно заключить контракт с ним. Это позволит значительно снизить затраты на транспортные расходы.

4. При поставке муки, крупы, масла животного и некоторых других товаров в расфасованном виде поставщики взимают с магазинов наценку за их предварительную расфасовку. В связи с этим увеличение или уменьшение объема поставки товаров в расфасованном виде оказывает определенное влияние на валовой доход.

На оптовых базах 1 кг. фасованной крупы ( риса) стоит 9 руб. (при фабричной расфасовке). При продаже риса в мешках стоимость одного килограмма составляет 8,3 руб.( при мелкооптовой продаже).

Заработная плата фасовщика составляет 2,3 тыс. руб. Если учесть, что на расфасовку мешка риса уходит 1 час, то стоимость расфасовки составит: 2300 / 20 дн. / 8 =14,38 руб. С начислениями на оплату труда стоимость расфасовки составит 19,49 руб.

Таким образом, снижение затрат от данного мероприятия составит:

*9 \* 50 -8,3 \* 50-19,49 \* 100%=450-415-19,49 \*100% =3,45%*

*9\*50 450*

Поэтому необходимо, закупать нерасфасованный товар и проводит расфасовку собственными силами.

Последующие действия (по выполнению на практике рекомендованных мероприятий) должны показать возможность и, наоборот, невозможность при складывающихся внешних тенденциях и потенциале предприятия рассчитывать на оздоровление Биробиджанского отдела ДЦРС путем использования лишь внутренних ресурсов и без значительной перестройки работы предприятия. При невозможности оздоровления путем гладкого реформирования и с учетом представленных вариантов стратегии предприятия ставится вопрос о возможных проектах финансового оздоровления, включающих частичное или полное перепрофилирование предприятия.

Бизнес-планы финансового оздоровления предприятий представляют собой описания стратегии финансового оздоровления. Их задача – определить основные направления работ и ожидаемую общую эффективность. Для потенциальных инвесторов такие бизнес-планы служат ориентирами при выборе объектов инвестирования, для самих предприятий – основой для разработки более конкретных плановых документов: планов маркетинга, производственных планов, графиков работ и т. д.

Разработка бизнес-планов финансового оздоровления аналогична известной задаче определения стратегии предприятия, но в специфических условиях, когда негативные тенденции не были своевременно вскрыты и каким-либо образом нейтрализованы, в результате чего предприятие попало в долговую яму, а негативные моменты различных сторон деятельности предприятия оказались запущенными.

Ниже приводится примерный перечень мероприятий по оздоровлению исследуемого предприятия, порядок их выполнения:

1. Расширение рынков сбыта.

2.Маркетинговый анализ и поиск партнеров.

3. Формирование инфраструктуры обслуживания рынков сбыта.

4. Продажа объектов недвижимости.

6. Возвращения долгов от платежеспособных дебиторов.

7.Постановка современного бухучета.

8.Отработка схем внутренних расчетов.

9. Приведение штатного расписания к реальным потребностям.

10. Приведение в соответствие юридических взаимоотношений с поставщиками и потребителями.

11. Создание механизма с целью предотвращения невозвратных дебиторских задолженностей.

12. Адаптационная программа для персонала.

13. Отбор претендентов на управленческие должности.

14. Подготовка управленцев в процессе практической деятельности.

15. Формирование управления подразделениями.

16. Отбор специалистов для переподготовки.

17. Создание условий для внедрения на новые рынки.

18. Разработка мероприятий для повышения качества обслуживания потребителей.

Таким образом, стратегия финансового оздоровления включает в себя как план кардинальных перемен в деятельности предприятия (частичного или полного перепрофилирования), так и решение проблемы накопленных долговых обязательств.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Во всем мире давно и практически всеми признано, что банкротство – обязательный атрибут рыночных отношений, несущий в себе оздоровительное начало и позволяющий осуществлять структурные изменения и перераспределение капитала от нерентабельных производств и не умеющих правильно распорядиться своим имуществом собственников в более эффективные сферы экономики, к более подготовленным к работе в условиях жесткой конкуренции людям.

Таким образом, решение научной задачи по финансовому оздоровлению предприятия на сегодняшний день очень актуальна. Особенно эта проблема касается крупных предприятий, с разветвленной инфрастуктурой. Таким предприятием, является Биробиджанский отдел Дорожного снабжения, на примере которого и была рассмотрена проблема финансового оздоровления.

Первоначально, на основании намеченной цели и задач в исследовании была проведена работа по теоретическому изучению проблемы финансового оздоровления предприятия.

Исходя из анализа теоретических источников было определено понятие кризиса, как процесса протекающего на предприятии и ограниченного во времени. Далее показаны мероприятия способствующие оздоровлению предприятия.

Анализ послужил созданию методологии финансового оздоровления предприятия ГУН “Биробиджанского отдела дорожного центра рабочего снабжения” Дальневосточной железной дороги МПС РФ.

Теоретические выводы, послужили базой для создания методики финансового оздоровления предприятия. На их основе разработаны направления совершенствования управления предприятием. Основными из них в Биробиджанском отделе “ДЦРС” признаны 2 пути:

- мероприятия, направленные на улучшение продукции и эффективное удовлетворение спроса потребителей;

- мероприятия, направленные на реализацию внутренних и внешних резервов предприятия.

- мероприятия по снижению затрат (сдача помещений находящихся на территории предприятия в аренду, а также продажа излишних площадей, закупка крупных партий, не расфасованной продукции, сокращение численности персонала).

Главным итогом практического использование этих рекомендаций, должна стать финансовая стабилизация предприятия.

# Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 21 октября 1994 года № 51- ФЗ.
2. О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применения к ним специальных процедур: Указ Президента РФ от 14 июня 1992 года № 623
3. О мерах по реализации законодательных актов о несостоятельности (банкротстве) предприятий: Указ Президента РФ от 24 декабря 1993 г. № 2264 // Предпринимательство. Серия: поддержка и банкротство предприятий. – М.: Полиэкс, 1994. – Вып. 1. – С. 43 – 46.
4. О некоторых мерах по реализации решений об обращении взыскания на имущество организаций: Указ Президента РФ от 14 февраля 1996 г. № 199 // Нормативно – методические материалы о несостоятельности (банкротстве) предприятий. – М.: ФСДН, 1998. – С. 2 –11.
5. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный Закон от 26 октября 2002 г. // Нормативно – методические материалы о несостоятельности (банкротстве) предприятий. – М.: ФСДН, 2003. – С. 12 – 85.
6. Аналитическая записка об итогах социально-экономического развития ЕАО за 1997 год и прогноз на 1998 год: Управление экономики Правительства ЕАО. – 1998 – г. Биробиджан.
7. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоравлению/ Под ред.Иванова Г.П.-М.: Закон и право, 1995.
8. Антикризисное управление: Учебник/Под ред. Э.М.Короткова.-М.: ИНФРА-М,2000.-432с.
9. Антикризисное управление:Уч. пос./Под ред. Э.С.Минаева, В.П.Панагушина.-М.:ПРИОР,1998.-432с.
10. Антикризисный менеджмент./Под ред. А.Г.Грязновой.-М.:ЭКСМО,1999.
11. Балабанов И.Т., Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта: - М.: Финансы и статистика, 1994.
12. Банкротство предприятий / Сборник нормативных документов с комментариями.- М.: Бизнес-информ, 1996.
13. Банкротство/Под ред. С.А.Подзорова.-М.:Экзамен,2001.-544с.
14. Беляев С.Г., Кошкин В.И. Теория и практика антикризисного управления. – М.: Закон и право, Издательское объединение “ЮНИТИ”, 1996. – 467с.
15. Введение в специальность "Антикризисное управление": Учеб. пос./ Новоселов Е.В.,Романчин В.И.,Тарапанов А.С.,Харламов Г.А.-М.:Дело,2001.
16. Говтань О. Дж., Панфилов В.С. Медкова А.А. Платежно-расчетный кризис в экономике России (причины, последствия, подходы к преодолению) // Проблемы прогнозирования. – 1995. – № 1. – С. 3 – 17.
17. Гурков И., Авраамова Е. Стратегии выживания промышленных предприятий в новых условиях. //Вопросы экономики. 1995. - №6. –С.23
18. Иванов Г.П. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению. – М.: Закон и право, “ЮНИТИ”, 1995. – 317с.
19. Ковалев А.П. Диагностика банкротства. - М. Финстатинформ, 1995.
20. Коллас Бернал. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы:Уч.пос. для высш. уч. зав./Пер. с франц.под ред. проф. Я.В.Соколова.-М.:Финансы: ЮНИТИ,1997.-576с.
21. Лосев В.С. Производственный потенциал: оценка, управление.-Хабаровск:РИОТИП,1998.-240с.
22. Макаров А., Мизиковский Е. Оценка баланса и несостоятельности предприятия. //Бухгалтерский учет.- 1996. - №3. –С.13
23. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса: Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12 августа 1994 г. № 31 – р. // Нормативно – методические материалы о несостоятельности (банкротстве) предприятий. // Экономика и жизнь. 1994. Вып. 16 (48). С. 94 – 124.
24. Постышев В. Финансовое оздоровление по рыночным рецептам // Экономика и жизнь. – 1997. – № 43.
25. Промышленность России: Антикризисные стратегии предприятий/ под ред. Сергеева Д.Н.- СПб.: Корвус, 1996.
26. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой, /Под. ред. Градова А.П. - СПб.: Спец. Литература, 1996.
27. Фетисов Г. Антикризисное управление: опора на свои силы // Экономика и жизнь. – 1997. – № 52.
28. Шепеленко Г.И. Антикризисное управление производством и персоналом:Учеб. пос. для высших уч. зав./Шепеленко Г.И.-Ростов н/Д:МАРТ, 2001
29. Шеремет А. Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1996.