СОДЕРЖАНИЕ

стр.

**ВВЕДЕНИЕ**  5

**ЧАСТЬ I.** **ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ, ИНФОРМАЦИОННАЯ**

**БАЗА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА** 7

**Глава 1. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ 7**

**1.1.** Функции и принципы организации финансов

предприятия 7

**1.2.** Система управления финансами на предприятии 8

**Глава 2.** **МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДАННЫХ УЧЕТА И**

**ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**  11

2.1.Финансовая отчетность в системе финансового

менеджмента 11

2.2. Основные показатели учета и отчетности, используемые

финансовом менеджменте 13

2.3. Основные финансовые показатели отчетности 22

2.3.1. Коэффициенты ликвидности 23

2.3.2. Коэффициенты деловой активности 26

2.3.3. Коэффициенты платежеспособности 28

2.3.4. Коэффициенты рентабельности 29

2.3.5. Коэффициенты рыночной активности предприятия 33

**ЧАСТЬ II.** **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ**

**ПРЕДПРИЯТИЯ В ДИНАМИКЕ**  35

**Глава 1.** **СТРУКТУРА, НАПРАВЛЕННОСТЬ**

**ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**  35

1.1. Описание золотодобывающей отрасли в Амурской

области 35

1.2. Структура управления предприятием золотодобычи

ООО АС “Ника” 36

**Глава 2**. **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**ООО АС “НИКА” в 1996 - 1997 гг**. 37

2.1. Оценка структуры имущества и источников его

образования 37

2.2. Анализ ликвидности и платежеспособности 40

2.3. Анализ деловой активности 43

2.4. Анализ рентабельности 45

2.5. Операционный анализ предприятия и его использование для

краткосрочного прогнозирования 46

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**  50

**ПРИЛОЖЕНИЯ**  53

Приложение 1. Баланс ООО АС “Ника” на 31 декабря

1997 г. 54

Приложение 2. Отчет о финансовых результатах

ООО АС “Ника” 57

Приложение 3.

Таблица 1.Динамика актива ООО АС “Ника” 58

Таблица 2.Динамика собственного и заемного капитала

ООО АС “Ника” 58

Таблица 3. Динамика доходов и расходов ООО АС “Ника” 59

Таблица 4. Динамика ликвидности ООО АС “Ника” 60

Таблица 5. Динамика платежеспособности (структуры

капитала) ООО АС “Ника” 61

Таблица 6. Динамика деловой активности ООО АС “Ника” 62

Таблица 7. Динамика рентабельности ООО АС “Ника” 63

Таблица 8. Динамика порога рентабельности, запаса

финансовой прочности и силы воздействия операционного

рычага 64

Приложение 4. Краткосрочный финансовый

прогноз на 1998 г. 65

Приложение 5.

Таблица 1.Некоторые показатели, рекомендуемые для

аналитической работы 66

Таблица 2. Состояния показателей первого класса 69

Таблица 3. Сопоставление состояний показателей первого

и второго класса 70

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**  72

**ВВЕДЕНИЕ**

Рыночная экономика в Российской Федерации набирает все большую силу. Вместе с ней набирает силу и конкуренция как основной механизм регулирования хозяйственного процесса. Конкурентоспособность любому хозяйствующему субъекту может обеспечить только правильное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящихся в его распоряжении.

В сегодняшних условиях для большинства предприятий характерна реактивная форма управления финансами, т.е. принятие управленческих решений как реакции на текущие проблемы.

При разработке эффективной системы управления финансами постоянно возникает основная проблема совмещения интересов развития предприятия, наличия достаточного уровня денежных средств для проведения указанного развития и сохранения высокой платежеспособности предприятия. От того, насколько эффективно и целесообразно финансовые ресурсы трансформируются в основные и оборотные средства, а также в средства стимулирования рабочей силы, зависит финансовое благополучие предприятия в целом, его владельцев и работников. Финансовые ресурсы в этих условиях приобретают первостепенное значение, поскольку это - единственный вид ресурсов предприятия, трансформируемый непосредственно и с минимальным временным интервалом в любой другой вид ресурсов. Таким образом, финансовый менеджмент как одна из основных функций аппарата управления приобретает ключевую роль в условиях рыночной экономики.

Признаками успешного финансового управления можно назвать целую систему целей: выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы; избежание банкротства и крупных финансовых неудач; рост объемов производства и реализации; максимизация прибыли; минимизация расходов; обеспечение рентабельной деятельности и т.д.

Управление оборотными средствами, дебиторской и кредиторской задолженностью, начислениями и другими средствами краткосрочного финансирования, - именно в этом направлении наиболее ярко проявляется основная проблема управления финансами.

Умелая экономическая стратегия, рациональная политика в области финансов позволяют предприятию сохранять в течение многих лет деловую активность, прибыльность и высокую репутацию надежного партнера. В условиях рыночной экономики ведущая роль принадлежит именно финансовому анализу, благодаря которому можно эффективно управлять финансовыми ресурсами. Финансовый анализ - многоцелевой инструмент. С его помощью принимаются обоснованные финансовые решения, оцениваются имеющиеся у предприятия ресурсы, выявляются тенденции в их использовании, вырабатываются прогнозы развития предприятия на ближайшую и отдаленную перспективу.

Предприятие, на котором серьезно поставлена аналитическая работа, способно раньше распознать надвигающийся кризис, оперативно отреагировать на него и с большей вероятностью избежать "неприятностей" или уменьшить степень риска.

Стремясь решить конкретные вопросы и получить квалифицированную оценку финансового положения, руководители предприятий все чаще начинают прибегать к помощи финансового анализа. При этом они рассчитывают получить конкретное заключение о достаточности платежных средств, нормальных соотношениях собственного и заемного капитала, скорости оборота капитала и причинах ее изменения, типах финансирования тех или иных видов деятельности.

Основными компонентами финансового анализа деятельности предприятия являются: анализ бухгалтерской отчетности, расчет финансовых коэффициентов.

Качество финансового анализа зависит от применяемой методики, достоверности данных бухгалтерской отчетности.

В данном дипломном проекте рассматриваются современные методы и приемы финансового анализа. Применительно к вполне благополучному предприятию они имеют профилактическое значение, т.к. позволяют выявить возможную опасность для экономического "здоровья" этого предприятия. В то же время использование этих методов по отношению к неплатежеспособному предприятию способствует принятию правильного решения по преодолению возникшего кризисного состояния.

В работе приведена методика оценки степени платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Среди множества управленческих решений, принимаемых менеджерами на предприятиях, главным является решение об объемах производства продукции. В аналитической части проекта определяется так называемая "точка безубыточности", или критический объем производства, ниже которого производство становится низкорентабельным или вообще убыточным. Показатель "запаса финансовой прочности" показывает, какое снижение выручки от реализации может выдержать предприятие без серьезной угрозы для своего финансового положения.

Анализ финансового состояния предприятия в динамике проводился по предприятию золотодобычи Артели старателей "Ника" Амурской области за 1996-1997гг.

**ЧАСТЬ I. Основные понятия. Информационная база финансового менеджмента**

**Глава1. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**1.1. Функции и принципы организации финансов предприятия**

Что такое финансы предприятия? Большинство, не задумываясь, ответят что это его денежные средства. Действительно, по своему происхождению финансы являются денежными отношениями. Однако не все денежные отношения относятся к финансам.

Денежные отношения превращаются в финансовые, когда движение денег приобретает известную самостоятельность: в результате производства товаров и их реализации формируются денежные доходы (финансовые ресурсы) предприятий, которые в дальнейшем используются.

**Финансы предприятия** представляют собой денежные отношения, связанные с формированием и распределением финансовых ресурсов. Формируются финансовые ресурсы за счет таких источников, как: собственные и приравненные к ним средства (акционерный капитал, паевые взносы, прибыль от основной деятельности, целевые поступления и др.); мобилизуемые на финансовом рынке как результат операций с ценными бумагами; поступающие в порядке перераспределения.

Финансы предприятия обеспечивают кругооборот основного и оборотного капитала и взаимоотношения с государственным бюджетом, налоговыми органами, банками, страховыми компаниями и прочими учреждениями финансово-кредитной системы.

Процесс функционирования любого предприятия носит циклический характер. В пределах одного цикла осуществляются: привлечение необходимых ресурсов, соединение их в производственном процессе, реализация произведенной продукции и пролучение конечных финансовых результатов. В условиях рыночной экономики происходит смещение приоритетов в объектах и целевых установках системы управления объектом хозяйствования.

В условиях рыночной экономики эффективное управление предполагает оптимизацию ресурсного потенциала предприятия. В этой ситуации резко повышается значимость эффективного управления финансовыми ресурсами. От того, насколько эффективно и целесообразно они трансформируются в основные и оборотные средства, а также в средства стимулирования рабочей силы, зависит финансовое благополучие предприятия в целом, его владельцев и работников. Финансовые ресурсы в этих условиях приобретают первостепенное значение, поскольку это - единственный вид ресурсов предприятия, трансформируемый непосредственно и с минимальным временным отрезком в любой другой вид ресурсов. В той или иной степени роль финансовых ресурсов важна на всех уровнях управления (стратегический, тактический, оперативный), однако особое значение она приобретает в плане стратегии развития предприятия. Таким образом, финансовый менеджмент как одна из основных функций аппарата управления приобретает ключевую роль в условиях рыночной экономики.

Финансы предприятия выполняют три основные функции:

1. формирование, поддержание оптимальной структуры и

наращивание производственного потенциала предприятия;

1. обеспечение текущей финансово-хозяйственной деятельности;
2. обеспечение участия предприятия в осуществлении социальной

политики.

**1.2. Система управления финансами на предприятии**

Любой бизнес начинается с постановки и ответа на следующие три ключевые вопроса:

1. Каковы должны быть величина и оптимальный состав активов предприятия, позволяющие достичь поставленные перед предприятием цели и задачи?
2. Где найти источники финансирования и каков должен быть их оптимальный состав?
3. Как организовать текущее и перспективное управление финансовой деятельностью, обеспечивающее платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия?

Решаются эти вопросы в рамках финансового менеджмента, являющегося одной из ключевых подсистем общей системы управления предприятием.

Организационная структура системы управления финансами предприятия может быть построена различными способами в зависимости от размеров предприятия и вида его деятельности. Главное, что следует отметить в работе финансового менеджера, это то, что она либо составляет часть работы высшего звена управления фирмы, либо связана с предоставлением ему аналитической информации, необходимой и полезной для принятия управленческих решений финансового характера. Вне зависимости от организационной структуры предприятия финансовый менеджер отвечает за анализ финансовых проблем, принятие в некоторых случаях решений или выработку рекомендаций высшему руководству.

Методы финансового управления многообразны. Основными из них являются: прогнозирование, планирование, налогообложение, страхование, самофинансирование, кредитование, система расчетов, система финансовой помощи, система финансовых санкций, система амортизационных отчислений, система стимулирования, принципы ценообразования, трастовые операции, залоговые операции, факторинг, аренда, лизинг. Основу информационного обеспечения системы финансового управления составляет любая информация финансового характера:

1. бухгалтерская отчетность;
2. сообщения финансовых органов;
3. информация учреждений банковской системы;
4. информация товарных, фондовых и валютных бирж;
5. прочая информация.

Техническое обеспечение системы финансового управления является самостоятельным и весьма важным ее элементом. Многие современные системы, основанные на безбумажной технологии, невозможны без применения сетей ЭВМ, персональных компьютеров, функционыльных пакетов прикладных программ.

Фунционирование любой системы финансового управления осуществляется в рамках действующего правового и нормативного обеспечения. Сюда относятся: законы, указы Президента, постановления правительства, приказы и распоряжения министерств и ведомств, лицензии, уставные документы, нормы, инструкции, методические указания и др.

В условиях рыночной экономики финансовый менеджер становится одной из ключевых фигур на предприятии. Он ответственен за постановку проблем финансового характера, анализ целесообразности использования того или иного способа их решения и иногда за принятие окончательного решения по выбору наиболее приемлемого варианта действий. Финансовый менеджер, как правило, - ответственный исполнитель принятого решения, он также осуществляет оперативную финансовую деятельность. Главное ее содержание состоит в контроле за денежными потоками.

Что же является признаком успешного финансового управления? Можно сформулировать целую систему целей:

1. выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы;
2. избежание банкротства и крупных финансовых неудач;
3. лидерство в борьбе с конкурентами;
4. максимизация рыночной стоимости фирмы;
5. рост объемов производства и реализации;
6. максимизация прибыли;
7. минимизация расходов;
8. обеспечение рентабельной деятельности и др.

Наиболее распространенным является утверждение, что фирма должна работать таким образом, чтобы обеспечить максимальный доход ее владельцам

В финансовом менеджменте весь капитал предприятия можно разделить на две части: собственный и заемный.

**Собственный капитал** - капитал, безусловным и исключительным собственником которого является собственник (или собственники) предприятия.

К собственному капиталу следует отнести уставный фонд (акционерный капитал), т.е. первоначальные и последующие вложения собственных средств собственниками, акционерами, и приращение капитала за счет прибыли.

**Заемный капитал** - капитал, которым предприятие владеет лишь определенное время, по окончании которого капитал должен быть возвращен его собственнику с оплатой за временное владение.

В состав заемного капитала кроме взятых у банка кредитов входят также капитал, привлеченный выпуском ценных бумаг (кроме акций), и арендованные предприятием машины, оборудование, здания.

Главное в финансовом менеджменте - правильная постановка цели, отвечающая финансовым интересам объекта управления. Финансовый менеджмент весьма динамичен. Эффективность его функционирования во многом зависит от быстроты реакции на изменения условий финансового рынка, финансовой ситуации, финансового состояния объекта управления. Поэтому финансовый менеджмент должен базироваться на знании стандартных приемов управления, на умении быстро и правильно оценивать конкретную финансовую ситуацию, на способности быстро найти хороший, если не единственный, выход из этой ситуации. В финансовом менеджменте готовых рецептов нет и быть не может.

Известно, что в сегодняшних условиях для большинства предприятий характерна реактивная форма управления финансами, т.е. принятие управленческих решений как реакции на текущие проблемы, или так называемое “латание дыр”. Такая форма управления порождает ряд противоречий между: интересами предприятия и фискальными интересами государства; ценой денег и рентабельностью производства; рентабельностью собственного производства и рентабельностью финансовых рынков; интересами производства и финансовой службы и т.д.

Управление финансами предприятия основывается на анализе финансово-экономического состояния.

**Глава 2. МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДАННЫХ УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

**2.1.Финансовая отчетность в системе финансового менеджмента**

**Финансовая отчетность** - это совокупность форм отчетности, составленных на основе данных финансового учета с целью предоставления пользователям обобщенной информации о финансовом положении и деятельности предприятия, а также изменениях в его финансовом положении за отчетный период в удобной и понятной форме для принятия этими пользователями определенных деловых решений. Финансовый учет, в свою очередь, обобщает данные производственного учета, которые накапливаются и используются компанией для внутреннего пользования.

В условиях перехода к рыночной экономике бухгалтерский учет превращается в инструмент сбора, обработки и передачи информации о деятельности хозяйствующего субъекта.

Финансовая отчетность является связующим звеном между предприятием и его внешней средой. От того, что представлено в финансовой отчетности, зависит будущее предприятия. Ответственность за обеспечение эффективной связи между предприятием и финансовыми рынками несут финансовые менеджеры высшего управленческого звена предприятия.

Составление финансовой отчетности в условиях рынка основано на ряде принципов, которые и делают ее достаточно эффективным инструментом финансового управления.

Основное требование к информации, представленной в отчетности, заключается в том, чтобы она была **полезной**. Чтобы быть полезной, информация должна быть: уместной, достоверной, правдивой, нейтральной, понятной, сопоставимой.

В соответствии с различными экономическими признаками, вся отчетная информация группируется в отдельные укрупненные статьи, которые в международной практике называются **элементами финансовой отчетности.** Основными элементами финансовой отчетности являются активы, обязательства, собственный капитал, доходы, расходы, прибыль и убытки. Три первых элемента характеризуют средства предприятия и источники этих средств на определенную дату; остальные элементы отражают операции и события хозяйственной жизни, которые повлияли на финансовое положение предприятия в течение отчетного периода и обусловили изменения в первых трех элементах. Все элементы финансовой отчетности отражаются в формах отчетности, среди которых во всех странах, в том числе и в России, основными являются **баланс** и **отчет о финансовых результатах и их использовании.**

Основными компонентами финансово-экономического анализа деятельности предприятия являются:

1. анализ бухгалтерской отчетности;
2. горизонталный анализ;
3. вертикальный анализ;
4. трендовый анализ;
5. расчет финансовых коэффициентов.

**Анализ бухгалтерской отчетности** представляет собой изучение абсолютных показателей, представленных в бухгалтерской отчетности.

В процессе анализа бухгалтерской отчетности определяется состав имущества предприятия, его финансовые вложения, источники формирования собственного капитала, оцениваются связи с поставщиками и покупателями, определяются размер и источники заемных средств, оценивается объем выручки от реализации и размер прибыли.

При этом следует сравнить фактические показатели отчетности с плановыми и установить причины их несоответствия.

**Горизонтальный анализ** состоит в сравнении показателей бухгалтерской отчетности с показателями предыдущих периодов.

Наиболее распространенными методами горизонтального анализа являются:

1. простое сравнение статей отчетности и анализ их резких

изменений;

1. анализ изменений статей отчетности в сравнении с изменениями

других статей. При этом особое внимание следует уделять

случаям, когда изменение одного показателя по экономической

природе не соответствует изменению другого показателя.

**Вертикальный анализ** проводится в целях выявления удельного веса отдельных статей отчетности в общем итоговом показателе и последующего сравнения результата с данными предыдущего периода.

**Трендовый анализ** основан на расчете относительных отклонений показателей отчетности за ряд лет от уровня базисного года.

**Финансовые коэффициенты** описывают финансовые пропорции между различными статьями отчетности. Достоинствами финансовых коэффициентов являются простота расчетов и элиминирование влияния инфляции, что особенно актуально при анализе в долгосрочном аспекте. Суть метода заключается, во-первых, в расчете соответствующего показателя и, во-вторых, в сравнении этого показателя с какой-либо базой, например:

1. общепринятыми стандартными параметрами;
2. среднеотраслевыми показателями;
3. аналогичными показателями предшествующих лет (периодов);
4. показателями конкурирующих предприятий;
5. какими-либо другими показателями анализируемой фирмы.

Считается, что если уровень фактических финансовых коэффициентов хуже базы сравнения, то это указывает на наиболее болезненные места в деятельности компании, нуждающиеся в дополнительном анализе. Впрочем, дополнительный анализ может и не подтвердить предварительную негативную оценку, обусловленную расчетом того или иного коэффициента. Так, в ряде случаев та или иная величина коэффициента не соответствует общепринятой стандартной норме в силу специфичности конкретных условий и особенностей деловой политики отдельного предприятия; не всегда является обоснованным сравнение с усредненными коэффициентами в пределах отрасли, в силу, например, диверсификации деятельности многих компаний; фактически достигнутый уровень предшествующих лет может не быть оптимальным для удовлетворения потребностей предприятия в соответствующие годы, или может быть оптимальным для предшествующих лет, но недостаточным для отчетного периода. Финансовые коэффициенты не улавливают различий в методах бухгалтерского учета, не отражают качества составляющих компонентов. Наконец, они имеют статичный характер. Однако все это не значит, что финансовые коэффициенты невозможно использовать в финансовом управлении. Необходимо лишь понимать ограничения, которые накладывает их использование, и относиться к ним как к инструменту анализа, а не как к объяснению изучаемых вопросов.

Для финансового менеджера финансовые коэффициенты имеют особое значение, поскольку являются основой для оценки его деятельности внешними пользователями отчетности, прежде всего акционерами и кредиторами. Поэтому, принимая любое решение, финансовый менеджер оценивает влияние этого решения на наиболее важные финансовые коэффициенты.

**2.2. Основные показатели учета и отчетности, используемые**

**в финансовом менеджменте**

Для принятия решений финансовому менеджеру необходимо иметь информацию о деятельности предприятия за прошлые периоды, позволяющую оценить потенциальные финансовые возможности предприятия на предстоящие периоды.

Такая информция должна содержать сведения, необходимые для:

1. оценки текущего финансового положения предприятия, его

активов, обязательств и собственного капитала, а также оценки

изменений в этих статьях за определенный период;

1. оценки потоков денежных средств предприятия, их суммы,

времени потока и оттока и связанного с этим фактора риска;

1. принятия инвестиционных решений и решений по кредито-

ванию.

Основные показатели, отражающие финансовое положение предприятия, представлены в балансе. **Баланс** характеризует финансовое положение предприятия на определенную дату и отражает ресурсы предприятия в единой денежной оценке по их составу и направлениям использования, с одной стороны (актив), и по источникам их финансирования - с другой (пассив).

Баланс содержит подробную характеристику ресурсов предприятия. Однако для финансового менеджмента необходимо выделить некоторые основные параметры, которые характеризуют эффективность решений, принятых в прошлые отчетные периоды, и являются базой предстоящих финансовых решений. К этим показателям относятся:

1. общая стоимость активов предприятия;
2. доли долгосрочных и краткосрочных активов в общей сумме

активов;

1. доли вложений в физические и финансовые активы в общей

сумме активов;

1. общая стоимость собственного капитала;
2. прирост стоимости вложенного капитала;
3. стоимость заемного капитала;
4. доли долгосрочных и краткосрочных источников

финансирования в общей сумме пассивов.

Некоторые из этих показателей содержатся непосредственно в балансе. Однако ряд показателей должен быть получен с помощью дополнительных расчетов, перегруппировки данных баланса или же привлечения данных бухгалтерского учета.

**Активы предприятия отражают инвестиционные решения, принятые компанией за период ее деятельности.** В основе расположения статей баланса лежит *критерий ликвидности* (способности превращения средств предприятия в денежную наличность), являющийся одним из наиболее важных показателей финансового менеджмента.

Принципиальным для финансового менеджмента является разделение активов на долгосрочные и краткосрочные. **Долгосрочные активы** *-*  это средства, которые используются в течение более чем одного отчетного периода, приобретаются с целью использования в хозяйственной деятельности и не предназначены для продажи в течение года. Долгосрочные активы представлены в первом разделе баланса “Внеоборотные активы”. **Краткосрочные активы или оборотные средства (активы)** - это средства, использованные, проданные или потребленные в течение одного отчетного периода, который, как правило, составляет один год. Оборотные активы представлены в балансе во втором разделе актива.

*Для принятия финансовых решений* важно из состава оборотных средств выделить следующие группы ресурсов:

1. денежные средства;
2. краткосрочные финансовые вложения;
3. дебиторская задолженность;
4. материально-производственные запасы.

Наиболее ликвидная часть оборотных активов **- денежные средства.** Это денежные средства в кассе и денежные средства в банках, включая денежные средства в валюте. Денежные средства используются для текущих денежных платежей. Денежные средства, на расходование которых установлены определенные ограничения и которые не могут быть сняты с банковского счета в течение соответствующего цикла, а также денежные средства, не предназначенные для текущих платежей, не должны при анализе включаться финансовым менеджером в состав оборотных средств.

Оптимальная для предприятия сумма денежной наличности определяется под влиянием противоположных тенденций. Деловая репутация фирмы и возможные конъюнктурные осложнения обязывают предприятие иметь определенный денежный запас. В частности, это необходимо для своевременного погашения текущих обязательств, оплаты труда, развития производства и т.д. Отсутствие денежных средств может привести к банкротству предприятия. Неоднозначное влияние на сумму денежных средств предприятия оказывает инфляция. С одной стороны, она увеличивает опасность обесценения свободных денежных средств. С другой стороны, с учетом инфляции для соответствующих выплат требуется все больше и больше денег. Кроме того, крупные суммы денежных средств осложняют проблему учета и контроля за движением этих средств.

**Краткосрочные финансовые вложения** отражают инвестиции предприятия в ценные бумаги других предприятий, в облигации, а также предоставленные займы на срок не более года. Покупка этих ценных бумаг производится не с целью завоевания рынков сбыта или распространения влияния на другие компании, а в интересах выгодного помещения временно свободных средств. Эти вложения делаются компаниями на период, в течение которого не потребуются денежные средства для погашения текущих обязательств или других текущих платежей. Условием эффективности резмещения таких средств является реализуемость этих ценных бумаг, что требует наличия достаточно емкого рынка для их продажи в любой требуемый момент.

Следующая статья баланса - **дебиторская задолженность**, т.е. причитающиеся фирме, но еще не полученные ею средства. В составе оборотных средств отражается дебиторская задолженность, срок погашения которой не превышает одного года. Дебиторская задолженность учитывается в балансе по фактической стоимости реализации, т.е. исходя из той суммы денежных средств, которая должна быть получена при погашении этой задолженности. Однако для финансового менеджмента необходимо получить более реалистическую картину дебиторской задолженности. С этой целью может быть рассчитана **чистая дебиторская задолженность** - разница между фактической суммой дебиторской задолженности и резервом по сомнительным долгам, который представлен в пассиве баланса.

Следующая укрупненная статья, рассчитываемая по данным баланса - "Материально-производственные запасы". **Материально-производственные запасы** - это материальные активы, которые предназначены для:

продажи в течение обычного делового цикла;

производственного потребления внутри предприятия;

производственного потребления в целях дальнейшего

изготовления реализуемой продукции.

В эту статью включаются сырье и материалы, незавершенное производство, готовая продукция, а также другие статьи, которые характеризуют краткосрочные вложения денежных средств предприятия в хозяйственную деятельность, предшествующую реализации продукции. Материально-производственные запасы являются наименее ликвидной статьей из всех статей оборотных активов. Обращение этой статьи в денежные средства требует времени не только на то, чтобы найти покупателя, но и чтобы получить с него плату за продукцию.

Анализ статьи "Материально-производственные запасы" имеет большое значение для эффективного управления финансами. Запасы могут иметь значительный удельный вес не только в составе оборотных активов, но и в целом в активах предприятия. Это может свидетельствовать о том, что предприятие испытывает затруднения со сбытом своей продукции, что в свою очередь, может быть обусловлено низким качеством продукции, нарушением технологии производства и выбором неэффективных методов реализации, недостаточным изучением рыночного спроса и конъюнктуры. Нарушение оптимального уровня материально-производственных запасов приводит к убыткам в деятельности компании, поскольку увеличивает расходы по хранению запасов, отвлекает от оборота ликвидные средства, увеличивает опасность обесценения запасов и снижения их потребительских качеств, приводит к потере клиентов, если это вызвано нарушением каких-либо характеристик готовой продукции. Таким образом, вопросы определения и поддержания оптимального объема запасов являются важным разделом финансового менеджмента.

Далее обобщим информацию об основных средствах предприятия и прочих внеоборотных активах. В этой группе средств выделяются основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения.

**Основные средства (активы)** - это средства длительного пользования, имеющие материальную форму. в эту категорию средств включаются здания и сооружения, машины и оборудование, транспорт и др. На все статьи реальных основных средств начисляется амортизация. Как правило, все статьи этого раздела баланса включаются в отчетность по их первоначальной стоимости, под которой понимаются все затраты на приобретение этих средств, доставку и монтаж. В соответствии с существующими нормативными актами, предприятие может использовать различные методы начисления амортизации. Влияя на основные финансовые пропорции предприятия, на его чистую прибыль и денежный оборот, на внутреннюю структуру финансирования, выбор методов амортизации приобретает большое значение для финансового менеджмента.

Следующая статья - **нематериальные активы**. В эту статью включаются средства, не имеющие физически осязаемой формы, но приносящие предприятию доход. К неосязаемым активам относятся патенты, товарные знаки, торговые марки, авторские права, лицензии, затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, затраты на разработку программного обеспечения. На нематериальные активы начисляется износ как и на другие средства, срок службы которых превышает один год.

Наконец, в активе баланса важно выделить **долгосрочные финансовые вложения**, т.е. вложения в ценные бумаги других компаний, облигаций и кредиты другим предприятиям на срок более одного года. Вместе со статьей краткосрочных финансовых вложений данная статья отражает деятельность предприятия на финансовом рынке.

**В пассиве баланса отражаются решения предприятия по выбору источника финансирования.** Для целей финансового менеджмента необходимо выделить следующие группы статей пассива:

1. краткосрочные обязательства;
2. долгосрочные обязательства;
3. собственный капитал.

**Краткосрочные обязательства** - это обязательства, которые покрываются оборотными активами, или погашаются в результате образования новых краткосрочных обязательств. Краткосрочные обязательства погашаются обычно в течение сравнительно непродолжительного периода (обычно не более одного года). В краткосрочные обязательства включаются такие статьи, как счета и векселя к оплате; долговые свидетельства о получении предприятием краткосрочного займа; задолженность по налогам и отсроченные налоги, являющиеся, по существу, формой кредита, предоставляемого предприятию со стороны государства в виде отсрочки налоговых платежей; задолженность по заработной плате; полученные авансы; часть долгосрочных обязательств, подлежащая выплате в текущем периоде. Выделение краткосрочных обязательств в отдельную группу важно для мониторинга ликвидности предприятия.

**Долгосрочные обязательства** - это обязательства, которые должны быть погашены в течение срока, превышающего один год. Основными видами долгосрочных обязательств являются долгосрочные займы и кредиты, облигации, долгосрочные векселя к оплате, обязательства по пенсионным выплатам и выплатам арендных платежей при долгосрочной аренде.

Следующим показателем является **собственный** или, если предприятие является акционерной компанией, **акционерный капитал.** Для финансового менеджера важно выделение в данной группе статей вложенного капитала и накопленной прибыли.

**Вложенный капитал** - это капитал, инвестированный собственниками. Сюда включаются такие статьи, как Уставный капитал, добавочный капитал, целевые финансирование и поступления.

**Накопленная прибыль** - это прибыль за вычетом налогов и дивидендов, которую предприятие заработало за все годы своего существования. В эту статью входят нераспределенная прибыль прошлых лет, резервный капитал, фонды накопления, и чистая прибыль отчетного года (балансовая прибыль за вычетом налогов и дивидендов).

Следуя данной логике, вложенным капиталом является Уставный и добавочный капитал. Сюда же могут быть отнесены и целевые финансирование и поступления. Резервный капитал, фонды накопления, являющиеся статьями распределения прибыли и отражающие, таким образом, прирост вложенного капитала, должны при анализе приниматься как накопленная прибыль за предшествующие годы. Что касается **арендных обязательств**, то они являются категорией долгосрочной задолженности предприятия при долгосрочной аренде.

Для принятия решений финансового менеджмента важное значение имеет правильная классификация резервов и фондов с точки зрения их отнесения к категории либо собственного, либо заемного капитала.

Таким образом, для расчета показателей собственного и заемного капитала для целей финансового менеджмента необходимо сделать корректировки.

**Финансовые результаты отчетного года** в определенной степени характеризуются данными Отчета о финансовых результатах и их использовании (ф.№2).

Отчет о финансовых результатах отражает такие важные для финансового менеджмента показатели, как выручка от реализации продукции, налогооблагаемая прибыль, направления использования прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия. Вместе с тем, поскольку ряд необходимых показателей в отчетности российских предприятий отсутствует, эти показатели должны быть рассчитаны дополнительно.

Для принятия внутренних финансовых решений необходимо:

1. иметь четкую классификацию доходов и расходов, прибылей и

убытков (при этом к расходам и убыткам относятся все

соответствующие статьи, уменьшающие статьи доходов, т.е.

кроме статей распределения прибыли среди собственников и

статей реинвестирования полученной прибыли);

1. иметь возможность обособленно анализировать влияние внут-

ренних факторов эффективности деятельности предприятия и

влияние налогового фактора;

1. оперативно получать эту информацию в удобной для анализа

форме.

Четкая классификация доходов и расходов является базой обоснованного определения чистого результата деятельности за определенный период. Помимо этого, классификация необходима для:

1) определения, из какого источника получена основная часть доходов и прибыли отчетного периода;

2) разделения производственной себестоимости продукции и непроизводственных расходов, в том числе расходов по управлению и реализации, а также расходов по финансовой деятельности;

3) разделения постоянных и переменных расходов в целях операционного анализа.

*Для определения источников получения доходов* вся деятельность предприятия разделяется на:

1. основную деятельность (производство и реализация продукции,

работ и услуг предприятия);

1. финансовую деятельность (получение кредитов и выдача их

другим предприятиям; участие предприятия в деятельности

других компаний; операции предприятия на финансовых

рынках и валютные операции);

1. чрезвычайные статьи (операции, не являющиеся характерными

для деятельности предприятия).

Такое деление весьма важно, поскольку оно позволяет определить, каков удельный вес доходов, полученных как от основной деятельности предприятия, так и из других источников, в особенности из таких, которые вообще не являются характерными для деятельности данного предприятия и не могут рассматриваться как постоянный источник получения его доходов.

Таким образом, в системе финансового управления необходимо иметь следующие показатели:

**Показатели доходов и прибыли:**

а) **чистая выручка от реализации продукции (работ, услуг)** - это валовая выручка от реализации за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов, возвращенных товаров и ценовых скидок. Именно этот показатель является реальной базой для последующего расчета показателей прибыли и оценки рентабельности предприятия;

б) **валовая прибыль от реализации** - чистая выручка от реализации за вычетом производственных расходов на реализованную продукцию. Этот показатель позволяет анализировать эффективность производственной деятельности предприятия;

в) **прибыль (убыток) от основной деятельности (операционная прибыль или операционный убыток)** - валовая выручка от реализации за вычетом расходов по управлению и расходов по сбыту. Этот показатель отражает влияние расходов по управлению и сбыту на финансовый результат от реализации;

г) **прибыль от финансовой деятельности** - сальдо доходов и расходов по финансовой деятельности. Этот показатель необходим для того, чтобы отделить прибыль от производственно-хозяйственной деятельности предприятия от таких источников прибыли, как получение процентов и дивидендов предприятием, операции в иностранной валюте и др.;

д) **прибыль от обычной хозяйственной деятельности** - сумма прибылей от основной хозяйственной деятельности и прибылей от финансовой деятельности;

е) **чрезвычайные прибыли;**

ж) **прибыль (убыток) до уплаты налога.** Этот показатель является точкой перехода от бухгалтерской прибыли к налогооблагаемой прибыли. Бухгалтерская (или отчетная) прибыль - это прибыль, рассчитанная в соответствии с требованиями бухгалтерского учета. Основная цель определения бухгалтерской прибыли - показать эффективность деятельности предприятия за отчетный период. Бухгалтерский учет для того и существует, чтобы собрать и обработать информацию о доходах и расходах предприятия, а также о чистом результате его деятельности для принятия управленческих решений на будущие периоды. После того, как эта цель достигнута, полученный результат (прибыль до уплаты налога) должен корректироваться в соответствии с налоговым законодательством страны. Таким образом, налогооблагаемая прибыль - это бухгалтерская прибыль, пересчитанная согласно налоговым требованиям;

з) **чистая прибыль (чистый убыток)** - прибыль после уплаты налога. В условиях рыночной экономики это важнейший показатель деятельности предприятия. Именно он находится в центре внимания управляющих предприятия и финансовых рынков. От его динамики зависит само существование предприятия, рабочие места для его работников, выплата дивидендов в акционерной компании.

*Разделение производственной себестоимости и общехозяйственных расходов* периода, а также расходов по сбыту необходимо, чтобы оценить, какое влияние на конечные результаты оказала производственная деятельность предприятия, а также его административная и внепроизводственная деятельности. Так, невысокое значение показателя "Валовая прибыль от реализации продукции" свидетельствует о том, что предприятию требуется внести изменения в производственный процесс с целью повышения его эффективности. Невысокое значение показателя "Прибыль от основной деятельности" (операционная прибыль) при хорошем уровне валовой прибыли от реализации отражает проблемы предприятия в системе общехозяйственного управления производственным процессом и сбытом.

*Разделение постоянных и переменных расходов* важно для целей финансового планирования. Основная задача здесь заключается в том, чтобы определить, как должны измениться постоянные и переменные расходы при планируемых темпах роста объема реализованной продукции с учетом того, что только переменные затраты изменяются пропорционально росту объема производства и реализации.

**Показатели расходов предприятия:**

а) **себестоимость реализованной продукции.** В данную статью включаются только производственные расходы предприятия на реализованную продукцию, такие, как расходы на материалы, заработную плату и производственные накладные расходы;

б) **общехозяйственные и коммерческие расходы;**

в) **расходы по финансовой деятельности.** Их особенно важно рассчитать для того, чтобы показать долю расходов, приходящуюся на обслуживание долга предприятия. В условиях рыночной экономики этот показатель необходим для оценки жизнеспособности предприятия: высокий удельный вес таких расходов может привести предприятие к банкротству;

г) **чрезвычайные расходы.**

**Показатели, характеризующие движение денежных средств** (денежных потоков).

Для финансового менеджмента важно знать не только финансовые результаты, но и отдельно анализировать движение денежных средств за отчетный период, определять изменения основных источников получения денежных средств и направлений их использования. Различие показателей прибыли и денежного потока обусловлено тем, что некоторые статьи в бухгалтерском учете отражаются не в момент поступления или выплаты денег, а в момент совершения операции.

Для анализа денежных потоков можно составить и собственный аналитический документ, сгруппировав данные о притоке и оттоке денежных средств по следующим направлениям:

1. производственно-хозяйственная деятельность;
2. инвестиционная деятельность;
3. финансовая деятельность.

Такая группировка дает возможность проанализировать текущие потоки денежных средств, оценить способность предприятия погасить свою задолженность и выплатить дивиденды, проанализировать необходимость привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Различаются два метода расчета показателей денежного потока: прямой и косвенный. *Прямой* метод заключается в группировке и анализе данных бухгалтерского учета, отражающих движение денежных средств в резерве указанных видов деятельности. *Косвенный* метод заключается в перегруппировке и корректировке данных баланса и отчета о финансовых результатах с целью пересчета финансовых потоков в денежные потоки за отчетный период.

**2.3. Основные финансовые показатели отчетности**

Для аналитической работы особое значение имеет выбор системы показателей, поскольку они являются основой для оценки деятельности предприятия внешними пользователями отчетности, такими как инвесторы, акционеры и кредиторы.

В финансовом менеджменте наиболее важными признаются следующие группы финансовых коэффициентов:

1. Коэффициенты ликвидности.

2. Коэффициенты деловой активности.

3. Коэффициенты платежеспособности или структуры капитала.

4. Коэффициенты рентабельности.

5. Коэффициенты рыночной активности.

Рассмотрим показатели (коэффициенты) каждой из этих групп.

**2.3.1. Коэффициенты ликвидности**

Коэффициенты ликвидности позволяют определить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства в течение отчетного периода. Наиболее важными среди них для финансового менеджмента являются следующие:

1. коэффициент общей (текущей) ликвидности;
2. коэффициент срочной ликвидности;
3. коэффициент абсолютной ликвидности.

**Коэффициент общей ликвидности** рассчитывается как частное от деления оборотных средств на краткосрочные обязательства и показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы для погашения его краткосрочных обязательств в течение определенного периода. Согласно общепринятым международным стандартам, считается, что этот коэффициент должен находиться в пределах от единицы до двух (иногда трех). Нижняя граница обусловлена тем, что оборотных средств должно быть по меньшей мере достаточно для погашения краткосрочных обязательств, иначе предприятие окажется под угрозой банкротства. Превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами более, чем в два (три) раза считается также нежелательным, поскольку может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала. При анализе коэффициента особое место обращается на его динамику.

Частным показателем коэффициента текущей ликвидности является **коэффициент срочной ликвидности**, раскрывающий отношение наиболее ликвидной части оборотных средств (денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности) к краткосрочным обязательствам. Для расчета коэффициента срочной ликвидности может применяться также другая формула расчета, согласно которой числитель равен разнице между оборотными средствами (без учета расходов будущих периодов) и материально-производственными запасами. По международным стандартам уровень коэффициента также должен быть выше 1. В России его оптимальное значение определено как 0,7 - 0,8.

Необходимость расчета коэффициента срочной ликвидности вызвана тем, что ликвидность отдельных категорий оборотных средств далеко не одинакова, и если, например, денежные средства могут служить непосредственным источником погашения текущих обязательств, то запасы могут быть использованы для этой цели только после их реализации, что предполагает не только наличие непосредственно у покупателя, но и наличие у него денежных средств. Следует также учитывать еще одно ограничение в использовании коэффициентов ликвидности. К наиболее ликвидным активам относятся не только денежные средства, но и краткосрочные ценные бумаги и чистая дебиторская задолженность. В условиях развитой рыночной экономики такой подход вполне оправдан: краткосрочные ценные бумаги по определению являются высоколиквидными средствами; дебиторская задолженность, во-первых, оценивается за вычетом потенциальных сомнительных долгов, а не только выявленных фактически посредством инвентаризации дебиторской задолженности. Во-вторых, предприятие в условиях развитой рыночной экономики имеет целый ряд законодательно регламентированных возможностей, с помощью которых оно может взыскать долги со своего клиента. Очевидно, что в переходной экономике России эти условия пока отсутствуют. Поэтому вызывает сомнение целесообразность оценки ликвидности российских предприятий посредством коэффициентов текущей и срочной ликвидности, особенно в тех случаях, когда это не сопровождается подробным анализом показателей, участвующих в расчетах. Представляется, что в большинстве случаев наиболее надежной является оценка ликвидности по показателю денежных средств. Этот показатель называется **коэффициентом абсолютной** **ликвидности** и рассчитывается как частное от деления денежных средств на краткосрочные обязательства. В западной практике коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается редко. В России его оптимальный уровень считается равным 0,2 - 0,25.

Одной из основных задач анализа ликвидности является оценка степени близости предприятия к банкротству. Согласно постановлению Правительства РФ № 498 степень неплатежеспособности предприятий должна оцениваться по трем критериям, характеризующим удовлетворительность структуры баланса: по коэффициенту текущей ликвидности, коэффициенту обеспеченности собственными средствами и коэффициенту восстановления (утраты) платежеспособности.

Нормативные значения принятых для оценки финансового положения предприятий критериев являются едиными и не зависят от их отраслевой принадлежности.

**Коэффициент текущей ликвидности** характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия. Он определяется как отношение фактической стоимости оборотных средств в виде производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов (итог раздела II актива баланса) к наиболее срочным обязательствам предприятия (сумма итогов разделов V и VI пассива баланса, исключая статьи "Долгосрочные кредиты банков", "Прочие долгосрочные займы", "Доходы будущих периодов", "Фонды потребления", "Резервы предстоящих расходов и платежей").

**Коэффициент обеспеченности собственными средствами** характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для обеспечения его финансовой устойчивости. Этот показатель рассчитывается как отношение разности между объемами источников собственных средств (итог раздела IV пассива баланса) и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов (итог раздела I актива баланса) к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств (итог раздела II актива баланса).

**Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности** характеризуется отношением расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению, равному 2. Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода и изменения значения этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на установленный период восстановления (утраты) платежеспособности - 6 месяцев (3 месяца). Следовательно, расчетный коэффициент текущей ликвидности , по существу, представляет собой прогнозное (ожидаемое) значение коэффициента покрытия по окончании периода восстановления.

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным, является выполнение одного из следующих условий: коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2, коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

Если одно из названных условий не выполняется, оценивается возможность восстановления платежеспособности предприятия. Для принятия решения о реальной возможности ее восстановления необходимо, чтобы отношение расчетного (прогнозного) коэффициента текущей ликвидности к установленному (равному 2), было больше единицы. Иначе говоря, прогнозируемое значение коэффициента покрытия (отношение текущих активов и текущих пассивов по окончании установленного восстановительного периода, равного 6 месяцам) должно превысить 2.

Необходимость расчета (прогноза) возможного финансового результата связана с тем, что для большей части наших предприятий получение прибыли от основной деятельности и направление ее на увеличение оборотных средств - основной способ улучшения соотношения их текущих активов и краткосрочных обязательств.

Как видим, первые два коэффициента, выбранные в качестве критериев выявления вероятности потенциального банкротства, представляют собой рассмотренные ранее коэффициенты ликвидности.

**2.3.2. Коэффициенты деловой активности**

Коффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Как правило, к этой группе относятся различные показатели оборачиваемости.

Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового положения компании, поскольку скорость оборота средств, т.е. скорость превращения их в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборота средств при прочих равных условиях отражает повышение производственно-технического потенциала фирмы.

В финансовом менеджменте наиболее часто используются следующие показатели оборачиваемости:

**Коэффициент оборачиваемости активов (или коэффициент трансформации)** - отношение выручки от реализации продукции ко всему итогу актива баланса - характеризует эффективность использования фирмой всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их привлечения, т.е. показывает, сколько раз за год (или другой отчетный период) совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли, или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов. Этот коэффициент варьируется в зависимости от отрасли, отражая особенности производственного процесса.

При сопоставлении данного коэффициента для разных компаний или для одной компании за разные годы необходимо проверить, обеспечено ли единообразие в оценке среднегодовой стоимости активов. Показатель оборачиваемости активов при прочих равных условиях будет тем выше, чем изношеннее основные средства предприятия.

По **коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности** судят, сколько раз в среднем дебиторская задолженность (или только счета покупателей) превращалась в денежные средства в течение отчетного периода. Коэффициент рассчитывается посредством деления выручки от реализации продукции на среднегодовую стоимость чистой дебиторской задолженности. Несмотря на то, что для анализа данного коэффициента не существует другой базы для сравнения, кроме среднеотраслевых коэффициентов, этот показатель полезно сравнивать с коэффициентом оборачиваемости кредиторской задолженности. Такой подход позволяет сопоставить условия коммерческого кредитования, которыми предприятие пользуется у других компаний, с теми условиями кредитования, которые предприятие предоставляет другим предприятиям. **Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности** рассчитывается как частное от деления себестоимости реализованной продукции на среднегодовую стоимость кредиторской задолженности, и показывает, сколько компании требуется оборотов для оплаты выставленных ей счетов.

Коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности можно рассчитать в днях. Для этого необходимо количество дней в году (360 или 365) разделить на рассмотренные нами показатели. Тогда мы узнаем, сколько в среднем дней требуется для оплаты соответственно дебиторской либо кредиторской задолженности.

**Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов** отражает скорость реализации этих запасов. Он рассчитывается как частное от деления себестоимости реализованной продукции на среднегодовую стоимость материально-производственных запасов. Для расчета коэффициента в днях необходимо 360 или 365 дней разделить на частное от деления себестоимости реализованной продукции на среднегодовую стоимость материально-производственных запасов. Тогда можно узнать, сколько дней требуется для продажи (без оплаты) материально-производственных запасов. В ходе анализа этого показателя необходимо учитывать влияние оценки материально-производственных запасов, особенно при сравнении деятельности данного предприятия с конкурентами.

В целом, чем выше показатель оборачиваемости запасов, тем меньше средств связано в этой наименее ликвидной статье оборотных средств, тем более ликвидную структуру имеют оборотные средства и тем устойчивее финансовое положение предприятия (при прочих равных условиях). Особенно актуально повышение оборачиваемости и снижение запасов при наличии значительной задолженности в пассивах компании. В этом случае давление кредиторов может ощутиться прежде, чем можно будет что-либо предпринять с этими запасами, особенно при неблагоприятной конъюнктуре.

Следует отметить, что в некоторых случаях увеличение оборачиваемости запасов отражает негативные явления в деятельности компании, например, в случае повышения объема реализации за счет реализации товаров с минимальной прибылью или вообще без прибыли.

Наконец, **длительность операционного цикла**. По этому показателю определяют, сколько дней в среднем требуется для производства, продажи и оплаты продукции предприятия; иначе говоря, в течение какого периода денежные средства связаны в материально-производственных запасах.

**2.3.3. Коэффициенты платежеспособности**

**Коэффициенты платежеспособности** характеризуют степень защищенности интересов кредиторов и инвесторов, имеющих долгосрочные вложения в компанию. Они отражают способность предприятия погашать долгосрочную задолженность. Речь идет о коэффициенте собственности, коэффициенте финансовой зависимости и коэффициенте защищенности кредиторов.

**Коэффициент собственности** характеризует долю собственного капитала в структуре компании, а, следовательно, соотношение интересов собственников предприятия и кредиторов. В западной практике считается, что этот коэффициент желательно поддерживать на достаточно высоком уровне, поскольку в таком случае он свидетельствует о стабильной финансовой структуре средств, которой отдают предпочтение кредиторы. Она выражается в невысоком удельном весе заемного капитала и более высоком уровне средств, обеспеченных собственными средствами. Это является защитой от больших потерь в периоды спада деловой активности и гарантией получения кредитов.

Коэффициентом собственности, характеризующим достаточно стабильное финансовое положение при прочих равных условиях в глазах инвесторов и кредиторов, является отношение собственного капитала к итогу средств на уровне 60 процентов.

Может рассчитываться также **коэффициент заемного капитала**, который отражает долю заемного капитала в источниках финансирования. Этот коэффициент является обратным коэффициенту собственности.

**Коэффициент финансовой зависимости** характеризует зависимость фирмы от внешних займов. Чем он выше, тем больше займов у компании, и тем рискованнее ситуация, которая может привести к банкротству предприятия. Высокий уровень коэффициента отражает также потенциальную опасность возникновения у предприятия дефицита денежных средств.

Интерпретация этого показателя зависит от многих факторов, в частности, таких, как:

1. средний уровень этого коэффициента в других отраслях;
2. доступ компании к дополнительным долговым источникам

финансирования;

1. стабильность хозяйственной деятельности компании.

Считается, что коэффициент финансовой зависимости в условиях рыночной экономики не должен превышать единицу. Высокая зависимость от внешних займов может существенно ухудшить положение предприятия в случае замедления темпов реализации, поскольку расходы по выплате процентов на заемный капитал причисляются к группе условно-постоянных, т.е. таких расходов, которые при прочих равных условиях фирма сможет уменьшить пропорционально уменьшению объема реализации.

Кроме того, высокий коэффициент финансовой зависимости может привести к затруднениям с получением новых кредитов по среднерыночной ставке. Этот коэффициент играет важнейшую роль при решении предприятием вопроса о выборе источников финансирования.

**Коэффициент защищенности кредиторов** (или покрытия процента) характеризует степень защищенности кредиторов от невыплаты процентов за предоставленный кредит. По этому показателю судят, сколько раз в течение отчетного периода компания заработала средства для выплаты процентов по займам. Этот показатель отражает также допустимый уровень снижения прибыли, используемой для выплаты процентов.

**2.3.4. Коэффициенты рентабельности**

**Коэффициенты рентабельности** показывают, насколько прибыльна деятельность компании. Эти коэффициенты рассчитываются как отношение полученной прибыли к затраченным средствам, либо как отношение полученной прибыли к объему реализованной продукции.

Наиболее часто используемыми показателями в контексте финансового менеджмента являются коэффициенты рентабельности всех активов предприятия, рентабельности реализации, рентабельности собственного капитала.

**Коэффициент рентабельности всех активов предприятия (рентабельность активов)** рассчитывается делением чистой прибыли на среднегодовую стоимость активов предприятия. Он показывает, сколько денежных единиц потребовалось фирме для получения одной денежной единицы прибыли, независимо от источника привлечения этих средств. Этот показатель является одним из наиболее важных индикаторов конкурентоспособности предприятия. Уровень конкурентоспособности определяется посредством сравнения рентабельности всех активов анализируемого предприятия со среднеотраслевым коэффициентом.

**Коэффициент рентабельности реализации (рентабельность реализации)** рассчитывается посредством деления прибыли на объем реализованной продукции. Различаются два основных показателя рентабельности реализации:

1) из расчета по валовой прибыли от реализации;

2) из расчета по чистой прибыли.

Первый показатель отражает изменения в политике ценообразования и способность предприятия контролировать себестоимость реализованной продукции, т.е. ту часть средств, которая необходима для оплаты текущих расходов, возникающих в ходе производственно-хозяйственной деятельности, выплаты налогов и т. д. Динамика коэффициента может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиления контроля за использованием материально-производственных запасов. В ходе анализа этого показателя следует учитывать, что на его уровень существенное влияние оказывают применяемые методы учета материально-производственных запасов. Наиболее значимым в этой части анализа финансовой информации признается рентабельность реализованной продукции, определяемая как отношение чистой прибыли после уплаты налога к объему реализованной продукции. В итоге узнают, сколько денежных единиц чистой прибыли принесла каждая денежная единица реализованной продукции.

**Коэффициент рентабельности собственного капитала (рентабельность собственного капитала)** позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками, и сравнить этот показатель с возможным получением дохода от вложения этих средств в другие ценные бумаги. В западных странах он оказывает существенное влияние на уровень котировки акций компании.

С точки зрения наиболее общих выводов о рентабельности собственного капитала, большое значение имеет отношение чистой прибыли (т.е. после уплаты налогов) к среднегодовой сумме собственного капитала. В показателе чистой прибыли находят отражения действия предпринимателей и налоговых органов по урегулированию результата деятельности компании: в благоприятные для компании годы отчисления возрастают, в период же снижения деловой активности они уменьшаются. Поэтому здесь обычно наблюдается более ровное движение показателя. Рентабельность собственного капитала показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая денежная единица, вложенная собственниками компании.

Для оценки уровня коэффициентов оборачиваемости и рентабельности полезно сопоставить эти показатели между собой. Например, сравнить рентабельность всех активов с рентабельностью собственного капитала, рассчитанных по чистой прибыли. Разница между этими показателями обусловлена привлечением компанией внешних источников финансирования.

Другим важным приемом анализа является оценка взаимозависимости рентабельности активов, рентабельности реализации и оборачиваемости активов. Если числитель и знаменатель формулы расчета коэффициента рентабельности активов умножить на объем реализации, то мы получим следующее:

***ЧП : А = (ЧП х РП) : (А х РП) = (ЧП : РП) х (РП : А) ,***

где ЧП - чистая прибыль (после уплаты налога);

А - стоимость всех активов компании;

РП - объем реализованной продукции.

Полученное уравнение называется **формулой Дюпона**, поскольку именно компания Дюпона первой стала использовать ее в системе финансового менеджмента. Данная формула отражает зависимость рентабельности активов не только от рентабельности реализации, но и от оборачиваемости активов, а также показывает:

1. значение коэффициента оборачиваемости активов для

обеспечения конкурентоспособного уровня рентабельности

активов;

1. значение коэффициента реализованной продукции;
2. возможность альтернативного выбора между рентабельностью

реализованной продукции и скоростью оборота активов

компании в процессе поиска пути сохранения или увеличения

соответствующего уровня рентабельности активов.

Дробление рентабельности активов на две составляющие позволяет выявить, что является причиной недостаточно высокого уровня этого показателя: рентабельность реализации, скорость оборачиваемости, или оба эти коэффициента вместе. По результатам анализа финансовый менеджер может принять решение об увеличении рентабельности реализации, скорости оборота активов, или же повысить оба эти показателя.

Увеличение рентабельности реализации может быть достигнуто уменьшением расходов, повышением цен на реализуемую продукцию, а также превышением темпов роста объема реализованной продукции над темпами роста расходов. Расходы могут быть снижены, например, за счет:

1. использования более дешевых сырья и материалов;
2. автоматизации производства в целях увеличения производи-

тельности труда (что, правда, может привести к увеличению

активов и, следовательно, при прочих равных условиях снизить

скорость их оборота);

1. сокращения условно-постоянных расходов, таких, как расходы

на рекламу, расходы на научно-исследовательские разработки,

расходы на совершенствование системы управления.

Повышение цен на реализуемую продукцию также может служить средством увеличения рентабельности активов. Однако в условиях развитой рыночной экономики это достаточно сложная задача. Только предприятия, имеющие ценовую власть, могут повышать цены на свою продукцию и таким образом сохранять уровень рентабельности активов даже в условиях ухудшающейся экономической конъюнктуры. Под ценовой властью понимается также способность предприятия увеличивать издержки производства, оплачиваемые потребителем, которая не приводит при этом к усилению внутренней или внешней конкуренции, политической оппозиции, не вызывает новые законодательные акты и не провоцирует угрозу вытеснения данного продукта новым видом продукции.

Повышение скорости оборота активов может быть обеспечено посредством увеличения объема реализации при сохранении активов на постоянном уровне, или же при уменьшении активов. Например, предприятие может:

1. снизить материально-производственные запасы (при условии

четкого контроля за уровнем этих запасов);

1. ускорить темпы оплаты дебиторской задолженности;
2. выявить и ликвидировать неиспользуемые основные средства;
3. использовать денежные средства, полученные в результате

вышеперечисленных действий для погашения долга, выкупа

своих акций, или для вложения в другие более доходные виды

деятельности.

**2.3.5. Коэффициенты рыночной активности предприятия**

**Коэффициенты рыночной активности** включают в себя различные показатели, характеризующие стоимость и доходность акций компании. Основными показателями в этой группе являются:

1. прибыль на одну акцию;
2. соотношение рыночной цены акции и прибыли на одну акцию;
3. балансовая стоимость одной акции;
4. соотношение рыночной стоимости одной акции и ее

балансовой стоимости;

1. доходность одной акции и доля выплаченных дивидендов.

Итак, приведенная выше методика финансового анализа данных учета и финансовой отчетности позволяет сделать следующие

***Основные выводы:***

***1.Финансовая отчетность, составление которой отвечает принципу полезности для принятия решений внутренними и внешними пользователями, является важным инструментом финансового менеджмента.***

***2.Основными формами финансовой отчетности служат: баланс, отчет о финансовых результатах и отчет о движении денежных средств, а также примечания к отчетности.***

***3.Главными видами анализа для целей финансового менеджмента являются: чтение отчетности, горизонтальный, вертикальный и трендовый анализ финансовых коэффициентов.***

***4.Важнейшими коэффициентами отчетности, используемыми в финансовом управлении, являются:***

1. ***коэффициенты ликвидности ;***
2. ***коэффициенты деловой активности или эффективности использования ресурсов;***
3. ***коэффициенты рентабельности;***
4. ***коэффициенты платежеспособности;***
5. ***коэффициенты рыночной активности.***

***5.Несмотря на простоту и оперативность финансовых коэффициентов, при принятии финансовых решений необходимо учитывать ограниченность этих показателей, связанную со следующими обстоятельствами:***

1. ***финансовые коэффициенты в значительной степени зависят от учетной политики предприятия;***
2. ***диверсифицированная деятельность предприятия затрудняет сравнительный анализ коэффициентов по отраслям;***
3. ***коэффициенты, выбранные в качестве базы сравнения, могут не быть оптимальными;***
4. ***коэффициенты не улавливают особенностей элементов, участвующих в расчетах коэффициентов.***

**ЧАСТЬ II. Анализ финансового состояния**

**предприятия в динамике**

**Глава 1. СТРУКТУРА, НАПРАВЛЕННОСТЬ**

**ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**1.1. Описание золотодобывающей отрасли в Амурской области**

На сегодняшний день Амурская область становится основным регионом в России по добыче россыпного золота. Область стоит на первом месте в России по запасам россыпного золота и на третьем - по добыче.

Перспективной считается ориентация на переработку кроме разведанных, также техногенных месторождений, содержащих промышленное мелкое золото, которое можно извлечь только с применением концентратов производства Канады или Австралии. При работе с техногенными месторождениями можно получить льготы по налогам (до 11,8%).

С 1994 года объем выдаваемых лицензий растет ежегодно, несмотря на то, что государство не гарантирует выкупа всего добытого металла. Появилась информация, что государство не может оплатить даже золото, добытое в соответствии с предварительной заявкой (квотой). Деньги поступили в Минфин, но оттуда не торопятся возвращаться. Появилось предложение золота, как уже добытого, так и в качестве залога (транша) под металл, который будет сдан на аффинажные заводы. В 1997 году банкам со стороны золотодобытчиков Амурской области предложено около 30%; от годового объема добычи (3,6 тонны).

В Амурской области имеется несколько банков, у которых есть лицензия на операции с золотом: Бамкредит, филиал Внешторгбанка, филиал Российского кредита и филиал Дальрыббанка.

Инвестирование в золотодобычу имеет проблемы, связанные с тем, что основные платежи за сданный металл поступают нерегулярно. Это, как правило, создает проблемы для ежемесячного погашения кредита и процентов по нему.Поэтому предлагается кредитным организациям заключить тройственный договор, в который включен аффинажный завод. На основании такого договора золото с этого завода будет непосредственно поступать в банк. Кроме того, найденные самородки будут продаваться ювелирным фабрикам или в погашение кредита.

Эти действия позволят поддерживать положительное движение денежных средств для обязательных и текущих расчетов и иметь дополнительную прибыль.

**1.2. Структура управления предприятием золотодобычи ООО АС "Ника"**

ООО артель старателей "Ника" является юридическим лицом, форма юридического лица: "Общество с ограниченной ответственностью". Предприятие с момента регистрации ведет самостоятельную деятельность с собственными балансовыми запасами рудного золота.

ООО АС "Ника" организовано в 1996 году на базе бывшего государственного рудника с подземной золотодобычей.

Органами управления и контроля в ООО АС "Ника" являются Общее собрание его участников, Генеральный директор и ревизионная комиссия.

Высшим органом управления предприятия является Общее собрание. К исключительный компетенции Общего собрания отнесены вопросы реорганизации и ликвидации Общества, увеличение или уменьшение уставного капитала, утверждение годовых отчетов, бухгалтерских балансов, распределение прибылей и убытков и некоторые другие вопросы, перечисленные в Уставе предприятия.

Исполнительным органом Общества является Генеральный директор. Он осуществляет действия по управлению Обществом в пределах своей компетенции, согласно Устава. В решении производственно-хозяйственной деятельности Общества Генеральный директор действует самостоятельно, на правах единоначалия.

Контроль за финансовой деятельностью артели осуществляется ревизором, избираемым из числа участников Общим собранием, сроком на 2 года.

Уставный капитал на момент образования Общества составлял 8,0 млн.руб., разделенных на 100 долей номинальной стоимостью 8000 руб. каждая. Вклад участников составляет от 5% до 22,5%.

Руководящий состав артели имеет большой производственный опыт по управлению производством, обладает высокой компетентностью в решении большинства вопросов.

Рост золотодобычи в 1997 году (78,8 кг) по отношению к 1996 году (34,0 кг) наблюдается в 2,26 раза. Кроме этого, артель "Ника" арендует обогатительную фабрику бывшего рудника "Токур-золото", которая, перерабатывая старые отвалы и поверхностные жилы, приносит артели дополнительные 10-15 кг золота ежемесячно. Длительность добычного сезона в артели принят в 180 дней (с 15 мая по 15 октября), обогатительная фабрика работает круглый год. В артели работают сезонные рабочие. Все основные затраты производятся в начале сезона, в январе - марте. Золотодобытчики имеют льготы по подоходному налогу и освобождены от налога на добавленную стоимость. Объектом налогообложения является стоимость реализованного золота за вычетом НДС на приобретенные ресурсы.

**Глава 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО АС “НИКА” в 1996 - 1997 гг.**

Целью анализа финансового состояния предприятия является подробная характеристика имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в анализируемом периоде, а также возможность его развития на перспективу.

Информационную основу методики, рассмотренной в части I настоящего дипломного проекта, составляют таблицы основных финансовых показателей, приведенные в Приложении 3.

**2.1. Оценка структуры имущества и источников его образования**

Анализ финансового состояния предприятия предполагает привлечение данных внутреннего учета. С этой целью представим баланс ООО АС "Ника" в укрупненном виде (табл.1). Исходные данные для его составления приведены в Приложении 1.

Как видим из данных табл.1, за отчетный период активы предприятия возросли на 1386590 тыс.руб., или 39,6%, в том числе за счет увеличения объема внеоборотных (долгосрочных) активов на 58527 тыс.руб. и прироста оборотных средств на 1328063 тыс.руб. Сказанное подтверждается данными об изменениях в составе имущества предприятия. Так, если в конце 1996г. структура активов характеризовалась превышением имущества длительного использования (52,9%) над остальными его видами, то к концу 1997г. удельный вес долгосрочных активов сократился до 39,1%. Соответственно возрос объем оборотных средств, доля которых с 47,1% поднялась до 60,9%.

Прирост текущих активов был связан в первую очередь с увеличением материально-производственных запасов (на 228985 тыс.руб.), дебиторской задолженности (на 786016 тыс.руб.).

Обращает на себя внимание значительный рост дебиторской задолженности, удельный вес которой к концу 1997г. в структуре

совокупных активов увеличился на 14,7%, составив третью часть объема оборотных средств.

Анализ пассивной части баланса позволяет отметить, что дополнительный приток средств за год в сумме 1386590 тыс.руб. был связан с увеличением заемных источников на 1115436 тыс.руб. и ростом собственного капитала на 271154 тыс.руб. Иными словами, увеличение объема финансирования деятельности предприятия было на 19,6% (271154 : 1386590 х 100) обеспечено собственным капиталом (полученной прибылью) и на 80,4% - заемными средствами. Структура источников хозяйственных средств предприятия характеризовалась преобладающим удельным весом заемного капитала, хотя его доля в общем объеме пассивов сократилась за год с 97,6 до 92,7%.

Существенно (на 8,3%) возросла доля краткосрочных банковских кредитов. В результате общий рост заемных средств на 38,5% (430000 : 1115436 х 100) был связан с увеличением данного источника финансирования. Кредиторская задолженность составила к концу 1997г. большую часть заемных источников - 61,6% (687621 : 1115436 х 100) - и обеспечила дополнительный приток средств в размере 687621 тыс.руб.

Следует обратить внимание на то, что величина кредиторской задолженности уступает объему кредитования, которое предприятие предоставило своим покупателям (сумме дебиторской задолженности).

Тот факт, что дебиторская задолженность за год увеличилась на 786016 тыс.руб., а кредиторская - на 687621 тыс.руб., позволяет говорить о том, что источниками финансирования превышения размера кредита, предоставленного предприятием своим покупателям, над кредитом, полученным от поставщиков, стали собственный капитал и дорогостоящие банковские ссуды.

Обобщая сказанное, можно сделать следующие выводы:

1. В течение 1997г. политика предприятия в части формирования имущества была направлена на увеличение оборотных средств, в первую очередь материально-производственных запасов (22,5% в конце года).
2. Значительный объем средств предприятия (19,5% в конце 1997г.) отвлечен в расчеты. При этом объем товарного кредита, предоставляемого покупателям, возрос на 786016 тыс.руб., тогда как величина кредита, предоставляемого поставщиками и прочими кредиторами, повысилась лишь на 687621 тыс.руб.
3. Обращает на себя внимание крайне низкая доля денежных средств к концу 1997г. (менее 1%) в общем объеме оборотных средств, что свидетельствует об их серьезном дефиците.
4. Структура пассивов отличается существенным превышением заемного капитала над собственным.
5. Произошла перегруппировка заемных источников, связанных с увеличением в них доли краткосрочных ссуд банка (на 7,4%), т.е. "дешевые" заемные средства были вытеснены "дорогостоящими".

Указанные изменения могут ухудшить финансовое положение предприятия в будущем. Для выяснения их причин проведем анализ финансовых показателей (коэффициентов).

**2.2. Анализ ликвидности и платежеспособности**

Признаки кризиса в деятельности предприятия обнаруживаются прежде всего в коэффициентах ликвидности и платежеспособности, поэтому углубленный финансовый анализ начнем с анализа именно этих показателей.

Показатели ликвидности ООО АС "Ника" за 1996-1997гг. приведены в таблице 4 Приложения 3. Определим способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства в анализируемом периоде.

Наиболее обобщающим показателем ликвидности является **коэффициент текущей (общей) ликвидности**, который показывает, какую часть краткосрочных обязательств предприятия можно погасить, если мобилизовать все оборотные средства, или, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств.

Так, показатель текущей ликвидности ООО АС "Ника" к концу 1997г. увеличился до 0,96 (нормативное значение от 1,00 до 2,00), тогда как в конце 1996г. он составлял 0,85. Хотя теперь предприятие сможет при необходимости погасить в срок свои обязательства, cобственного капитала все же недостаточно.

**Коэффициент быстрой ликвидности** является более уточненным. В 1996г. этот показатель составил 0,40 (нормативное значение от 0,5 до 1,0), к концу 1997г. вырос до 0,60.

Рост коэффициента быстрой ликвидности был связан в основном с ростом дебиторской задолженности по покупателям.

**Коэффициент абсолютной ликвидности** является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия, он показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно.

По данным нашего предприятия отношение денежных средств и краткосрочных обязательств составляет 0,11 на конец 1996г. и 0,002 на конец 1997г. (нормативное значение от 0,05 до 0,2). Это говорит о том, что погасить свои обязательства в срочном порядке предприятие не смогло бы.

Динамика рассмотренных показателей свидетельствует о некотором улучшении ситуации в отношении ликвидности - повысились значения коэффициентов текущей и срочной ликвидности. Однако резкое падение значения абсолютной ликвидности свидетельствует о дефиците денежных средств, т.е. низкой платежной готовности предприятия. Вместе с тем, наличие незначительных остатков денежных средств к концу 1997г. вовсе не означает, что предприятие неплатежеспособно - средства могут поступить в течение ближайших дней, некоторые виды активов при необходимости можно превратить в денежную наличность.

Динамика ликвидности ООО АС "Ника" хорошо видна на рис. 1.

Теперь проведем анализ показателей ликвидности в соответствии с Постановлением Правительства РФ №498. Воспользуемся расчетными данными табл.4 Приложения 3.

**Коэффициент текущей ликвидности** в 1996г. составил 6,15, в конце 1997г. - 3,64, что соответствует нормативному значению (больше или равен 2).

**Коэффициент обеспеченности собственными средствами** в обоих случаях получается отрицательной величиной (должен быть больше или равен 0,1), т.к. основные средства значительно превышают собственные.

Последний коэффициент не соответствует установленным требованиям, поэтому рассчитаем следующие коэффициенты - восстановления и утраты платежеспособности в 1997г.

Оба этих показателя (1,19 и 1,51) соответствуют нормативному значению больше 1, что свидетельствует о наличии у предприятия реальной возможности в течение 6 месяцев восстановить свою платежеспособность или в течение 3 месяцев ее не утратить. Поэтому данное предприятие не может быть признано неплатежеспособным.

Показатели ликвидности и платежеспособности взаимодополняют друг друга и в совокупности дают представление о финансовом состоянии предприятия.

Проведем анализ основных **коэффициентов платежеспособности** (или коэффициентов структуры капитала) по данным табл.5 Приложения 3.

**Коэффициент собственности** характеризует долю собственного капитала в структуре капитала предприятия, а, следовательно, соотношение интересов собственников предприятия и кредиторов. В конце 1996г. он составлял 0,02 (или 2% собственного капитала), к концу 1997г. за счет полученной прибыли этот показатель вырос до 0,07 (или 7% собственного капитала).

Хотя в динамике произошло увеличение доли собственного капитала, предприятие остается финансово неустойчивым, что подтверждают расчеты следующего **коэффициента** **финансовой зависимости**. В 1996г. наше предприятие на 98% зависело от внешних займов, к концу 1997г. - на 93%. Это говорит о рисковой политике руководства предприятия быть почти полностью зависимым от внешних кредиторов.

Но следует учесть тот факт, что многим предприятиям золотодобычи Селемджинского района Амурской области в настоящее время свойственна высокая доля привлеченного капитала (до 95%). Это объясняется тем, что большинство таких предприятий организовано на базе бывших убыточных государственных рудников и приисков со старым оборудованием и устаревшими технологиями добычи золота. Увеличение золотодобычи возможно в основном за счет применения новой техники и технологии, что невозможно без привлечения внешних займов.

Обогатительная фабрика, которую арендует артель "Ника", работает на обогащении руды круглый год. Но без замены некоторого оборудования она выдает пока 10 - 15 кг золота в месяц. Планируется внедрить новую технологию принудительного выщелачивания и довести производительность фабрики до 2,5 млн. тонн руды в год (содержание золота - 2 г/т). В связи с отсутствием в артели свободных денежных средств приобретение нового оборудования и внедрение данной технологии невозможно без предоставления долгосрочного кредита. После запуска производства, предприятие может развиваться самостоятельно, без дополнительных финансовых средств.

**2.3. Анализ деловой активности**

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. К этой группе относятся различные показатели оборачиваемости.

Оценка показателей оборачиваемости дополняет и углубляет анализ показателей ликвидности. Значения коэффициентов деловой активности Артели старателей "Ника" за 1996-1997гг. приведены в табл.6 Приложения 3.

**Коэффициент оборачиваемости активов** свидетельствует о скорости оборачиваемости оборотного капитала в течение года и характеризует эффективность использования предприятием всех имеющихся ресурсов независимо от источников их привлечения. Он также показывает, сколько раз в год осуществляется полный цикл производственно-сбытовой деятельности, приносящей прибыль. Чем выше число оборотов, тем меньше средств необходимо иметь предприятию для оперативной текущей деятельности.

В 1996 году наше предприятие неэффективно использовало имеющиеся ресурсы (коэффициент оборачиваемости активов составил 0,7). К концу 1997г. оборачиваемость активов повысилась до 1,3, что является положительной тенденцией.

**Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности** показывает, насколько быстро предприятие получает платежи по счетам покупателей, или сколько раз чистая дебиторская задолженность превращается в денежные средства.

Этот показатель составил в 1996г. 12,4 оборота (или 29,4 дня). За 1997г. произошло снижение до 9,9 (или 36,9 дней), т.к. рост дебиторской задолженности за год (в 5,7 раза) опережал рост выручки (в 2,7 раза). Фирмы, как правило, устанавливают нормативный срок погашения счетов, который составляет чаще всего 30 дней.

**Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности** показывает, как быстро предприятие погашает свои обязательства перед кредиторами.

В 1996г. предприятию АС "Ника" для оплаты кредиторской задолженности требовалось 254,3 дня (или 1,4 оборота), к концу 1997г. - всего 148,1 дней (или 2,5 оборота). Это произошло из-за опережающего роста выручки (в 2,7 раза) по сравнению с кредиторской задолженностью по поставщикам (в 1,4 раза).

**Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов** показывает эффективность использования оборотных активов и отражает скорость реализации товарно-материальных запасов.

К концу 1997г. этот показатель увеличился с 2,1 до 4,5, т.е. если в 1996 году для реализации товарно материальных запасов требовалось 172,5 дня, то через год - 81,6 дня. Нормативный уровень этого коэффициента обычно колеблется от 4 до 8.

Наконец, по **длительности операционного цикла** определяют, сколько дней требуется для производства, продажи и оплаты продукции предприятия.

Так, в 1996г. операционный цикл составил 201,9 дня, в 1997г. - 118,5 дней. Сокращение операционного цикла в динамике является положительной тенденцией, оно произошло за счет ускорения производственного процесса и оборачиваемости дебиторской задолженности.

Как следует из наших расчетов, в 1997 году условия, на которых предприятие получало поставки, были лучше условий, предоставляемых предприятием покупателям своей продукции, т.е. приток денежных средств от дебиторов был более интенсивным, чем их отток кредиторам. Это свидетельствует об улучшении финансового положения предприятия. Однако оборачиваемость кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской задолженностью была более длительной, что говорит о большой нехватке денежных средств.

**2.4. Анализ рентабельности**

Коэффициенты рентабельности показывают, насколько прибыльна деятельность предприятия. Динамика данных показателей приводится в табл.7 Приложения 3.

**Коэффициент рентабельности активов** является показателем способности предприятия использовать оборотный и необоротный капитал. Он свидетельствует о том, сколько денежных единиц потребовалось для получения одной единицы прибыли. Этот показатель применяется для определения уровня конкурентоспособности предприятия (обычно он составляет 5 - 10%).

Так, значение коэффициента рентабельности активов в 1996г. составило 0,03 (или 3%), к концу 1997г. возросло до 0,07 (или 7%), т.е. в динамике уровень конкурентоспособности увеличился на 4%).

**Коэффициент рентабельности реализации** показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли принесла каждая денежная единица реализованной продукции

Незначительное повышение этого показателя в 1997г. (0,05), по сравнению с предыдущим годом (0,04) свидетельствует о некотором снижении доли себестоимости продукции.

**Коэффициент рентабельности собственного капитала** характеризует эффективность использования собственных источников финансирования, т.е., сколько денежных единиц чистой прибыли получено предприятием на одну денежную единицу среднегодовой суммы собственного капитала.

Сравнивая значения показателей по годам, видим, что в 1997г. рентабельность снизилась с 1,65 до 1,24, т.е. каждая денежная единица, вложенная собственниками заработала 1,24 денежных единиц чистой прибыли.

Другим важным приемом анализа финансового состояния предприятия является **оценка взаимозависимости рентабельности активов, рентабельности реализации и оборачиваемости активов.**

Для этого воспользуемся **формулой Дюпона: РА = РР х ОА**, где

РА - рентабельность активов,

РР - рентабельность реализации,

ОА - оборачиваемость активов.

Данная формула отражает зависимость рентабельности активов не только от рентабельности реализации, но и от оборачиваемости активов.

Проанализируем данную взаимозависимость по артели старателей за 1997 год:

0,07 = 0,05 х 1,3.

Рентабельность активов можно увеличить за счет повышения уровня рентабельности реализации, скорости оборачиваемости, или обоих этих коэффициентов вместе.

Рентабельность реализации можно увеличить за счет:

1. снижения расходов, используя более дешевое сырье и

материалы;

1. увеличения производительности труда за счет автоматизации

производства.

После внедрения новой техники и технологии на перерабатывающей фабрике темпы роста объема реализованной продукции будут превышать темпы роста расходов.

Повышение скорости оборота активов может быть обеспечено посредством увеличения объема реализации при сохранении или уменьшении активов, например, за счет ускорения темпов оплаты дебиторской задолженности, снижения материально-производственных запасов.

**2.5. Операционный анализ предприятия и его использование для краткосрочного прогнозирования**

Самым эффективным методом решения взаимосвязанных задач управления финансами служит операционный анализ, отслеживающий зависимость финансовых результатов деятельности предприятия от издержек и объемов производства.

Ключевыми элементами операционного анализа служат: операционный рычаг, порог рентабельности, запас финансовой прочности предприятия. Результаты операционного анализа могут составлять коммерческую тайну предприятия.

Проведем операционный анализ Артели старателей "Ника" (см. табл.8 Приложения 3).

В 1996 году выручка от реализации составила 2074000 тыс.руб., переменные издержки - 1681051,1 тыс.руб., постоянные - 164808,9 тыс.руб. Порог рентабельности (точка безубыточности, или выручка от реализации, при которой прибыль равна нулю) составил 869868 тыс.руб. Запас финансовой прочности (кромка безопасности, предел безопасности) при этом равен 1204132 тыс.руб., что составляет примерно 58% выручки от реализации. Т.е. предприятие могло бы выдержать 58-процентное снижение выручки от реализации без серьезной угрозы для своего финансового положения. Сила воздействия операционного рычага при этом была равна 1,72. Это означает, что при возможном увеличении выручки от реализации, скажем, на 5%, прибыль возрастет на 8,6% (5% х 1,72); при снижении выручки от реализации на 10% прибыль снизится на 17,2% (10% х 1,72). Действие операционного рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли.

Решая задачу максимизации темпов прироста прибыли, можно манипулировать увеличением или уменьшением не только переменных, но и постоянных затрат, и в зависимости от этого вычислять, на сколько процентов возрастет прибыль.

Пороговое количество товара (или пороговое значение объема добычи) в 1996 году составило 12,3 кг, т.е. ниже этого количества предприятию добывать было невыгодно, или каждый следующий килограмм золота, проданный, начиная с 13-го, приносил прибыль.

В 1997 году произошел скачок постоянных издержек (до 280175,1 тыс.руб.). При этом прибыль увеличилась на 379947 тыс.руб. Это было связано со значительным увеличением объема добычи (в 2,26 раза). При этом выручка от реализованной продукции увеличилась в 2,66 раза, что связано с увеличением цены на золото на внутреннем рынке. При сложившихся условиях предприятию пришлось проходить новый порог рентабельности (1743658,6 тыс.руб.). Запас финансовой прочности увеличился до 3784405,4 тыс.руб. (или 68,5%), а сила воздействия операционного рычага упала до 1,46. Пороговое количество товара при таких условиях составило 23,8 кг, т.е. каждый следующий килограмм, начиная с 24-го, приносил прибыль.

Графический способ определения порога рентабельности в 1997 году представлен на рис. 2.

Для многих наших предприятий типично “руководство путем доведения до кризиса”. Выполненная “на глаз” оценка финансового положения предприятия даже на ближайшую перспективу оказывается малоэффективной. Поэтому без надежных финансовых прогнозов в современных условиях не обойтись. Такие прогнозы должны проводиться с использованием конкретных методов финансового анализа.

В условиях значительных темпов инфляции, отсутствия централизованно устанавливаемых норм затрат точность прогнозов значительно снижается. **Прогнозирование финансового состояния** может быть сведено к расчету вариабельного значения прибыли в зависимости от меняющихся значений ряда параметров: выручка, состав и структура издержек, объем производства и др.

Взяв за базу основные показатели операционного анализа по данному предприятию в 1997 году, рассмотрим вариант увеличения выручки (объема реализации) на 30%, не выходя за пределы

релевантного диапазона (постоянные издержки остаются неизменными). Результаты данного прогноза приведены в Приложении 4.

Выручка от реализации при этом с 5528064 тыс.руб. увеличится до 7186483,2 тыс.руб. Суммарные переменные расходы возрастут также на 30% и составят 6031742,5 тыс.руб. Прибыль равна 874565,6 тыс.руб. против прежних 608087 тыс.руб. Сила воздействия операционного рычага в 1997г. составил 1,461, значит 30-процентное увеличение выручки принесет рост прибыли на 43,8% (30% х 1,461). Сила воздействия операционного рычага при рассматриваемых изменениях уменьшится до 1,32, запас финансовой прочности увеличится на 7,2% и составит 75,7% , или 5442824,6 тыс.руб.

Анализ выявляет одинаковый прирост и прибыли, и валовой маржи на сумму 266478,6 тыс.руб. Если этой суммы будет достаточно, то предприятие сможет расширить производство.

По мере удаления выручки от порогового ее значения сила воздействия операционного рычага ослабевает, а запас финансовой прочности увеличивается Это связано с относительным уменьшением постоянных издержек в релевантном диапазоне.

Для более объективной оценки финансово-экономического состояния предприятия воспользуемся таблицами сопоставления показателей , приведенными в Приложении 5. По данному предприятию финансовое состояние можно охарактеризовать как удовлетворительное.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

При разработке эффективной системы управления финансами постоянно возникает основная проблема совмещения интересов развития предприятия, наличия достаточного уровня денежных средств для проведения указанного развития и сохранения высокой платежеспособности предприятия. От того, насколько эффективно и целесообразно финансовые ресурсы трансформируются в основные и оборотные средства, а также в средства стимулирования рабочей силы, зависит финансовое благополучие предприятия в целом, его владельцев и работников.

Признаками успешного финансового управления можно назвать целую систему целей: выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы; избежание банкротства и крупных финансовых неудач; рост объемов производства и реализации; максимизация прибыли; минимизация расходов; обеспечение рентабельной деятельности и т.д.

В условиях рыночной экономики ведущая роль принадлежит именно финансовому анализу, благодаря которому можно эффективно управлять финансовыми ресурсами.

Стремясь решить конкретные вопросы и получить квалифицированную оценку финансового положения, руководители предприятий все чаще начинают прибегать к помощи финансового анализа.

Основными компонентами финансового анализа деятельности предприятия являются: анализ бухгалтерской отчетности, расчет финансовых коэффициентов. Гарантией успеха при проведении анализа является надежная исходная информация.

Анализ финансовой деятельности предприятия был проведен на примере Артели старателей “Ника” Амурской области за 1996-1997гг.

Прежде, чем приступить к анализу по системе показателей, была проведена оценка структуры имущества предприятия и источников его образования. Задача такого экспресс-анализа баланса состояла в определении “болевых” точек деятельности предприятия и направлений для углубленного анализа.

После этого был проведен параметрический анализ, т.е. анализ по системе коэффициентов, который показал следующее:

1. Анализ ликвидности Артели старателей “Ника” свидетельствует об улучшении ситуации в 1997г. Оборотных средств достаточно, чтобы покрыть свои краткосрочные обязательства. Однако, предприятие испытывает дефицит денежных средств, для обеспечения возможности обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную фому , для расчетов с поставщиками необходима постоянная работа с кредиторами. Так как основные средства превышали собственные средства, коэффициент обеспеченности собственными средствами оказался отрицательной величиной, что заставило задуматься о неплатежеспособности данного предприятия. Поэтому с помощью коэффициента восстановления платежеспособности было выяснено, что предприятие сможет восстановить платежеспособность за нормативный срок (3 или 6 месяцев). Дальнейший анализ структуры капитала (платежеспособности) показал финансовую неустойчивость предприятия: руководством проводилась рисковая политика большой зависимости от внешних кредитов, хотя это и было продиктовано объективными причинами.
2. Анализ деловой активности показал, что в целом в 1997 году предприятие более эффективно использовало свои средства. Это свидетельствует об улучшении финансового положения. Однако оборачиваемость кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской задолженностью была более длительной, что говорит о большой нехватке денежных средств. В сложившейся обстановке единственными источниками дальнейшего финансирования являются кредиты банков и финансовая поддержка государства.
3. Оценивая прибыльность (рентабельность) деятельности предприятия, пришли к выводу, что в целом рентабельность в 1997 году выросла, рентабельность собственного капитала снизилась из-за недостаточно эффективного использования собственных источников финансирования.
4. Чтобы повысить уровень конкурентоспособности, следует снизить расходы, увеличить объемы реализации, что станет возможным после внедрения новой техники и технологии на обогатительной фабрике.
5. Самым эффективным методом решения взаимосвязанных задач управления финансами является операционный анализ. Результаты операционного анализа данного предприятия показали следующее: в 1997 году значительно увеличился объем добычи руды, что привело к резкому скачку постоянных издержек. При сложившихся условиях предприятию пришлось проходить новый порог рентабельности, при этом запас финансовой прочности увеличился на 10,4%, т.е. улучшилось финансовое состояние .

Прогнозирование финансового состояния было сведено к расчету вариабельного значения прибыли в зависимости от увеличения объема реализации на 30% при неизменных постоянных издержках.

Проведенный анализ финансовой деятельности говорит о том, что в 1997 году финансовое положение рассматриваемого предприятия улучшилось по сравнению с предыдущим годом.

ООО АС “Ника” было организовано на базе убыточного государственного рудника со старой техникой и технологией добычи руды. “Злоупотребления” с заемными средствами в принципе себя оправдали. Предприятие, наращивая объемы добычи руды, добилось увеличения прибыли более, чем в два раза. К концу 1997 года финансовое состояние уже можно охарактеризовать как удовлетворительное.

Дальнейшее наращивание объемов производства, невозможно без переоборудования обогатительной фабрики. Для этого необходимо предоставление долгосрочного кредита. После запуска производства, предприятие сможет развиваться самостоятельно, без дополнительных финансовых средств.

**ПРИЛОЖЕНИЯ**

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Закон РФ "О несостоятельности (банкротстве)" от 8.01.1998 г. № 6- ФЗ.
2. Гражданский кодекс РФ. Ч.1: Принят Государственной Думой 21 октября 1994 г. -М., 1995.
3. Постановление Правительства РФ "О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий" от 20 мая 1994г. № 498.
4. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса: Утверждены распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12 августа 1994г. № 31-р.
5. Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия: Утверждены Приказом Министерства экономики РФ от 1 октября 1997г. № 118.
6. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. - М.: Финансы и статистика, 1994.
7. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? - М.: Финансы и статистика, 1995.
8. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 1996.
9. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами. - Киев: ИТЕМлтд, АДЕФ-Украина, 1996.
10. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. - М.: Финансы и статистика, 1996.
11. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.
12. Глухов В.В., Бахрамов Ю.М. Финансовый менеджмент. - С.-Петербург.: Специальная литература, 1995.
13. Гутцайт Е.М. Задачи управления финансовыми компаниями, Журнал "Финансы" № 1, 1997, с.51.
14. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - М.: Бухгалтерский учет, 1996.
15. Ковалев А.П. Диагностика банкротства. - М.: АО "Финстатинформ", 1995.
16. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - 2-е изд.: перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 1997.
17. Ковалев В.В. Сборник задач по финансовому анализу: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 1997.
18. Костина Е.И. Банкротство предприятия: система показателей и методика анализа. Изд-во Петрозаводского университета, 1996.
19. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. - М.: АО "ДИС", 1994.
20. Лившиц А.Я. Основные ориентиры финансовой политики, Журнал "Финансы" № 1, 1997, с.4.
21. Липатова И.В.Анализ доходности предприятия, Журнал "Финансы", № 12, 1997, с.17.
22. Лялин В.А., Воробьев П.В. Финансовый менеджмент/ управление финансами фирсы). - С.-Петербург: Юность. Петрополь, 1994.
23. Общая теория финансов : Учебник/ Под ред. Л.А.Дробозиной. - М.: Банки и биржи , ЮНИТИ, 1995.
24. Основы предпринимательской деятельности (Экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент)/ Под ред. В.М.Власовой. - М.: Финансы и статистика, 1996.
25. Павлова Л.П. Финансовый менеджмент: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 1996.
26. Рэдхед К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками: Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 1996.
27. Справочник директора предприятия/ Под ред. М.Г.Лапусты. - М.: ИНФРА-М, 1996.
28. Справочник финансиста предприятия. - М.: ИНФРА-М, 1996.
29. Тропаревская Л.Е. Как добиться финансовой стабилизации, Журнал "Финансы", № 10, 1997, с.24.
30. Фащевский В.Н. О платежеспособности предприятий, Журнал "Финансы", № 3 1997, с.33.
31. Финансовый анализ деятельности фирмы. - М.: Крокус Интернейшнл, 1992.
32. Финансовое управление компанией/ Общ. ред. Е.В.Кузнецовой. - М.: Фонд "Правовая культура", 1995.
33. Финансы: Учеб. пособие/ Под ред. проф. А.М.Ковалевой. - М.: Финансы и статистика, 1996.
34. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник/ Под ред. Е.С.Стояновой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Изд-во Перспектива, 1997.
35. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента. - М.: Дело, 1995.
36. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: "Дело Лтд", 1995.
37. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 1995.
38. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 1995.
39. Шим Дж.К., Сигел Дж. Г. Финансовый менеджмент. - М.: Филинъ, 1996.
40. Экономика и статистика фирмы/ Под ред. Ильянковой С.Д. - М.: Финансы и статистика, 1996.
41. Экономические реформы в Республике Карелия: Состояние. Последствия. Перспективы./ Под ред. Кица Л,П., Ревайкина А.С., Шмелева В.Б., Яскунова С.М., Петрозаводск, 1997.