МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ   
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, УПРАВЛЕНИЯ И БИЗНЕСА

Допустить к защите в ГАК

Зав.кафедрой

\_\_\_\_\_\_\_\_ С.С. Жукова

« » 2010 г.

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ЕГО ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ

(дипломная работа)

Научный руководитель:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Автор работы:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Тюмень – 2010

Работа выполнена на кафедре финансов, денежного обращения и кредита

по специальности – Финансы и кредит

специализации – Финансовый менеджмент

Защита в ГАК

«\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_200\_\_г.

на оценку\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

секретарь\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ………………………………………………………………………..

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ФАКТОРЫ,

ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ……….

1.1. Сущность конкурентоспособности предприятия……………………………

1.2. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия…………….

1.3. Влияние конкурентоспособности на финансовую устойчивость предприятия………………………………………………………………………

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ООО «СИБИНВЕСТСТРОЙ»…………………………………………………..

2.1. Анализ финансового состояния предприятия……………………………

2.2. Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия……………..

2.3. Оценка финансовой устойчивости предприятия………………………..

2.4. Оценка и анализ деловой активности и результативности финансово-хозяйственной деятельности…………………………………………………..

2.5. Анализ рентабельности предприятия……………………………………

2.6. Анализ финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности……………………………………………………………………

2.7. Обобщающий анализ финансового состояния предприятия…………..

ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСА ООО «СИБИНВЕСТСТРОЙ»……………………………………..

3.1. Расширение ассортимента производимой продукции…………………

3.2. Совершенствование кредитной политики компании……………………

3.3. Повышение качества продукции………………………………………….

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

# ВВЕДЕНИЕ

Рыночная экономика в Российской Федерации набирает все большую силу. Вместе с ней набирает силу и конкуренция, как основной механизм регулирования хозяйственного процесса.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйственного субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. В связи с этим, актуальность темы данной дипломной работы очевидна: для того, чтобы обеспечивать выживаемость предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовое состояние, как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов. Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Она определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров в финансовом и производственном отношении. Однако одного умения реально оценивать финансовое состояние недостаточно, для успешного функционирования предприятия и достижения им поставленной цели.

Конкурентоспособность предприятия, его финансовая устойчивость – это сложные и взаимосвязанные категории.

С одной стороны, повышение конкурентоспособности предприятия является необходимым и обязательным условием обеспечения и поддержания на должном уровне финансовой устойчивости.

С другой стороны, неустойчивое финансовое состояние предприятия не позволяет успешно решать проблему конкурентоспособности. Поддержание необходимого уровня конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятия требует полного использования многочисленных внутренних и внешних факторов развития.

В рыночной экономике давно уже сформировалось самостоятельное направление, позволяющее решать задачи, стоящие перед предприятием, известное как «Финансовое управление» и «Финансовый менеджмент».

Финансовый менеджмент как наука имеет сложную структуру. Одной из составных его частей является финансовый анализ, базирующийся на данных бухгалтерского учета. Связь бухгалтерского учета с управлением очевидна. Управлять – значит принимать решения. Управлять – значит предвидеть, а для этого необходимо обладать достойной информацией.

В связи с этим бухгалтерская отчетность становится информационной основой последующих аналитических расчетов, необходимых для принятия управленческих решений. Решения финансового характера точны настолько. насколько хороша и объективна информационная база.

Финансовый менеджмент базируется на нескольких основных концепциях: временная ценность денежных ресурсов, денежные потоки, финансовый риск, эффективный рынок и др.

Для финансового менеджера временная ценность денежных ресурсов имеет особое значение, поскольку в аналитических расчётах приходится сравнивать денежные потоки, генерируемые в разные периоды времени.

В настоящее время финансовый менеджер становится одним из ключевых фигур на предприятии. Он ответственен за постановку проблем финансового характера, анализа целесообразности использования того или иного способа решения, принятого руководством предприятия, предложения наиболее приемлемого варианта действия. Деятельность финансового менеджера в общем виде может быть представлена следующими направлениями: общий финансовый анализ и планирование, обеспечение предприятия финансовыми ресурсами (управление источниками средств), распределение финансовых ресурсов (инвестиционная политика).

Итак, успешное финансовое управление, направленное на:

выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы; избежание банкротства и крупных финансовых неудач; рост объемов производства и реализации; максимизация прибыли; минимизация расходов;

обеспечение рентабельной работы фирмы и есть цель финансового менеджера.

Главная цель данной работы – исследовать финансовое состояние предприятия ООО «Сибинвестстрой», выявить основные проблемы финансовой деятельности, разработать комплекс мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности.

Исходя из поставленных целей, можно сформировать задачи:

* предварительный обзор баланса и анализ его ликвидности;
* оценка финансовой устойчивости;
* расчет коэффициентов ликвидности;
* разработка мероприятий по улучшению конкурентоспособности.

Для решения вышеперечисленных задач была использована годовая бухгалтерская отчетность ООО «Сибинвестстрой» за 2009год, а именно:

* бухгалтерский баланс (форма № 1 по ОКУД);
* отчет о прибылях и убытках (форма № 2 по ОКУД);
* приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5 по ОКУД).

При проведении финансового анализа используются следующие приемы и методы:

* анализ коэффициентов (относительных показателей);
* сравнительный анализ.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

* 1. Сущность конкурентоспособности предприятия

Конкуренция – это цивилизованная и легализованная форма борьбы субъектов рынка, за наилучшие условия производства и сбыта своей продукции, с целью получения прибыли.

Понятие «конкурентоспособность предприятия» очень многогранно и распространяется на все составляющие деятельности предприятия, такие как товар и его основные характеристики, а также организационные, финансовые и производственные характеристики самого предприятия.

Конкурентоспособность предприятия на прямую зависит от конкурентоспособности товара.

Конкурентоспособность предприятия – это способность осуществлять прибыльную хозяйственную деятельность в условиях жесткой конкуренции.

Так же конкурентоспособность предприятия предполагает его способность осуществлять эффективный экономический контакт с потребителями, поставщиками и конкурентами.

Взаимодействие с потребителями осуществляется через куплю–продажу товара, с поставщиками – через куплю–продажу ресурсов, необходимых для производства, взаимодействие с партнерами – через торговлю услугами, наконец, взаимодействие с конкурентами – через систему организационных мер, текущих и перспективных, реализующих активность фирмы в конкурентной среде. Конкурентоспособность предприятия проявляется в каждый момент, в каждом эпизоде ее деятельности.

Конкурентоспособность предприятия можно охарактеризовать как его потенциальное качество, которое включает:

1. Способность предприятия получать реальную оценку ожиданий целевой группы потребителей, а также прослеживать тенденции потребительского поведения. Другими словами, предприятие должно быть способно своевременно, объективно и точно оценивать потребительский спрос как в настоящее время, так и прогнозировать его динамику на будущее. Такая оценка возможна только на базе научной модели целевой потребительской группы, учитывающей ее экономические, социально–культурные и психологические факторы, разработанной методами современной социологии и маркетинга.

2. Способность организовывать производство, результаты которого будут соответствовать ожиданиям целевой группы потребителей как наиболее полезного товара по отношению цена–качество. Говоря о результатах, имеются ввиду не только потребительские качества выпускаемого товара, но и его маркетинговые качества (цена, гарантии, послепродажное обслуживание и т.д.).

3.Способность проводить эффективную текущую маркетинговую политику.

4. Способность изыскивать и создавать условия для снижения затрат на обеспечение факторами производства – капиталом, рабочей силой, сырьем и материалами, энергией на единицу продаваемой продукции.

5. Способность к созданию и удержанию технологического производства над другими членами отраслевого сообщества, что требует своевременного обновления применяемых технологий. Это может относиться к производству, сбыту и управлению.

6. Способность планировать, организовывать и проводить эффективную стратегию в сферах производства и маркетинга на основе инноваций.

7. Создание и развитие высокого кадрового потенциала как на исполнительском, так и на управленческом уровнях.

Качество исполнительского персонала проявляется в его способности эффективно использовать существующие на предприятии производственные технологии и готовности к освоению более перспективных технологий. Качество специалистов проявляется в их способности ставить и решать функциональные задачи, увязывая их со стратегическими целями предприятия, способные обеспечить ему ключевые компетенции в технических, технологических, дизайнерских и других областях для усиления рыночных позиций предприятия. Качество управленческого персонала проявляется в его способности обнаруживать и эффективно использовать рыночные возможности для защиты и развития конкурентных позиций предприятия на отраслевых рынках в тактическом и стратегическом планах.

Реализация перечисленных качеств на продолжительном временном интервале создает предприятию реальные преимущества над конкурентами в виде роста его рыночной стоимости, укрепления его торговых марок, наращивание дополнительной устойчивости по отношению к неблагоприятным воздействиям внешней среды, включая атаки конкурентов.

Все вместе это расширяет возможности предприятия и снижает его удельные затраты на финансовом, сырьевом и других рынках, что отражается на цене продукции и приносимой ею прибыли. Таким образом, отношение конкурентоспособности предприятия и конкуренции на рынке можно характеризовать как отношение «потенциал и его использование». При этом реализация условий 1–3 способствует повышению доходов предприятия за счет лучшего, чем у конкурентов, понимания запросов потребителей и умения удовлетворять их. Свойство 4 способствует снижению удельных расходов на выпуск продукции, а все вместе свойства 1–4 обеспечивают текущую экономическую эффективность предприятия и характеризуют адаптивность его поведения, способность приспосабливаться к текущим требованиям внешней среды.

Свойства 1, 5, 6 позволяют планировать и реализовывать технологические, товарные и маркетинговые стратегии, создающие основу конкурентоспособности товаров предприятия в будущем. Эти свойства составляют инновационный потенциал предприятия и позволяют выявлять тенденции и прогнозировать состояние внешней среды в будущем, создают стратегические условия для успешной адаптации к ним. Свойство 7 является необходимым условием, чтобы создавать, удерживать и реализовывать потенциальные преимущества 1–6 на продолжительных временных интервалах, превращая конкурентоспособность в данный момент, на данном отраслевом рынке и с данным товаром в долговременную, стратегическую устойчивость компании. Следует отметить связь между свойствами 1–4 и 5–6: хотя последние и не являются следствием свойств 1–4, но без успешной реализации 1–4 они ни возникнуть, ни удержаться не могут. Причина этого вполне естественна – для того, чтобы создать преимущество над конкурентами в будущем, инвестировать в стратегические планы необходимо уже в настоящем, а для этого предприятие должно располагать инвестиционными возможностями.

Одним из составляющих конкурентоспособности предприятия является конкурентоспособность товара.

Конкурентоспособность товара – это способность товара в наибольшей степени удовлетворять определенные потребности покупателей и быть обмененным на деньги в условиях конкуренции.

Для того чтобы товар был приемлемым для покупателя, он должен обладать набором определенных характеристик. Существуют следующие основные параметры (рис.1.1.), характеризующие конкурентоспособность товара.

Технические параметры наиболее жесткие. По ним судят о назначении товара, его принадлежности к определенному классу (виду). Они включают:

* параметры назначения — свойства товара, определяющие области применения и функции, которые он предназначен выполнять;
* эргономические параметры*,* характеризующие, соответствие товара свойствам человеческого организма в процессе выполнения различных операций (трудовых, отдыха);
* конструктивные параметры*,* отражающие конструктивно технологические решения, присущие данным изделиям и обеспечивающие определенные свойства товаров (надежность, долговечность, ремонтопригодность и т. п.);
* эстетические параметры*,* характеризующие внешнее восприятие товара (цвет, мода, стиль).

Нормативные параметры. Они характеризуют свойства товара, регламентируемые обязательными нормами стандартов на рынке, где его предполагается продавать. В случае несоответствия товара действующим обязательным нормам он не может использоваться для удовлетворения существующей потребности.

Экономические параметры. Они связаны с затратами покупателя на продукцию. К ним относятся: цена товара, затраты на транспортировку и хранение, монтаж и наладку, а также все текущие эксплуатационные затраты.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | Параметры, характеризующие конкурентоспособность товара | | | | | | | |  | | |
|  | | |  | |  |  | |  | | |  | | | |
|  | | |  | |  |  | |  | | |  | | | |
| Технические параметры | | |  |  |  | Нормативные параметры | |  | Экономические параметры | | | |  |
|  | |  | | |  |  |  | | | | | |  | |
|  |  |  | | | |  |  | | | | | |  | |
|  | Параметры назначения | | | |  |  |  | | | | | |  | |
|  |  |  |  | | | | | |  | |
|  |  | | | |  |  |  | | | | | |  | |
|  | Эргономические параметры | | | |  |  |  | | | | | |  | |
|  |  |  |  | | | | | |  | |
|  |  | | | |  |  |  | | | | | |  | |
|  | Конструктивные параметры | | | |  |  |  | | | | | |  | |
|  |  |  |  | | | | | |  | |
|  |  | | | |  |  |  | | | | | |  | |
|  | Эстетические параметры | | | |  |  |  | | | | | |  | |
|  |  |  |  | | | | | |  | |

Рис.1.1. Параметры, характеризующие конкурентоспособность товара

Факторами, определяющими конкурентоспособность товара являются:

Качество товаров и услуг*.* Товар может стать конкурентоспособным, т.е. занять достойное место в ряду аналогов только в том случае, если он будет отвечать такому трудноуловимому и многозначительному понятию, как качество. Товар должен удовлетворять потребности потребителей, а если он еще и сможет способствовать удовлетворению скрытых (подсознательных) потребностей – статусных, возрастных, психологических, духовных – успех ему на рынке обеспечен.

Цена товаров и услуг*.* Цена – денежное выражение стоимости товара, экономическая категория, служащая для косвенного изменения величины, затраченного на производство товара общественно необходимого рабочего времени.

Уровень квалификации персонала и менеджмента*.* Высокий уровень базового образования позволяет специалистам предприятий быстро обучаться, осваивать новые профессии и обретать навыки, необходимые для работы в условиях рынка. Таким образом, наличие квалифицированного персонала является существенным преимуществом, способствующим обеспечению конкурентоспособности продукции предприятий.

Уровень квалификации менеджмента играет наиболее важную роль в обеспечении конкурентоспособности предприятий. Данная проблема может быть решена двумя путями: первый – повышение квалификации существующих управляющих и второй – замена управляющих новыми, более квалифицированными. Замена управляющих, на первый взгляд, наиболее простой и эффективный путь. Однако опыт показывает, что это не совсем верно. Сегодня непросто подобрать квалифицированного менеджера, способного действовать в существующих условиях, тем более, проводить изменения, требующие серьезных знаний и опыта управления в условиях рынка. Более реальным способом решения проблемы квалификации менеджмента является переподготовка существующих управляющих и создание механизмов естественной ротации кадров, несмотря на то, что это более эволюционный и длительный процесс.

Способность производить продукцию высокого качества и с низкими затратами определяется уровнем развития технологии на предприятии*.* Ряд видов качественной продукции просто не может быть произведен без применения новейших технологий. Не все предприятия в состоянии приобрести технологическое оборудование из собственных средств и поэтому нуждаются в дополнительных источниках долгосрочного финансирования. Существенное влияние на процессы технологического перевооружения может оказать развитие лизинга. С одной стороны, лизинг является наиболее приемлемым способом долгосрочного финансирования предприятия, с другой - создает платежеспособный спрос на продукцию производителей оборудования.

И наконец, последний фактор, оказывающий влияние на конкурентоспособность предприятий – насыщенность рынка, спрос и предложение. Конкурентоспособность товара напрямую зависит от качества продукции.

Качество продукции – это совокупность свойств товара, характеризующих степень его пригодности удовлетворять определенные потребности населения, в соответствии с назначением продукции.

Качество оценивается по различным показателям, которые зависят от назначения товара.

Основные показатели качества продукции:

1. Функциональные – характеризуют соответствие продукта своему целевому назначению.

2. Показатель надежности – характеризует безотказность и ремонтопригодность товара.

3. Показатель сохраняемости – срок годности.

4. Технологический показатель – характеризует соблюдение технологий производства товара, содержание сырья и материалов.

5. Экологический показатель – характеризует уровень вредного воздействия на окружающую среду в процессе производства.

6. Показатель безвредности *–* показывает уровень содержания вредных токсичных веществ.

Все показатели качества делятся на:

1. Органические – определяются с помощью органов чувств человека.
2. Физико–химические *–* характеризуют внутренний состав продукта и оцениваются с помощью специальных измерительных средств.

Для управления качеством используется стандартизация и сертификация.

Стандартизация – это закрепление в специальных документах наиболее рациональных норм качества.

Сертификация продукта – это действия независимой организации по определению степени соответствия товара определенному стандарту качества. В случае положительного результата у товара должно быть подтверждающее доказательство (сертификат, клеймо, специальный знак).

На качество продукции влияют внутренние и внешние факторы.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Внутренние | |  |  |  | | Внешние | |  | |
|  | | |  | |  |  | | |  | |  |
|  |  | |  | | |  |  | |  | | |
|  | Технические | | | |  |  | Требование рынка | | | |  |
|  |  |  |  |
|  |  | | | |  |  |  | | | |  |
|  | Организационные | | | |  |  | Конкуренция | | | |  |
|  |  |  |  |
|  |  | | | |  |  |  | | | |  |
|  | Экономические | | | |  |  |  | | | |  |
|  |  |  |  | | | |  |
|  |  | | | |  |  |  | | | |  |
|  | Социально – экономические | | | |  |  |  | | | |  |
|  |  |  |  | | | |  |

Рис. 1.2. Факторы, влияющие на качество продукции

К внутренним относятся такие, которые связаны со способностью предприятия выпускать продукцию надлежащего качества, т.е. зависят от деятельности самого предприятия. Они многочисленны, их классифицируют на следующие группы: технические, организационные, экономические, социально – экономические.

Технические факторы самым существенным образом влияют на качество продукции, поэтому внедрение новой технологии, применение новых материалов, более качественного сырья – материальная основа для выпуска конкурентоспособной продукции.

Организационные факторы связаны с совершенствованием организации производства и труда, повышением производственной дисциплины и ответственности за качество продукции, обеспечением культуры производства и соответствующего уровня квалификации персонала.

Экономические факторы обусловлены затратами на выпуск и реализацию продукции, политикой ценообразования и системой экономического стимулирования персонала за производство высококачественной продукции.

Социально – экономические факторы в значительной мере влияют на создание здоровых условий работы, преданности и гордости за марку своего предприятия, моральное стимулирование работников – все это важные составляющие для выпуска конкурентоспособной продукции.

Внешние факторы в условиях рыночных отношений способствуют формированию качества продукции. К ним в первую очередь можно отнести: требования рынка, то есть покупателей, конкуренцию и т.д.

# 

# 1.2. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия

Анализ конкурентных позиций предприятия на рынке предполагает выяснение его сильных и слабых сторон, а также тех факторов, которые в той или иной степени воздействуют на отношение покупателей к предприятию и, как результат, на изменение его доли в продажах на конкретном товарном рынке. Сталкиваясь с международной и внутренней конкуренцией, по мнению французских экономистов А. Олливье, А. Дайана и Р. Урсе, предприятие должно обеспечить себе уровень конкурентоспособности по восьми факторам:

* концепция товара и услуги, на которой базируется деятельность предприятия;
* качество, выражающееся в соответствии продукта высокому уровню товаров рыночных лидеров и выявляемое путем опросов и сравнительных тестов;
* цена товара с возможной наценкой;
* финансы - как собственные, так и заемные;
* торговля - с точки зрения коммерческих методов и средств деятельности;
* послепродажное обслуживание, обеспечивающее предприятию постоянную клиентуру;
* внешняя торговля предприятия, позволяющая ему позитивно управлять отношениями с властями, прессой и общественным мнением;
* предпродажная подготовка, которая свидетельствует о его способности не только предвидеть запросы будущих потребителей, но и убедить их в исключительных возможностях предприятия удовлетворить эти потребности.

Оценка возможностей предприятия по этим восьми факторам позволяет построить гипотетический «многоугольник конкурентоспособности» (рис.1.3.).

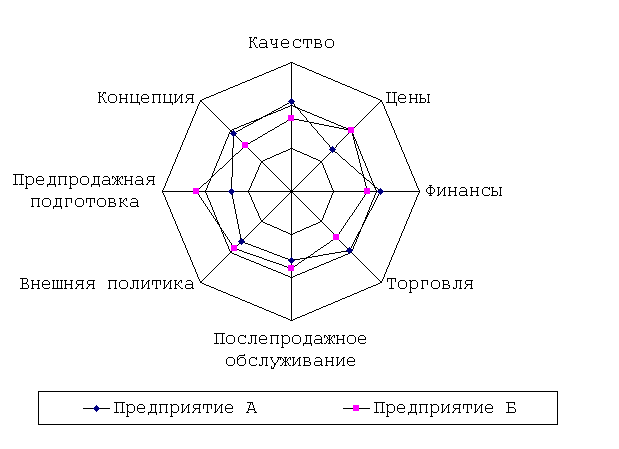


Рис.1.3. Многоугольник конкурентоспособности

Если подойти одинаково к оценке конкурентных возможностей ряда фирм, накладывая схемы друг на друга, то, по мнению авторов, можно увидеть слабые и сильные стороны одного предприятия по отношению к другому (на рис.1.3 - предприятия А и Б).

Весьма схожую точку зрения высказывают и отечественные экономисты. В частности, к «ключевым факторам рыночного успеха» относят:

* финансовое положение предприятия;
* наличие передовой технологии;
* обеспеченность высококвалифицированными кадрами;
* способность к продуктовому (и ценовому) маневрированию;
* наличие сбытовой сети и опытных кадров сбытовиков;
* состояние технического обслуживания;
* действенность рекламы и системы связей с общественностью;
* кредитоспособность основных покупателей.

Анализ же отобранных факторов, по мнению авторов, заключается в выявлении сильных и слабых сторон как в своей деятельности, так и в работе конкурентов, что может позволить, с одной стороны, избежать наиболее острых форм конкуренции, а с другой - использовать свои преимущества и слабости конкурента.

Факторы – это те явления и процессы производственно-хозяйственной деятельности предприятия и социально-экономической жизни общества, которые вызывают изменение абсолютной и относительной величины затрат на производство, а в результате изменение уровня конкурентоспособности самого предприятия.

Факторы конкурентоспособности, по мнению М. Портер, напрямую связаны с факторами производства. Все факторы, определяющие конкурентные преимущества предприятия и фирмы отрасли, он представляет в виде нескольких больших групп:

1. Людские ресурсы - количество, квалификация и стоимость рабочей силы.
2. Физические ресурсы - количество, качество, доступность и стоимость участков, воды, полезных ископаемых, лесных ресурсов, источников гидроэлектроэнергии, рыболовных угодий; климатические условия и географическое положение страны базирования предприятия.
3. Ресурс знаний- сумма научной, технической и рыночной информации, влияющей на конкурентоспособность товаров и услуг и сосредоточенной в академических университетах, государственных отраслевых НИИ, частных исследовательских лабораториях, банках данных об исследованиях рынка и других источниках.
4. Денежные ресурсы - количество и стоимость капитала, который может быть использован на финансирование промышленности и отдельного предприятия. Естественно, капитал неоднороден. Он имеет такие формы, как необеспеченная задолженность, обеспеченный долг, акции, венчурный капитал, спекулятивные ценные бумаги и т.д. У каждой из этих форм свои условия функционирования. А с учетом различных условий их движения в разных странах, они будут в значительной степени определять специфику экономической деятельности субъектов в разных странах.
5. Инфраструктура - тип, качество имеющейся инфраструктуры и плата за пользование ею, влияющие на характер конкуренции. Сюда относятся транспортная система страны, система связи, почтовые услуги, перевод платежей и средств из банка в банк внутри и за пределы страны, система здравоохранения и культуры, жилой фонд и его привлекательность с точки зрения проживания и работы.

Отраслевые особенности, безусловно, накладывают свои существенные различия на состав и содержание применяемых факторов.

Все факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия,

М. Портер предлагает делить на несколько типов.

Во-первых, на основные и развитые.

Основные факторы – это природные ресурсы, климатические условия, географическое положение страны, неквалифицированная и полуквалифицированная рабочая сила.

Развитые факторы – современная инфраструктура обмена информацией, высококвалифицированные кадры (специалисты с высшим образованием, специалисты в области ЭВМ и ПК) и исследовательские отделы университетов, занимающиеся сложными, высокотехнологичными дисциплинами.

Деление факторов на основные и развитые весьма условно. Основные факторы существуют объективно, ибо для их создания требуются незначительные государственные и частные инвестиции. Как правило, создаваемое ими преимущество нестойко, а прибыль от использования низка. Особое значение они имеют для добывающих отраслей, отраслей, связанных с сельским и лесным хозяйством и отраслей, применяющих в основном стандартизированную технологию и малоквалифицированную рабочую силу.

Гораздо большее значение для конкурентоспособности имеют развитые факторы, как факторы более высокого порядка. Для их развития необходимы значительные, часто продолжительные по времени вложения капитала и человеческих ресурсов. Кроме того, необходимое условие самого создания развитых факторов – это использование высококвалифицированных кадров и высоких технологий.

Особенностью развитых факторов является то, что, как правило, их трудно приобрести на мировом рынке. В то же время они являются непременным условием инновационной деятельности предприятия. Успехи предприятий многих стран мира напрямую связаны с солидной научной базой и наличием высококвалифицированных специалистов.

Развитые факторы часто строятся на базе основных факторов. То есть основные факторы, не являясь надежным источником конкурентного преимущества, в то же время должны быть достаточно качественными, чтобы позволить на их базе создать родственные развитые факторы.

Другим принципом деления факторов является степень их специализации. В соответствии с этим все факторы делятся на общие и специализированные.

Общие факторы, к которым М. Портер относит систему автомобильных дорог, персонал с высшим образованием, могут быть использованы в широком спектре отраслей.

Специализированные факторы – это узкоспециализированный персонал, специфическая инфраструктура, базы данных в определенных отраслях знания, другие факторы, применяемые в одной или в ограниченном числе отраслей. Примером сейчас служит разрабатываемое по контракту специализированное программное обеспечение, а не стандартные пакеты программ общего назначения.

Общие факторы, как правило, дают конкурентные преимущества ограниченного характера. Они имеются в значительном количестве стран.

Специализированные же факторы, которые порой основываются на общих, образуют более солидную, долговременную основу для обеспечения конкурентоспособности. Финансирование создания этих факторов более целенаправленное и часто более рискованное, что, однако, не означает отказа от участия в таком финансировании государства.

Из сказанного выше можно сделать вывод, что в наибольшей степени возможно повысить конкурентоспособность предприятия при наличии у него развитых и специализированных факторов. От наличия и качества их зависит уровень конкурентного преимущества и возможности его усиления.

И, наконец, еще один принцип классификации – деление факторов конкурентоспособности на естественные, то есть доставшиеся сами собой

(природные ресурсы, географическое положение) и искусственно созданные. Понятно, что вторые - факторы более высокого порядка, обеспечивающие конкурентоспособность более высокую и стойкую.

Создание факторов - это процесс накопления: каждое поколение наследует факторы, доставшиеся от предыдущего поколения, и создает свои, добавляя к прежним. Именно такой точки зрения придерживается не только М.Портер, но и другие западные экономисты, такие как Б. Скотт, Д. Лодж, Д. Бауэр, Д. Зюсман, Л. Тайсон.

Исходя из рассмотренной выше концепции конкурентоспособности предприятия, предлагается всю совокупность факторов, определяющих отношение потребителя к самому субъекту хозяйствования и его продукции или услуге, разделить на внутренние и внешние по отношению к нему.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Внешние факторы | | | | | | |  | | Внутренние факторы | | |
|  | | | |  | |  |  | | |  | | |
|  | | | |  | |  | |  |  |
| Меры государственного воздействия | | | | |  | Основные характеристики рынка, особенности деятельности предприятия | | | |  | |  | Потенциал маркетинговых служб | | |
|  |
|  | | | | | |  | |  | |  |  | | |
|  | |  | | | |  | |  | | | |  | Кадровый, финансово-экономический потенциал | | |
|  | Налоговая политика | | | |  |  | Тип предприятия и емкость рынка | |  | | |  |
|  |  |  |  | | |  |  | | |
|  |  | | | |  |  |  | |  | | |  | Эффективность рекламы | | |
|  | Финансово-кредитная политика | | | |  |  | Наличие и возможности конкурентов | |  | | |  |
|  |  |  |  | | |  |  | | |
|  |  | | | |  |  |  | |  | | |  | Уровень материально технического обслуживания | | |
|  | Государственная система стандартизации | | | |  |  | Обеспеченность, состав и структура трудовых ресурсов | |  | | |  |
|  |  |  |  | | |  |  | | |
|  |  | | | |  |  |  | |  | | |  |  | | |
|  | Правовая защита интересов потребителей | | | |  |  |  | |  | | |  |  | | |
|  |  |  |  | |  | | |  |  | | |
|  |  | | | |  |  |  | |  | | |  |  | | |
|  | Таможенная политика | | | |  |  |  | |  | | |  |  | | |
|  |  |  |  | |  | | |  |  | | |

Рис. 1.4. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия

При этом под внешними факторами следует понимать, во-первых, меры государственного воздействия как экономического характера (амортизационная политика, налоговая, финансово-кредитная политика, включая различные государственные и межгосударственные дотации и субсидии; таможенная политика и связанные с ней импортные пошлины; система государственного страхования; финансирование национальных программ по обеспечению конкурентоспособности предприятия), так и административного характера (разработка, совершенствование и реализация законодательных актов, способствующих развитию рыночных отношений, демонополизации экономики; государственная система стандартизации и сертификации продукции и систем ее создания; государственный надзор и контроль за соблюдением обязательных требований стандартов, правил обязательной сертификации продукции и систем, метрологический контроль; правовая защита интересов потребителя). То есть, все то, что определяет формальные правила деятельности субъекта хозяйствования на данном национальном или мировом рынке.

Во-вторых, факторами конкурентоспособности выступают основные характеристики самого рынка деятельности данного предприятия; его тип и емкость; наличие и возможности конкурентов; обеспеченность, состав и структура трудовых ресурсов.

К третьей группе внешних факторов следует отнести деятельность общественных и негосударственных институтов. С одной стороны, через различные организации по защите прав потребителей, они выступают сдерживающим моментом роста конкурентоспособности предприятия. А с другой, через негосударственные инвестиционные институты способствуют росту конкурентоспособности предприятия, обеспечивая инвестиции на наиболее перспективных направлениях деятельности.

К внутренним факторам, обеспечивающим конкурентоспособность данного предприятия, следует отнести потенциал маркетинговых служб, научно-технический, производственно-технологический,

финансово-экономический, кадровый, экологический потенциал; эффективность рекламы; уровень материально-технического обеспечения, хранения, упаковки, транспортировки; уровень подготовки и разработки производственных процессов; эффективность производственного контроля, испытаний и обследований; уровень обеспечения пусконаладочных и монтажных работ; уровень технического обслуживания в постпроизводственный период; сервисного и гарантийного обслуживания. То есть речь идет о потенциальных возможностях самого предприятия по обеспечению собственной конкурентоспособности.

Факторы могут воздействовать как в сторону повышения конкурентоспособности предприятия, так и в сторону уменьшения.

Факторы - это то, что способствует превращению возможностей в действительность. Факторы определяют средства и способы использования резервов конкурентоспособности. Но наличие самих факторов недостаточно для обеспечения конкурентоспособности. Получение конкурентного преимущества на основе факторов зависит от того, насколько эффективно они используются и где, в какой отрасли они применяются.

# 1.3. Влияние конкурентоспособности на финансовую

# устойчивость предприятия

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля и привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату – рабочим и служащим, дивиденды – акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним.

Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Финансовая устойчивость – это характеристика, свидетельствующая о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции.

Финансовое положение предприятия считается устойчивым, если оно покрывает собственными средствами не менее 50 % финансовых ресурсов, необходимых для осуществления нормальной хозяйственной деятельности, соблюдает финансовую, кредитную и расчетную дисциплину, иными словами, является платежеспособным.

На финансовую устойчивость предприятия влияет ряд факторов, которые можно разделить на:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | | | | | Факторы | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | |
|  | | | | |  | | | | | | | | | | | | |  | | | | |  | | | | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | |
| по месту возникновения | | | | | |  | | | | | по важности результата | | | | | | | | | |  | по структуре | | | | | | | | | | |
|  | |  | | | |  | | | | | |  | |  | | | | | | | | | |  |  | | | |  | | | | |
|  |  | | | | |  | | | | | |  | | | | | | | |  | | | |  | | | |  | | | |  | |
| внешние | | |  | внутренние | | | | |  | основные | | | |  | | второстепен-ные | | | | | | | |  | простые | | | | |  | сложные | | |
|  | | |  |  | | | | |  |  | | | | |  | |  | |  | | | | |  |  | | | | |  |  | | |
|  | | |  |  | | | по времени действия | | | | | | | | | | | |  | | | | |  |  | | | | |  |  | | |
|  | | |  |  | | | | |  | | | |  | |  | |  | |  | | | | |  |  | | | | |  |  | | |
|  | | |  |  | | | |  | |  | | | | |  | |  | |  | | | | |  |  | | | | |  |  | | |
|  | | |  | постоянные | | | | | |  | | | временные | | | | | | | |  | | |  |  | | | | |  |  | | |
|  | | |  |  | | | | |  |  | | | | |  | |  | |  | | | | |  |  | | | | |  |  | | |

Рис. 1.5. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия

Квнутренним факторамотносятся:

* отраслевая принадлежность организации;
* структура выпускаемой продукции, ее доля в общем платежеспособном спросе;
* размер оплаченного уставного капитала;
* величина издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами;
* состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

К внешним факторам относят:

* влияние экономических условий хо­зяйствования;
* преобладающую в обществе технику и технологию;
* плате­жеспособный спрос и уровень доходов потребителей;
* налоговую кредит­ную политику правительства;
* законодательные акты по контролю за дея­тельностью организации;
* внешнеэкономические связи;
* систему ценно­стей в обществе и др.

Влиять на эти факторы хозяйствующий субъект не в состоянии, он лишь может адаптироваться к их влиянию.

Значение финансовой устойчивости отдельных хозяйствующих субъ­ектов для экономики и общества в целом слагается из его значения для каждого отдельного элемента этой системы:

– для государства в лице налоговых и других органов аналогичного назначения - своевременная и полная уплата предприятием всех налогов и сборов в бюджеты различных уровней. От этого зависит исполнение доходной части бюджета. В противном случае вследствие сокращения расходной части бюджета государство и местные органы власти не смо­гут в полной мере реализовать свои функции и выполнять обязательства, что в конечном счете может привести к разным негативным последстви­ям на государственном и региональном уровнях;

– для внебюджетных фондов, образованных под эгидой государства–своевременное и полное погашение задолженности по отчислениям в данные фонды. Невыполнение предприятиями своих обязательств (эти фонды образуются в основном за счет средств предприятий) влечет за собой нарушения в их работе, в частности в области выплат пенсий, по­собий по уходу за детьми, пособий по безработице и т. д.;

– для работников предприятия и прочих заинтересованных лиц -своевременная выплата заработной платы, обеспечение дополнитель­ных рабочих мест. Устойчивое финансовое положение является для работников предприятия гарантией своевременной выплаты заработной платы. Кроме того, увеличение доходов предприятия приводит к увели­чению фондов потребления, а значит, и к улучшению материального благополучия работников данного предприятия. Также стабильное функционирование предприятия, его развитие обеспечивают создание дополнительных рабочих мест, что очень важно в условиях роста без­работицы;

– для покупателей, заказчиков продукции, работ, услуг - стабильное функционирование, выполнение договорных условий. Невыполнение предприятиями своих обязательств может явиться причиной не только производственного, но и финансового кризиса у покупателей и заказчи­ков с известными последствиями;

– для поставщиков и подрядчиков - своевременное и полное выпол­нение обязательств. Для них эти моменты чрезвычайно важны, так как их доход от основной деятельности формируется из поступлений со сторо­ны покупателей и заказчиков. Изъятие финансовых ресурсов из оборота из-за несвоевременности расчетов ослабляет их финансовое состояние, заставляет для обеспечения нормального функционирования привлекать дополнительные заемные средства, что связано с дополнительными рас­ходами. Если же предприятие из-за плохого финансового состояния не может расплатиться с поставщиками и подрядчиками, это может привес­ти к банкротству последних;

– для обслуживающих коммерческих банков - своевременное и пол­ное выполнение обязательств согласно условиям кредитного договора. Невыполнение условий кредитного договора, неплатежи по выданным ссудам могут привести к сбоям в функционировании банков. Банкротство хотя бы одного банка из-за вытекающей отсюда неплатежеспособности многих его клиентов влечет за собой цепную реакцию неплатежей и бан­кротств;

– для собственников предприятия - доходность, величина прибыли, направляемая на выплату дивидендов. Для владельцев предприятия зна­чение финансовой устойчивости проявляется как фактор, определяющий его прибыльность и стабильность в будущем. Кроме того, прибыльность, устойчивость финансового положения предприятия влияют на курсовую стоимость его акций.

– для инвесторов – выгодность и степень риска вложений в предприятие. Чем устойчивее в финансовом отношении предприятие, тем менее рискованны и более выгодны инвестиции в него.

Выше сказанное позволяет сделать вывод, что финансовая устойчивость предприятия играет чрезвычайно важную роль в обеспечении устойчивого развития, как отдельных предприятий, так и общество в целом.

Для укрепления своей финансовой устойчивости предприятию необходимо повышать свою конкурентоспособность. Существует несколько путей повышения конкурентоспособности предприятия.

1. Постоянное использование нововведений.
2. Поиск новых, более совершенных форм выпускаемого товара.
3. Выпуск продукции такого качества, которое бы отвечало государственным и мировым стандартам.
4. Сбыт товаров в те же сегменты рынка, где наиболее высокие требования к качеству и сервисному обслуживанию.
5. Использование только высококачественного сырья и материалов.
6. Постоянное обучение и переподготовка кадров.
7. Повышение материальной заинтересованности работников и улучшение условий труда.
8. Проведение маркетинговых исследований рынка, с целью установления потребностей покупателей.
9. Анализ своих конкурентов, для выявления своих сильных и слабых сторон.
10. Поддержание контактов с научно–исследовательскими организациями и инвестирование научных разработок, направленных на повышение качества продукции.
11. Использование наиболее эффективных рекламных мероприятий.
12. Регистрация своего товарного знака и использование фирменных марочных изделий.

Конкурентоспособность предприятия, его финансовая устойчивость – это сложные и взаимосвязанные категории.

С одной стороны, повышение конкурентоспособности предприятия является необходимым и обязательным условием обеспечения и поддержания на должном уровне финансовой устойчивости.

С другой стороны, неустойчивое финансовое состояние предприятия не позволяет успешно решать проблему конкурентоспособности. Поддержание необходимого уровня конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятия требует полного использования многочисленных внутренних и внешних факторов развития.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СИБИНВЕСТСТРОЙ»

2.1. Анализ финансового состояния предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Сибинвестстрой» специализируется по производству пиломатериалов и погонажных изделий в Уральском регионе. Постоянно увеличивая объемы производства, компания расширяет ассортимент реализуемой продукции.

«Сибинвестстрой» предоставляет следующие виды продукции:

Евровагонка категории А, В, С; Блок-хаус 1-2 категории; Доска обрезная;

Брус; Половая рейка; Оцилиндрованное бревно; Окна со стеклопакетом

и прочий пиломатериал.

Сотрудники фирмы с высоким качеством и по отлаженным технологиям оказывают услуги по заготовке древесины, производству и продаже пиломатериалов.

Предприятие имеет собственные производственные мощности для производства пиломатериалов. Основные направления деятельности компании - производство пиломатериалов. Породный состав перерабатываемого сырья: сосна, ель, пихта, сибирская лиственница, кедр, осина. Возможно выполнение любого заказа покупателя. Кроме того, по запросу, компания может поставлять пиломатериал транспортной влажности, упаковывать в пакеты, покрывать изделия различными материалами. Цены определяются в зависимости от качества, ассортимента пиломатериала и условий поставки.

Организация заинтересована в расширении рынков сбыта своей продукции и приглашает к сотрудничеству как производителей продукции из древесины, так и ее потребителей.

Компания заботится о своем имидже и делает все, чтобы в любой момент отреагировать на нужды потребителя.

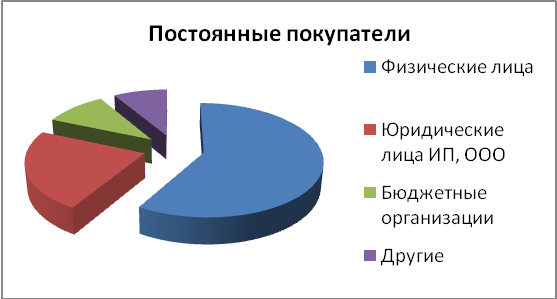


Рис. 2.1. Постоянные покупатели предприятия

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) "Сибинвестстрой" размещается в г. Тюмени. Адрес ООО - ул. Герцена, 86а. Предприятие было создано на основе добровольного согласия членов трудового коллектива и пенсионеров бывшей межколхозной строительной организации. Основной целью общества является получение прибыли.

ООО "Сибинвестстрой" является юридическим лицом и имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе. Может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Устав общества является его учредительным документом. Внесение изменений и дополнений в Устав общества или утверждение Устава общества в новой редакции осуществляется по решению общего собрания учредителей.

Имущество Общества состоит из основных фондов и оборотных средств, а также иных ценностей, стоимость которых отражается на самостоятельном балансе общества.

Для обеспечения деятельности общества был образован Уставный капитал, составляющий 22600 тыс.руб., сформированный за счет доходов, полученных в период аренды, и имущества, приобретенного в результате выкупа имущества учредителями. Общество имеет право увеличить Уставный капитал путем увеличения его номинальной стоимости. Решение об увеличении Уставного капитала Общества путем увеличения его номинальной стоимости и о внесении соответствующих изменений в Устав общества принимается общим собранием учредителей.

Уставный капитал Общества определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов может быть уменьшен путем уменьшения номинальной стоимости или сокращения общего количества долей учредителей. Общество не вправе уменьшать Уставный капитал, если в результате этого его размер станет меньше минимального Уставного капитала общества, определяемого в соответствии с Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью" на дату регистрации соответствующих изменений в Уставе общества. Резервный фонд в Обществе не создавался.

Общество обязано проводить ежегодно общее собрание учредителей.

На годовом собрании решается вопрос об избрании директора, утверждении аудитора общества, рассматриваются представляемый советом директоров общества годовой отчет общества и иные документы. Проводимые помимо годового общие собрания учредителей являются внеочередными.

Высшим органом управления общества является общее собрание учредителей, число которых не должно быть больше 50 человек. Общее руководство деятельностью общества осуществляет директор. По решению общего собрания учредителей полномочия директора общества могут быть прекращены досрочно. Для осуществления контроля за финансово-хозяйственной деятельностью общества общим собранием учредителей избирается ревизионная комиссия в количестве трех человек сроком на один год. Аудитор общества осуществляет проверку финансово-хозяйственной деятельности общества в соответствии с правовыми актами Российской Федерации на основании заключаемого с ним договора.

В новых экономических условиях, определяемых рыночными отношениями, предприятия организуют производство и сбыт продукции с целью удовлетворения потребностей рынка и получения прибыли. Это становится реальным тогда, когда производитель располагает возможностью систематически корректировать свои научно-технические, производственные и сбытовые планы в соответствии с изменениями рыночной конъюнктуры, маневрировать собственными материальными и интеллектуальными ресурсами.

Данная возможность основывается на точных, своевременных и экономически обоснованных расчетах технико-экономических показателей работы предприятия. При проведении расчетов необходимы прикладные и фундаментальные исследования, применение высокоэффективных новых моделей компьютеров. Все это позволит предприятию хорошо ориентироваться в ходе и перспективах технико-экономического развития производства, иначе оно может потерпеть крах, безнадежно отстать от конкурентов.

В настоящее время неизмеримо вырос интерес предприятий к подготовке лиц, умеющих квалифицированно проводить расчеты технико-экономических показателей. На многих предприятиях эта работа ведется на кустарном уровне.

Именно с этой целью в компании «Сибинвестстрой» созданы постоянные подразделения, которые заняты анализом и расчетами экономической деятельности. Более того, ближайшими помощниками руководителя предприятия являются руководители служб маркетинга и главный бухгалтер.

2.2. Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия

Финансовое состояние предприятия с точки зрения краткосрочной перспективы характеризуется показателями ликвидности и платежеспособности, т.е. способностью своевременно и в полном объеме производить расчеты по краткосрочным обязательствам.

Ликвидность предполагает наличие у предприятия оборотных средств в размере, достаточном для погашения обязательств. Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для погашения кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Основными признаками платежеспособности являются:

- наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;

- отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, сгруппированных по степени срочности их погашения.

Активы предприятия в зависимости от скорости превращения их в деньги делятся на 4 группы:

Таблица 2.2.1.

Группировка активов по степени ликвидности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Содержание показателя | Источник информации (ф.1) |
| А1  Наиболее ликвидные активы | Денежные средства предприятия +  краткосрочные финансовые вложения | Стр.250 + стр.260 |
| А2  Быстрореализуемые активы | Дебиторская задолженность  + прочие активы | Стр.230 + стр.240 + стр. 270 |
| А3  Медленно реализуемые активы | Запасы + НДС | Стр. 210 + стр.220 |
| А4  Труднореализуемые активы | Итог раздела 1 актива баланса | Стр. 190 |

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

Таблица 2.2.2.

Группировка пассивов по сроку погашения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Содержание показателя | Источник информации (ф.1) |
| П1  Наиболее срочные обязательства | Кредиторская задолженность, прочие пассивы +  ссуды, не погашенные в срок | Стр.620 |
| П2  Краткосрочные пассивы | Краткосрочные займы и кредиты + прочие краткосрочные обязательства | Стр.610 + стр. 660 |
| П3  Долгосрочные пассивы | Долгосрочные кредиты и заемные средства | Стр. 590 |
| П4  Постоянные пассивы | Собственный (акционерный) капитал, находящийся постоянно в распоряжении предприятия | Стр. 490 + стр. 630+ стр. 640 + стр. 650 |

Для анализа ликвидности баланса составляется таблица. В графы этой таблицы фиксируются данные на начало и конец отчетного периода из сравнительного аналитического баланса по группам актива и пассива. При сопоставлении итогов этих групп определяются абсолютные величины платежных излишков или недостатков на начало и конец отчетного периода.

Таблица 2.2.3.

Структура активов и пассивов по классу ликвидности

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | На начало отчетного периода | На конец отчетного периода | Пассив | На начало отчетного периода | На конец отчетного периода | Платежный излишек или недостаток | |
| А1  Наиболее ликвидные активы | 3151 | 3634 | П1  Наиболее срочные обязательства | 18933 | 29931 | -15782 | -26297 |
| А2  Быстро  реализуемые активы | 26437 | 39311 | П2  Краткосрочные пассивы | 0 | 0 | 26437 | 39311 |
| А3  Медленно реализуемые активы | 13882 | 39300 | П3  Долгосрочные пассивы | 33 | 5073 | 13849 | 34227 |
| Актив | На начало отчетного периода | На конец отчетного периода | Пассив | На начало отчетного периода | На конец отчетного периода | Платежный излишек или недостаток | Пассив |
| А4  Трудно  реализуемые активы | 18779 | 15879 | П4  Постоянные пассивы | 46023 | 63120 | -27244 | -47241 |
| Баланс | 62249 | 98124 | Баланс | 64989 | 98124 | -2740 | 0 |

Для определения ликвидности баланса сопоставляются итоги вышеприведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются условия, приведенные в графе "Рекомендуемые значения".

Таблица 2.2.4.

Проверка выполнения условия ликвидности баланса

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Рекомендуемые значения | На начало отчетного периода | На конец  отчетного периода |
| А1≥П1 | А1<П1 | А1<П1 |
| А2≥П2 | А2>П2 | А2>П2 |
| А3≥П3 | А3>П3 | А3>П3 |
| А4≤П4 | А4<П4 | А4<П4 |

Проводимый по изложенной схеме анализ ликвидности баланса является приближенным. В целях детального анализа баланса применяются наиболее значимые показатели ликвидности, представленные в

Таблице 2.2.5. Для расчета и оценки показателей ликвидности предлагается расчетно-аналитическая таблица.

Таблица 2.2.5.

Группа показателей ликвидности и платежеспособности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование показателя | Способ расчета (ф.1) | Рекомендуемое значение | Пояснение |
| 1 | K1  Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия) | стр.290 / стр.690-(стр.640+стр.650) | Минимальное значение -1;  Допустимое значение –  1,0-1,5;  Оптимальное значение –  более 1,5. | дает общую оценку обеспеченности предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочной задолженности, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль краткосрочных обязательств |
| 2 | K2  Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности | стр.250+стр.260+стр.240/стр.690-стр.640+стр.650) | Допустимое значение –  0,5 – 0,8  Оптимальное значение – более 0,8. | характеризует долю текущих активов (за минусом запасов) и дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, покрываемую текущими обязательствами |
| 3 | K3  Коэффициент абсолютной ликвидности | стр.260/стр.690-(стр.640+стр.650) | Оптимальное значение –  0,1 | наиболее жесткий критерий ликвидности баланса предприятия, характеризующий долю наиболее срочных обязательств, которые могут быть погашены предприятием немедленно за счет наиболее ликвидных активов |
| 4 | K4  Коэффициент обеспеченности собственными средствами | стр.490 - стр.190 /стр.290 | Рекомендуемое значение – не менее 0,1 | характеризует часть собственного капитала предприятия |

Динамика показателей характеризуется величинами абсолютной и относительной разницы, при этом относительная величина рассчитывается как процентное отношение абсолютного отклонения к значению на начало периода.

1. Ктекущей ликвидности = стр.290 .

стр.690-(стр.640+стр.650) (1)

Ктекущей ликвидности = 82245 .= 2,7

29931

2. Кбыстрой ликвидности= стр.250+стр.260+стр.240

стр.690-стр.640+стр.650 (2)

Кбыстрой ликвидности= 3634+38302 . = 1,4

29931

3. Кабсолютной ликвидности= стр.260 .

стр.690-(стр.640+стр.650) (3)

Кабсолютной ликвидности= 3634 = 0,12

29931

4. Кобеспеченности собственными средствами= стр.490-стр.190

стр.290 (4)

Кобеспеченности собственными средствами= 63120-15879 . = 0,5

82245

Расчет и анализ финансовых коэффициентов показал, что анализируемая организация является платежеспособной и ликвидной.

2.3. Оценка финансовой устойчивости

Анализ финансовой устойчивости предприятия осуществляется на основании данных о наличии собственных и привлеченных в оборот средств и характеризует степень независимости предприятия от рынка ссудных капиталов. Оценка финансовой устойчивости предприятия основывается на расчете следующих коэффициентов, представленных в нижеприведенной таблице «Группа показателей финансовой устойчивости». Основой финансовой устойчивости считается рациональное использование оборотных средств. В данной методике используется следующая формула расчета собственных оборотных средств:

СОС = Собственный капитал (стр.490) + Долгосрочные обязательства (стр.590) – Длительные активы (стр.190+стр.230).

Для расчета и оценки показателей финансовой устойчивости предлагается расчетно-аналитическая таблица «Анализ финансовой устойчивости предприятия». В таблице представлен расчет и анализ перечисленных коэффициентов, а также анализ динамики расчетных данных, позволяющие оценить степень финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2.3.1.

Группа показателей финансовой устойчивости

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование показателя | Способ расчета | Рекомендуемое значение | Пояснение |
| 1 | Коэффициент финансовой устойчивости | Кфин.уст.=(СК+Пд)/(СК+ЗК) | Рекомендуемое значение – 0,8-0,9  Минимально допустимое значение – 0,5 | значение показателя отражает удельный вес устойчивых источников финансирования, используемых предприятием в долгосрочной перспективе. |
| 2 | Коэффициент финансирования | К фин. = СК / ЗК | Рекомендуемое значение – не ниже 1. | данный показатель дает общую оценку финансовой устойчивости предприятия, характеризуя какая часть деятельности предприятия, финансируется за счет собственных средств, а какая – за счет заемных |
| 3 | Коэффициент автономии | Кавт.= СК / ВБ | Рекомендуемое значение – не ниже 0,5. | данный показатель иначе носит название коэффициента финансовой независимости или концентрации собственного капитала, показывая, какая часть капитала предприятия сформирована за счет собственных средств. |
| 4 | Коэффициент маневренности собственных оборотных средств | К маневр.= СОС /СК | Рекомендуемое значение – 0,2  Минимально допустимое значение – 0,1 | показывает какая часть оборотного капитала покрывается собственными источниками финансирования. |

Таблица 2.3.2.

Анализ финансовой устойчивости предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | На начало отчетного периода | На конец отчетного периода |
|
| Собственный капитал | 46023 | 63120 |
| Заемный капитал | 18966 | 35004 |
| Долгосрочные пассивы | 33 | 5073 |
| Внеоборотные активы | 18779 | 15879 |
| Собственные оборотные средства | 64835 | 52314 |
| Коэффициент финансирования | 2,4 | 1,8 |
| Коэффициент автономии | 0,7 | 0,6 |
| Коэффициент маневренности собственных средств | 1,4 | 0,8 |
| Коэффициент финансовой устойчивости | 0,7 | 0,6 |

Итак, анализируя показатели на начало и конец отчетного периода можно увидеть:

— величина капитала (активы) на начало отчетного периода составила 46023 тыс. рублей, а на конец отчетного периода – 63120 тыс. руб. Прирост активов составил 17097 тыс. руб.

— показатель наличия собственных оборотных средств на начало отчетного периода составил - 64835 тыс. руб. А на конец отчетного периода -

52314 тыс. руб.).

— заемный капитал на начало отчетного периода составил - 18966, а на конец отчетного периода - 35004 тысяч рублей. Таким образом, заемный капитал предприятия увеличился на 16038 тыс. рублей.

— сумма долгосрочных пассивов на начало отчетного периода составила - 33, а на конец отчетного периода - 5073 тысяч рублей. Таким образом, доля долгосрочных пассивов по сравнению с началом отчетного периода увеличилась на 5040 тысяч рублей. В общем смысле, увеличение долгосрочных пассивов предприятия, тем более, что в данном случае темпы роста достаточно велики, - явление негативное. Однако, стоит учитывать и характер деятельности предприятия и его организационную форму, которая уже предусматривает большую долю заемных средств. Тем не менее, вывод очевиден - ООО “Сибинвестстрой” используем слишком большое количество заемных средств, что далеко негативно сказывается на показателях его финансовой устойчивости, тем более, в условиях рыночной экономики.

2.4. Оценка и анализ деловой активности и результативности финансово-хозяйственной деятельности

Анализ деловой активности предприятия производится с целью выяснения эффективности его текущей деятельности и результативности использования его материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Данная группа показателей характеризует скорость оборота всех, либо разных элементов оборотных активов и обязательств.

Показатели оборачиваемости разных средств рассчитываются как отношение выручки от реализации продукции к среднегодовой стоимости различных групп средств предприятия, рассчитанной по упрощенному варианту – путем расчета средней на основании данных на начало и конец периода.

Показатели оборачиваемости, представленные в таблице «Группа показателей деловой активности», показывают: сколько раз за анализируемый период оборачиваются те или иные активы предприятия или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов.

Анализ показателей оборачиваемости производится с помощью расчетно-аналитической таблицы «Анализ оборачиваемости средств предприятия», в которой для сравнения коэффициенты оборачиваемости на начало года рассчитываются по выручке прошлого года.

Таблица 2.4.1.

Группа показателей деловой активности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование показателя | Способ расчета | Пояснение |
| 1 | Оа  Коэффициент оборачиваемости активов | Оа= ВР/А ср. | показывает величину выручки от реализации продукции на 1 рубль вложенных активов |
| 2 | Оос  Коэффициент оборачиваемости основных средств | Оос= ВР/ОС ср. | характеризует эффективность использования основных средств предприятия; иначе данный показатель носит название «фондоотдача». |
| 3 | Ооб  Коэффициент оборачиваемости оборотных фондов | Ооб= ВР/ОБ ср. | показывает, сколько рублей стоимости реализованной за отчетный период продукции приходится на 1 рубль оборотных средств |
| 4 | Одс  Коэффициент оборачиваемости денежных средств | Одс=ВР/ДСср. | показывает величину выручки от реализации продукции на 1 рубль вложенных денежных средств |
| 5 | Одз  Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | Одз= ВР/ДЗ ср. | показывает величину выручки от реализации продукции на 1 рубль дебиторской задолженности |
| 6 | Период оборота дебиторской задолженности | Длительность анализируемого периода ( в дн.) / Одз | отражает продолжительность оборота дебиторской задолженности (в днях) |
| 7 | Окз  Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | Окз = ВР/КЗ ср. | показывает величину выручки от реализации продукции на 1 рубль кредиторской задолженности |
| 8 | Период оборота кредиторской задолженности | Длительность анализируемого периода ( в дн.) / Окз | отражает продолжительность оборота кредиторской задолженности (в днях) |
| 9 | Оз  Коэффициент оборачиваемости запасов | Оз= СБ пр./З ср. | характеризует продолжительность прохождения запасами всех стадий производства и реализации |
| 10 | Период оборота запасов | Длительность анализируемого периода ( в дн.) /Оз | отражает продолжительность оборота запасов (в днях) |
| 11 | Продолжительность производственного цикла, дни | Период оборачиваемости дебиторской задолженности +  Период оборачиваемости запасов | Производственный цикл – один из важнейших показателей технико-экономического развития, который определяет возможности предприятия по объему выпуска продукции |
| 12 | Продолжительность производственно-коммерческого цикла, дни | Продолжительность производственного цикла  - Период оборачиваемости кредиторской задолженности | Производственно-коммерческий цикл - показатель, характеризующий организацию финансирования производственной деятельности. |

Таблица 2.4.2.

Анализ оборачиваемости средств предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | За базовый период | За отчетный период |
| Коэффициент оборачиваемости активов, раз | 34,72 | 14,20 |
| Коэффициент оборачиваемости основных средств (фондоотдача), раз | 9,2 | 5,7 |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, раз | 4,16 | 1,34 |
| Коэффициент оборачиваемости денежных средств, раз | 34,93 | 21,57 |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз | 5,36 | 3,31 |
| Период оборота дебиторской задолженности, дни | 67 | 108 |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, раз | 5,12 | 3,16 |
| Период оборота кредиторской задолженности, дни | 70 | 113 |
| Коэффициент оборачиваемости запасов, раз | 1,52 | 1,52 |
| Период оборота запасов, дни | 236 | 236 |
| Продолжительность производственного цикла, дни | 303 | 344 |
| Продолжительность производственно-коммерческого цикла, дни | 233 | 231 |

По данным анализа оборачиваемости на ООО «Сибинвестстрой» можно сделать вывод, что предприятие эффективно использует свои оборотные средства, однако показатели оборачиваемости оборотного капитала можно было бы улучшить. По сравнению с предыдущим годом произошло уменьшение коэффициента оборачиваемости активов на 20,52 оборота. Период оборота кредиторской задолженности и продолжительность производственного цикла увеличены на 41 день. Кроме того, снижен коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

В целом работу предприятия можно охарактеризовать с положительной стороны.

2.5. Анализ рентабельности

Показатели рентабельности отражают, насколько эффективно предприятие использует свои средства в целях получения прибыли.

В процессе анализа рассчитываются основные показатели рентабельности. Экономическая интерпретация этих показателей – сколько рублей прибыли приходится на один рубль доходов или на один рубль расходов. Данные показатели представлены в таблице «Группа показателей рентабельности предприятия».

Таблица 2.5.1.

Группа показателей рентабельности предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование показателя | Способ расчета | Пояснение |
| 1 | Коэффициент рентабельности продаж  К р.продаж | К р.продукции =(ПР /ВР) х 100% | Показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции с учетом произведенных затрат на производство и реализацию. |
| 2 | Коэффициент рентабельности производства  К р.производства | К р.производства = (ПР / СБ ) х 100% | Является альтернативным показателем рентабельности продаж. |
| 3 | Коэффициент рентабельности активов  К р. активов | К р. активов = (ПР / А ср.) х 100% | Рентабельность активов – комплексный показатель, позволяющий оценивать результаты основной деятельности предприятия; выражает отдачу, которая приходится на рубль активов компании. |
| 4 | Коэффициент рентабельности собственного капитала  К р.ск | К р.ск =(ПР/ СК ср.) х 100% | Позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия. |
| 5 | Коэффициент рентабельности внеоборотных активов  К р.ва | К р.ва =(ПР / ВА ср.) х 100% | Позволяет определить эффективность суммы вложенной в основные фонды предприятия. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 6 | Коэффициент рентабельности текущих активов | К р.та =(ПР /ТА ср.) х 100% | Выражает отдачу, которая приходится на рубль оборотных активов |

Все показатели рентабельности средств предприятия можно анализируются в таблице «Анализ рентабельности и эффективности предприятия», причем каждый показатель рентабельности той или иной группы средств характеризует отдельный аспект результативности вложений, в совокупности формируется комплексное представление о рентабельности предприятия.

Таблица 2.5.2.

Анализ рентабельности и эффективности предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | За базовый период | За отчетный период |
| Прибыль от продаж | 31862 | 28071 |
| Выручка от реализации | 173570 | 107209 |
| Себестоимость | -141708 | -79138 |
| Чистая прибыль | 27111 | 26271 |
| Активы | 64989 | 98124 |
| Собственный капитал | 46023 | 63120 |
| Внеоборотные активы | 18779 | 15879 |
| Рентабельность продаж | 1 | 1 |
| Рентабельность производства | 1,22 | 1,35 |
| Рентабельность активов | 34,7 | 14,2 |
| Рентабельность собственного капитала | 2,23 | 1,38 |
| Рентабельность внеоборотных активов | 6,49 | 4,01 |

На основе анализа рентабельности предприятия, мы можем сделать выводы о том, что на рассматриваемом предприятии существуют следующие отрицательные факты: прибыль от продаж уменьшена в отчетном периоде по сравнению с показателем за базовый период, выручка от реализации снижена на 66361 тысяч рублей, коэффициент рентабельности активов снижен на 20,5%. Кроме того, есть и положительные стороны, такие как увеличение чистых активов на 33135 тысяч рублей в отчетном году, по сравнению с базовым периодом.

2.6. Анализ финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности

Данный анализ проводится в целях определения удельного веса прибылей (убытков) от всех видов деятельности в прибыли (убытке) отчетного периода и последующего сравнения результата с данными базового (предыдущего) периода. В ходе анализа выявляются статьи, оказавшие наибольшее влияние на финансовый результат.

Анализ финансовых результатов осуществляется по данным

формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» и позволяет оценить: прибыльна или убыточна основная деятельность предприятия; прибыльна или убыточна прочая (операционная и внереализационная) деятельность предприятия;

расходует ли предприятие средства из прибыли больше, чем получает прибыль.

Оценка прибыли представлена в таблице «Анализ структуры и динамики изменения прибыли предприятия», отражающей основные составляющие прибыли и факторы, ее определяющие.

Таблица 2.6.1.

Анализ структуры и динамики изменения прибыли предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | За базовый период | За отчетный период |
| I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности |  |  |
| Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг | 173570 | 107209 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг | -141708 | -79138 |
| Валовая прибыль | 31862 | 28071 |
| Коммерческие расходы | - | - |
| Управленческие расходы | - | - |
| Прибыль (убыток) от продаж | 31862 | 28071 |
| II. Операционные доходы и расходы |  |  |
| Операционные доходы | 8564 | 4712 |
| Операционные расходы | -8860 | -5772 |
| Внереализационные доходы | 107 | 333 |
| Внереализационные расходы | -3906 | -753 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 27767 | 26591 |
| Налог на прибыль | -616 | -287 |
| Чистая прибыль(убыток) | 27111 | 26271 |

В результате проведенного анализа прослеживается: уменьшение выручки от продажи товаров и услуг в отчетном году, по сравнению с базисным периодом, снижение валовой прибыли, уменьшение операционных доходов и чистой прибыли. Кроме того, значительно снижены и операционные и внереализационные расходы, что позитивно влияет на финансовую атмосферу предприятия.

2.7. Обобщающий анализ финансового состояния предприятия

Окончательная и комплексная оценка финансового состояния предприятия с последующим принятием необходимого управленческого решения по оптимизации деятельности предприятия производится на основе динамики оценочных показателей, соответствия их установленным нормативам, выявленных в ходе полного анализа финансово-экономической деятельности предприятия, проведенного по следующим направлениям:

- показатели ликвидности и платежеспособности;

- показатели финансовой устойчивости предприятия;

- показатели прибыли и рентабельности хозяйственной деятельности предприятия;

- показатели деловой активности

Обобщающий анализ финансового состояния и результатов производственно-финансовой деятельности выполняется путем сведения основных вышеприведенных показателей в единую таблицу. Далее каждому показателю присваивается свой рейтинг и подсчитывается общее количество баллов, набранных предприятием. По результатам подсчетов делаются выводы об отклонении баллов предприятия от максимально возможных.

Таблица 2.7.1.

Рейтинговая оценка предприятия

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Минимальное значение | | Среднее значение | | Максимальное значение | | Оценка предприятия |
| значение | баллы | значение | баллы | значение | баллы | баллы |
| 1. Финансовая независимость | <0.3 | 2 | 0.3-0.5 | 3 | >0.5 | 5 | 3,5 |
| 2. Текущая ликвидность | <1 | 1 | 1.-2. | 3 | >2 | 4 | 2,7 |
| 3. Быстрая ликвидность | <0.4 | 1 | 0.4-0.8 | 3 | >0.8 | 4 | 1,4 |
| 4. Абсолютная ликвидность | <0.1 | 1 | 0.1-0.2 | 2 | >0.2 | 4 | 0,12 |
| 5. Рентабельность активов | 0-0.05 | 1 | 0.05-0.1 | 3 | >0.1 | 6 | 14,2 |
| 6. Рентабельность собственного капитала | <0.1 | 1 | 0.1-0.15 | 3 | >0.15 | 6 | 1,38 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 7. Эффективность использования активов для производства продукции | <1 | 1 | 1.-1.6 | 3 | >1.6 | 4 | 1,35 |
| 8. Период оборота запасов, (в днях) | <6(>60) | 1 | 6.-12.(60-30) | 3 | >12 (<30) | 4 | 2,36 |
| 9. Период оборота дебиторской задолженности | >30 | 1 | 30.-10. | 3 | <10 | 4 | 1,08 |
| 10. Производственно-коммерческий цикл | >60 | 1 | 60-40 | 3 | <40 | 4 | 2,31 |
| 11. Доля заемных средств в общей сумме источников | >0.7 | 1 | 0.7-0.5 | 3 | <0.5 | 4 | 2,23 |
| 12. Доля свободных от обязательств активов, находящихся в мобильной форме | <0.1 | 1 | 0.1-0.26 | 3 | >0.26 | 4 | 11,7 |
| 13. Доля накопленного капитала | <0.05 | 2 | 0.05-0.1 | 3 | >0.1 | 5 | 1,22 |
| Итого |  | 15 |  | 38 |  | 58 | 45,55 |

Итак, мы рассмотрели различные стороны деятельности

ООО «Сибинвестстрой».

Финансовое состояния предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени. Основными показателями анализа баланса являются: показатели финансовой устойчивости, рентабельности, оборачиваемости, ликвидности предприятия.

В ходе проведенных исследований, динамика большинства показателей

свидетельствовала о незначительном ухудшении финансового положения по сравнению с базовым периодом. Так, в течение исследуемого периода (2008-2009г.г.) у предприятия наблюдалось снижение степени независимости, но, тем не менее, предприятие способно погашать свои обязательства. В динамике за период изучения финансовая устойчивость предприятия стабильна.

Об определенных недостатках в работе предприятия свидетельствует наличие дебиторской задолженности, стоит отметить, что дебиторская задолженность увеличилась на 11919 тысяч руб., а кредиторская задолженность на 10998 тысяч рублей.

Валюта баланса в абсолютном выражении увеличилась на 33135 тыс.руб. Анализ показателей финансовой устойчивости и ликвидности предприятия показал, что за анализируемый период предприятие улучшило свое финансовое положение. Но для абсолютной ликвидности баланса предприятию необходимо в активе увеличить наличные денежные средства. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, что наше предприятие не может погасить немедленно краткосрочные обязательства за счет имеющихся денежных средств.

Таким образом, можно сделать вывод, что в ООО «Сибинвестстрой» за 2009г. наблюдался недостаток собственных средств. Но в 2009. у предприятия отмечается излишек собственных и долгосрочных источников формирования запасов, излишек собственных средств, излишек общей величины основных источников формирования запасов, т.е предприятие финансово устойчиво.