**Выход из кризисного состояния**

**Введение**

Развитие российской экономики на современном этапе характеризуется неоднозначной и динамично меняющейся экономической средой, наличием сложных управленческих проблем. Многие предприятия испытывают трудности и находятся в кризисной ситуации, сформировавшейся под влиянием рыночной экономики переходного периода.

В условиях спада производства и постоянно растущего уровня инфляции сложился финансово-долговой тип предпринимательства, характеризующийся замещением производственных активов – финансовыми, собственных средств – привлеченными, что проявляется, прежде всего, в недостатке собственных оборотных средств предприятий и доступных источников их формирования. Проблемы укрепления платежной дисциплины, вывода экономики из кризиса платежей и стабилизации уровня промышленного производства являются наиболее актуальными для российской экономики, а значит и для конкретного субъекта – предприятия.

В современных условиях экономической и социально-политической нестабильности в России возможность попасть в число неплатежеспособных предприятий весьма велика, поэтому правительство в специальном постановлении отменило необходимость принятия системы антикризисных мероприятий, чтобы изменить ситуацию к лучшему. Введение в действие Закона РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 19. 11. 1992 г. положило начало созданию правовой базы банкротства. В настоящее время опубликовано большое количество постановлений, распоряжений, указов по вопросам несостоятельности (банкротства) предприятий, антикризисному управлению. Под руководством Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) при Госкомимуществе РФ проводится обучение в экономических и юридических вузах страны специалистов по антикризисному управлению. По данной проблематике с каждым годом выходит большое количество теоретического материала: учебников, статей. Однако до настоящего времени не создан механизм управления, который обеспечил бы не только выход из кризиса и состояния банкротства российских предприятий, но и их финансовое оздоровление и дальнейшее развитие.

Основной внешней причиной частого возникновения кризисов предприятий и организаций, их короткого жизненного цикла является высокая нестабильность условий среды, в которой они действуют. Изменения факторов внешней среды приводят к необходимости изменения существующих и созданию новых стратегий организаций.

Финансовая стратегия компании представляет собой сложную многофакторно - ориентированную модель действий и мер, необходимых для достижения поставленных перспективных целей в общей концепции развития в области формирования и использования финансово-ресурсного потенциала компании.

Чем сильнее стратегическое и финансовое положение организации, тем более вероятна, что ее стратегия хорошо продуманна и четко реализуется. Хотя есть свои полосы в оценке стратегии с качественной точки зрения (ее полнота, внутренняя согласованность, логическое обоснование и то, насколько она соответствует ситуации), лучшим свидетельством того, насколько эффективна выбранная стратегия является стратегическое и финансовое положение компании за последнее время.

Целью данной работы является выработка рекомендаций по улучшению финансового состояния предприятия, находящегося в кризисном положении. Следовательно, задачи дипломной работы включают в себя:

* Изучение теоретических вопросов управления предприятием в условиях кризиса;
* Анализ финансового состояния предприятия и констатация факта кризисного положения;
* Выяснение причин и факторов, обусловивших появление кризисного состояния;
* Определение путей улучшения финансового состояния предприятия;
* Определение содержания и обоснование стратегии выхода предприятия из кризиса.

Объектом исследования выбрано открытое акционерное общество «Дальреммаш»

Обследуемое предприятие находится в кризисной ситуации, которая вызвана снижением платежеспособного спроса на производимые предприятием работы и услуги. Поэтому решение проблемы антикризисного управления предприятием позволит повысить результативность работы, выявить резервы для совершенствования системы управления.

В ходе дипломного проектирования применялись методы сравнения, статистического и финансового анализа.

**Методические аспекты разработки финансовой стратегии предприятия**

**1.1. Диагностика финансового состояния предприятия**

Управление предприятием в условиях кризиса (общий кризис экономики или кризис отдельной отрасли и предприятия) является предметом заботы не только его руководителей и собственников, а множества взаимодействующих с ним предприятий и организаций. Кризисное управление по своей природе – управление, возлагающее дополнительные риски на множество экономических структур, без участия которых предприятие не может выжить.

Оценка текущей и перспективной платежеспособности предприятия, затрат, необходимых для поддержки предприятия, его санации внутренних резервов, могущих обеспечивать успешное внешнее управление; диагностика общего финансового положения – вот те задачи, которые придется решать на различных стадиях внесудебной или судебной процедуры банкротства.

Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия по сути дела отражает конечные результаты его деятельности. Именно конечные результаты деятельности предприятия интересуют собственников (акционеров) предприятия, его деловых партнеров, налоговые органы.

Цель диагностики финансового состояния предприятия – подробная характеристика имущественного и финансового положения предприятия, результатов его деятельности в отчетном периоде, а также возможностей развития субъекта на перспективу.

Вопросы применения методик диагностики финансового состояния в России приобрели особое значение, так как страна переживает трудный период перехода к новой системе организации экономики, управление которой основано на использовании рыночных механизмов саморегулирования.

Основным источником для диагностики финансового состояния хозяйствующего субъекта является бухгалтерская отчетность, которая стала публичной. Отчетность предприятия в рыночной экономике базируется на обобщении данных финансового учета и является информационным звеном, связывающим предприятие с обществом и деловыми партнерами – пользователями информации о деятельности предприятия.

Прежде чем проводить анализ финансового состояния предприятия необходимо очистить баланс от регулирующих статей и объединить некоторые статьи (уплотнить баланс). Это связано с тем, что действующая в настоящее время отчетная форма в отдельных случаях недостаточно корректна. Перечень процедур преобразования отчетной формы баланса в аналитический баланс зависит от конкретных условий.

Устойчивое финансовое положение предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. Наиболее общее представление об имевших место качественные изменения в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности. Вертикальный анализ показывает структуру средств предприятия и их источников. Горизонтальный анализ отчетности заключается в определении абсолютных и относительных темпов роста статей баланса.

При диагностике финансового состояния оценивается имущественное состояние предприятия; степень предпринимательского риска, в частности, возможность погашения обязательств перед третьими лицами; достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций; потребность в дополнительных источниках финансирования; способность к наращиванию капитала; рациональность привлечения заемных средств и др.

После общей характеристики имущественного положения и структуры капитала следующим шагом в анализе является исследование абсолютных показателей, отражающих сущность финансовой устойчивости предприятия. В зависимости от соотношения величины показателей материально-производственных запасов, собственных оборотных средств и источников формирования запасов можно выделить следующие типы финансовой устойчивости:

Абсолютная финансовая устойчивость: материально-производственные запасы менее собственных оборотных средств;

Нормальная финансовая устойчивость: собственные оборотные средства менее материально-производственных запасов, которые менее источников формирования запасов;

Неустойчивое финансовое положение: материально-производственные запасы менее источников формирования запасов;

Критическое финансовое положение: характеризуется тем, что предприятие имеет кредиты и займы, не погашенные в срок, а также просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженность.

Ухудшение финансового состояния предприятия сопровождается «проеданием» собственного капитала и неизбежным «залезанием в долги». Следовательно, падает финансовая устойчивость, то есть финансовая независимость предприятия, способность маневрировать собственными средствами. Финансовая устойчивость характеризуется соотношением собственных и заемных средств. Этот показатель дает лишь общую оценку финансовой устойчивости. Поэтому в практике используют целую систему показателей, характеризующих состояние и структуру активов предприятия и обеспеченность их источниками покрытия (пассивами): показатели, определяющие состояние оборотных средств, и показатели, определяющие состояние основных средств. Таким образом, для характеристики финансовой устойчивости рассчитываются следующие показатели (приложение 1).

При анализе платежеспособности и ликвидности внимание акцентируется на определении понятия ликвидности, методах оценки внешними и внутренними пользователями бухгалтерской информации способности фирмы к платежам, на формальных признаках банкротства фирмы.

В оценке платежеспособности предприятия особое место занимает анализ денежных средств, который позволяет контролировать текущую платежеспособность, принимать оперативные меры по ее стабилизации, оценивать возможность долгосрочных инвестиций и более объективно подходить к политике распределения прибыли. Кредиторы на основании анализа движения денежных потоков предприятия имеют возможность составить заключение о его способности генерировать денежные средства, необходимые для осуществления платежей.

Анализ движения денежных средств может осуществляться двумя методами: прямым и косвенным. При прямом методе анализируются поступления денежных средств и платежи по текущей деятельности, инвестиционной и финансовой. Косвенный метод анализа позволяет корректировать прибыль предприятия, изменение которой не затрагивало величину денежных средств предприятия.

Показатели ликвидности позволяют определить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства, реализуя свои текущие активы. В ходе финансового анализа используются следующие показатели: коэффициент текущей (общей) ликвидности или коэффициент покрытия; коэффициент быстрой ликвидности или «критической оценки»; коэффициент абсолютной ликвидности.

Коэффициент текущей (общей) ликвидности отражает, достаточность у предприятия средств, которые могут быть использованы для погашения своих краткосрочных обязательств.

, где (1.1)



ТО – текущие обязательства

КО – краткосрочные обязательства

Коэффициент быстрой ликвидности определяется как отношение ликвидной части оборотных средств (т.е. без учета материально-производственных запасов) к текущим (краткосрочным) обязательствам.

Коэффициент абсолютной ликвидности – наиболее жесткий критерий платежеспособности, показывающий, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно.

, где (1.2)



ДС – денежные средства

КФВ – краткосрочные финансовые вложения

КО – краткосрочные обязательства

Для выводов значения показателей ликвидности необходимо сравнить с нормативными значениями.

Анализ доходности фирмы позволяет составить обобщающее заключение относительно эффективности его деятельности: рентабельности вложения капитала и оптимальности произведенных затрат. Также раскрывается система показателей рентабельности, позволяющая разносторонне оценить эффективность управления активами и доходность деятельности.

Анализ безубыточности основан на учете зависимости проведения затрат от объема производства и реализации. В практической деятельности такой анализ дает возможность определить критический объем продаж (объем реализации, при котором достигается полное покрытие издержек предприятия), от критического, оценить воздействие на прибыль того или иного изменения продажных цен или затрат, целесообразность принятия дополнительных заказов.

Для получения данных для анализа потребуется достаточная и достоверная информация, характеризующая финансовое состояние фирмы. Это обусловливает необходимость изучения финансовых отчетов, возможности появления непредвиденных обстоятельств и положения со страхованием.

Источниками информации, характеризующей финансовое состояние фирмы, могут служить:

* финансовая отчетность предприятия;
* данные бухгалтерского учета предприятия.

Качество финансового анализа существенно зависит от методики анализа – алгоритма расчета показателей и величины критериев, по которым предприятие может быть отнесено к разряду благополучных или неблагополучных. Поэтому далее рассмотрим краткий обзор методического материала.

О.В. Ефимова в процессе анализа финансового положения выделяет следующие основные этапы: оценка надежности информации, чтение информации, анализ информации.

Это единственная методика, где обращается внимание на надежность информации, как качества учетной работы на предприятии и системы внутрихозяйственного контроля. Ефимова О. В. предлагает определять надежность информации по следующему условию: соблюдение соответствующих процедур при совершении хозяйственных операций, санкционирование, документальное подтверждение; обеспечение сохранности документации, наличие контроля за соблюдением и движением активов и др.

Кроме этого, О.В. Ефимова выделяет обязательные условия, обеспечивающие реальность баланса:

* согласованность с бухгалтерскими книгами и документами, в первую очередь, с Главной книгой или (и) оборотной ведомостью, т. е. документальность баланса;
* соответствие результатам инвентаризации, т. е. инвентарность баланса;
* соответствие общепризнанным принципам учета и действующему законодательству.

Анализ информации по методам О. В. Ефимовой заключается в анализе платежеспособности и ликвидности деловой активности предприятия, доходности его деятельности. Причем анализ оборачиваемости оборотных средств по разным их видам: активов в целом; денежных средств; дебиторской задолженности; товарно-материальных ценностей здесь представлены более подробно, чем в других методах.

Практически во всех представляемых к рассмотрению методиках отражен вопрос прогнозирования (оценки) потенциального банкротства предприятия. Однако разные авторы предлагают различные решения этого вопроса.

Так О.В. Ефимова для определения потенциального банкротства предприятия использует лишь три коэффициента: текущей ликвидности, обеспечения собственными средствами, восстановления (утраты) платежеспособности.

В то же время, Ковалев В.В. и Русак И.А. считают целесообразным определение индекса кредитоспособности.

Русак И.А. рассматривает кроме интегральной оценки и коэффициент оценки финансового положения, которые могут быть использованы в качестве прогнозирования банкротства. Кроме коэффициентов, совпадающих с методикой Ефимовой, И.А. Русак предлагает определить скорректированный коэффициент текущей ликвидности, который оказывает зависимость неплатежеспособности предприятия о размера задолженности ему государства.

И.А. Русак также обращает внимание на то, что при решении вопроса о банкротстве, необходимо руководствоваться не только ограниченным числом критериев, но и абсолютными данными о фактическом долге, его сроках и динамике, а также другими показателями.

Анализ практических ситуаций оценки структуры баланса по официально утвержденным критериям показывает, что структура баланса большинства хозяйствующих субъектов оказывается неудовлетворительной. Это может означать, с одной стороны, что финансовое состояние анализируемых предприятий действительно близко к банкротству, а с другой – возможно неадекватное отражение финансового состояния по применяемым для оценки структуры баланса критериям.

Сомнительность вывода о тотальном банкротстве подтверждается хотя бы тем, что многие предприятия внешне несостоятельность не проявляют: они производят и реализуют продукцию, работники получают заработную плату и т. д. Заметим, что одним из внешних признаков несостоятельности (банкротства) предприятий является невыполнение требований кредиторов течение трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения. Дело о несостоятельности (банкротстве) предприятия рассматривается арбитражным судом, если требования к должнику в совокупности составляют не менее 500 минимальных размеров оплаты труда.

При установлении перечня критериев неудовлетворительной структуры баланса и их нормативов, одним из существенных положений является независимость факторов оценки финансового состояния предприятия. Потому важно рассмотреть выбранные коэффициенты и нормативные значения с точки зрения их корректности.

Так, например, анализируя методику расчета коэффициента текущей ликвидности (КТЛ) и коэффициента обеспеченности собственными средствами (КОСС), можно выявить их взаимосвязь. Коэффициент текущей ликвидности определяется как отношение стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов к срочным обязательствам в виде краткосрочных кредитов банков и займов и кредиторской задолженности. Коэффициент обеспеченности собственными средствами определяется как отношение разности между объемами источников собственных средств и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов к сумме находящихся в наличии у предприятия оборотных средств. Отсюда вытекает выражение, определяющее взаимосвязи этих показателей:

, (1.3)



(1.4)



(1.5)



где Д – долгосрочные заемные средства, а также фонд потребления, доходы будущих периодов и резервы предстоящих расходов и платежей (сумма строк); О – оборотные активы (итог II раздела актива баланса).

Д/О можно определить как коэффициент финансирования оборотных активов за счет долгосрочных заемных источников и средств, приравненных к собственным, таких как доходы будущих периодов, фонды потребления и резервы предстоящих расходов и платежей.

Уравнение (1) при фиксированном параметре Д/О однозначно определяет КОСС при известном КТЛ. Установив для предприятия предельные нормативы КОСС и КТЛ (0,1 и 2 соответственно), можно фиксировать отношение между текущими активами, долгосрочными пассивами, включая внутренний долг и текущими пассивами.

Следует обратить внимание на некоторые возможные варианты в значениях критериев оценки неудовлетворительности структуры баланса и несостоятельности предприятия. Так, при расчете КТЛ числитель можно увеличить на сумму долгосрочных финансовых вложений, которые по характеру ликвидности близки к материальным оборотным активам. Из краткосрочной задолженности целесообразно исключить резервы по сомнительным долгам. При оценке финансового состояния торгово-снабженческих предприятий, которые для обеспечения своей деятельности используют товарные кредиты, имеет смысл исключить данный вид задолженности из состава наиболее срочных обязательств. Сумму текущих обязательств можно уменьшить на сумму авансов, полученных от покупателей и заказчиков в случае большой (более года) продолжительности изготовления продукции, выполнения работ, услуг.

Что касается норматива, коэффициента текущей ликвидности, равного 2, то следует отметить, что в мировой практике рекомендуемое значение коэффициента текущей ликвидности или общего коэффициента покрытия принято на уровне 2 для оценки инвестиционной привлекательности предприятия, а не его банкротства. Если значение коэффициента меньше 1, то предприятие не способно выполнить свои краткосрочные обязательства и продолжать текущую деятельность. Если КТЛ = 1, то предприятие рискует иметь дефицит оборотных средств лишь при условии взыскания просроченной кредиторской задолженности. Если значение коэффициента превышает 2, то предприятие финансируется в основном за счет собственных средств. Такую финансовую стратегию нельзя признать рациональной. Для осуществления финансово-хозяйственной деятельности в новом воспроизводственном цикле предприятию необходимо, по меньшей мере, покрыть потребность в денежных средствах и материальных оборотных активах, прежде всего таких как производственные запасы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, товары. Поэтому расчет достаточного для предприятия значения коэффициента текущей ликвидности можно осуществлять с использованием следующего выражения:

, (1.6)



где КТЛ (д) – «достаточное» значение коэффициента; КЗ – краткосрочная задолженность предприятия; МОА – материальные оборотные активы; ДС – денежные средства.

При расчете коэффициента текущей ликвидности (д) следует ориентироваться на фактические значения материальных оборотных активов и денежных средств, а на объективные потребности предприятия в названных ресурсах.

Следовательно, ориентируясь на достаточные критерии, предприятие может быть признано платежеспособным. Необходимо следить за состоянием его ресурсов и не допускать ухудшения показателей.

Таким образом, можно сформулировать следующие выводы:

оценку несостоятельности предприятия следует осуществлять с учетом не только структуры баланса, но и финансовых результатов и эффективности деятельности хозяйствующего субъекта;

при установлении нормативных значений коэффициентов удовлетворительной структуры баланса следует учитывать имеющиеся взаимосвязи между критериями и отраслевыми особенностями анализируемых предприятий. Это способствует предупреждению ошибок в принятии решений о несостоятельности (банкротстве) предприятий.

В условиях рыночной экономики управление финансами предприятия является одним из ключевых элементов организации бизнеса.

Анализ финансового состояния позволяет определить финансовое положение предприятия и пути его улучшения. Используя необходимую методологическую базу менеджмент способен эффективно влиять на финансовые результаты предприятия, достигая поставленных целей.

**1.2 Задачи, содержание и особенности разработки финансового плана предприятия**

Важнейшим элементом обеспечения устойчивой производственной деятельности является система финансового планирования, которая состоит из систем бюджетного планирования деятельнос­ти структурных подразделений предприятия и системы сводного (комплексного) бюджетно­го планирования деятельности предприятия.

Финансовое планирование, как и любое другое, может быть: краткосроч­ным (до 1 года); среднесрочным (до 5 лет); долгосрочным (свыше 5 лет). Краткосрочный финансовый план входит в качестве одного из разделов в бизнес-план компании (предприятия). Долгосрочное финансовое плани­рование имеет свои отличия. Отдельно следует выделить понятие «страте­гическое финансовое планирование».

Финансовое планирование как процесс определяется следующими элементами:

1. Анализ источников финансирования и инвестиционных альтернатив, которыми фирма может воспользоваться,

2. Проецирование в будущее последствий сегодняшних решений с тем, чтобы избежать неожиданностей и понять связь между настоящими и бу­дущими решениями,

3. Принятие решения по выбору инвестиционных проектов (именно эти решения и включаются в окончательный финансовый план),

4. Сопоставление фактически достигнутых показателей с целями, уста­новленными в финансовом плане.

Целью финансовой политики предприятия яв­ляется построение эффективной системы управле­ния финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности.

При этом основными стратегическими задачами разработ­ки финансовой политики предприятия являются:

* максимизация прибыли предприятия;
* оптимизация структуры капитала предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости;
* достижение прозрачности финансово-экономи­ческого состояния предприятий для собственни­ков (участников, учредителей), инвесторов, кре­диторов;
* обеспечение инвестиционной привлекательнос­ти предприятия;
* создание эффективного механизма управления предприятием;
* использование предприятием рыночных меха­низмов привлечения финансовых средств.

К основным направлениям разработки финан­совой политики предприятия относятся:

* анализ финансово-экономического состояния предприятия;
* выработка кредитной политики предприятия;
* управление оборотными средствами, кредитор­ской и дебиторской задолженностью;
* управление издержками, включая выбор амор­тизационной политики;
* выбор дивидендной политики.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия является той базой, на которой стро­ится разработка его финансовой политики. Анализ опирается на показатели квартальной и годовой бухгалтерской отчетности.

Основными компонентами финансово-эконо­мического анализа деятельности предприятия яв­ляются: анализ бухгалтерской отчетности; горизонтальный анализ; вертикальный анализ; трендовый анализ; расчет финансовых коэффициентов.

Анализ бухгалтерской отчетности представля­ет собой изучение абсолютных и относительных показателей, представленных в бухгалтерской от­четности, а также тенденций их изменения.

На основании этих данных предприятие решает вопрос о достаточности собственных оборотных средств либо об их недостатке. В последнем случае принима­ется решение о привлечении заемных средств, просчитывается эффективность различных вариантов.

В отдельных случаях предприятию целесооб­разно брать кредиты и при достаточности собствен­ных средств, так как рентабельность собственного капитала повышается в результате того, что эф­фект от вложения средств может быть значительно выше, чем процентная ставка.

Управление оборотными средствами (денежны­ми средствами, рыночными ценными бумагами), дебиторской задолженностью, кредиторской задол­женностью, начислениями и другими средствами краткосрочного финансирования (кроме производ­ственных запасов), а также решение вопросов по этим проблемам требует значительного количества времени, и на этом направлении наиболее ярко проявляется основная проблема управления финан­сами: выбор между рентабельностью и вероятнос­тью неплатежеспособности (стоимость активов предприятия становится меньше его кредиторской задолженности).

В целях создания предпосылок для эффектив­ной аналитической работы и повышения качества принимаемых финансово-экономических решений необходимо четко определить и организовать раз­дельный управленческий учет затрат по следую­щим группам:

переменные затраты, которые возрастают либо уменьшаются пропорционально объему производ­ства. Это расходы на закупку сырья и материа­лов, потребление электроэнергии, транспортные издержки, торгово-комиссионные и другие рас­ходы;

постоянные затраты, изменение которых не связано непосредственно с изменением объемов производства. К таким затратам относятся аморти­зационные отчисления, проценты за кредит, аренд­ная плата, затраты на содержание аппарата управ­ления, административные расходы и др.;

смешанные затраты, состоящие из постоянной и переменной части. К таким затратам относятся, например, затраты на текущий ремонт оборудова­ния, почтовые и телеграфные расходы и др.

При составлении финансового плана, рассчитанного на несколько лет, обычно стараются избежать ненужных деталей и идут по пути агрегирова­ния инвестиций по нескольким (близким) товарам, рассматривая, таким об­разом, ряд мелких инвестиционных проектов как один. Например, в начале процедуры планирования руководство компании может попросить каждое производственное подразделение разработать и представить четыре альтернативных бизнес-плана (обычно сроком на 5 лет):

1. План агрессивного роста, предусматривающий большой объем ка­питаловложений, в том числе в разработку новых товаров, увеличение доли на рынке или выход на новый рынок.

2. План нормального роста, согласно которому объемы производства будут расти вместе с рынком, но не за счет вытеснения конкурентов.

3. План постепенного сворачивания операций, который предлагает минимальные инвестиции, имея в виду постепенное сокращение операций и дальнейшую ликвидацию подразделения.

4. План изъятия капиталовложений, предусматривающий продажу или ликвидацию подразделения.

В этом случае каждый из четырех альтернативных бизнес-планов будет иметь свой план движения наличных денежных средств, и в принципе они могут рассматриваться как четыре исключающие друг друга, проекта. Од­нако обычное правило долгосрочного финансового планирования - не зани­маться планированием инвестиций в конкретные проекты, а оценивать в целом инвестиционные возможности компании. Безусловно, бывают исключения, осо­бенно когда речь идет о крупных проектах.

Финансовый план состоит из нескольких документов, находящихся меж­ду собой в определенной взаимосвязи через показатели, которые в них со­держатся. Проработка деталей в финансовом плане может быть различная (в зависимости от размеров компании и масштаба проектов), но в любом случае в него входят:

1. Прогноз объемов реализации*.*

2*.* План движения наличных денежных средств / Баланс денеж­ных потоков*.*

3. План прибылей и убытков / Таблица доходов и затрат*.*

4. Проект баланса*.*

5. Расчет точки достижения безубыточности*.*

Финансовый план обязательно включает описательную часть, четко ус­танавливающую финансовые цели компании, подробно объясняющую, ка­кие инвестиции и почему фирма собирается осуществлять (какая часть ин­вестиций при этом пойдет, скажем, на приобретение нового оборудования, какая - на замену старого, какая - на установку очистных сооружений, ка­кая - на разработку и продвижение на рынок нового товара и т.п.) и как - самое главное - увязываются стратегические цели компании с ее финансовыми планами.

Разработку финансового плана целесообразно начинать с прогноза прибыли и убытков, так как, имея данные по прогнозу объема продаж, можно рассчитать необходимое количество материальных и трудовых ресурсов, определить материальные и трудовые затраты.

Аналогично определяются и другие составные затраты на производство.

Далее разрабатывается прогноз движения (по­тока) наличных средств. Необходимость его со­ставления определяется тем, что многие из затрат, показы­ваемых при расшифровке про­гноза прибылей и убытков, не отражаются на порядке осу­ществления платежей. Прогноз движения наличных средств учитывает приток наличных (поступления и платежи), от­ток наличных (затраты и рас­ходы), чистый денежный по­ток (избыток или дефицит), на­чальное и конечное сальдо бан­ковского счета.

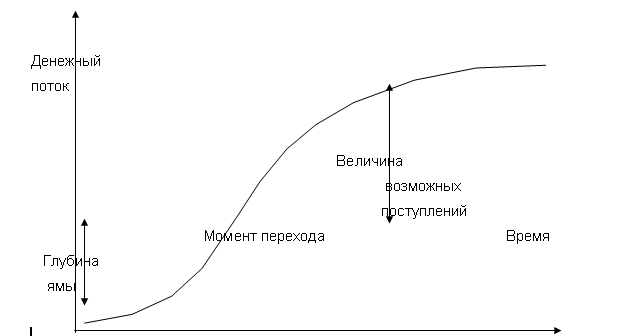
Необходима разработка про­гноза баланса активов и пасси­вов (по форме балансового от­чета), который и является хо­рошей проверкой прогноза при­былей, убытков и движения на­личных средств. При составлении прогноза баланса учитываются приобретения основных фондов, изменение стоимости материаль­ных запасов, отмечаются плани­руемые займы, выпуск акций и других ценных бумаг и т.д.

На этой основе в целях обес­печения платежеспособного со­стояния предприятия просчиты­вается его финансовое положе­ние, финансовая стабильность, устойчивость. Результаты анализа относительных по­казателей и коэффициентов могут вызвать необ­ходимость разработки нового варианта финансо­вого плана, который должен начинаться с выбора заданных значений.

Составляя финан­совый план (финансо­вый раздел бизнес-плана) полезно (в пла­не его восприятия потенциальными ин­весторами) включить в него два графика:

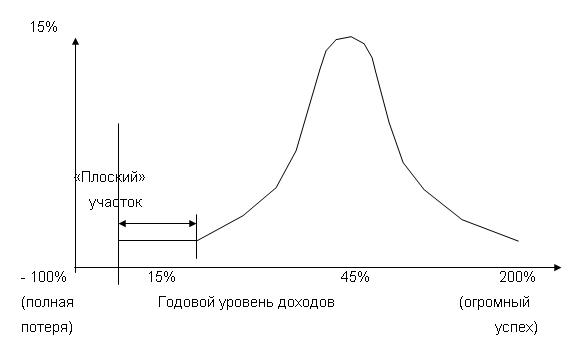
* График 1, отра­жающий количество денег, которые надо будет вложить в но­вый бизнес, прежде чем он станет обес­печивать положи­тельный поток на­личности. Глубина ямы, показывающая продолжительность отрицательного по­тока денежной на­личности, одновре­менно отражает сте­пень оптимизма авторов плана: слиш­ком маленькая яма вызывает еще большие подозрения, чем слишком большая;

График 1



* График 2, демонстрирующий возможный уровень доходов и вероятность их получения. Плоский участок в самом начале кривой означает, что шанс потерять деньги или шанс заработать совсем мало, небольшой.

График 2



Таким образом, для организации системы анализа и планиро­вания денежных потоков на предприятии, адек­ватной требованиям рыночных условий, необхо­димо создание современной системы управления финансами, основанной на разработке и контроле исполнения иерархической системы бюджетов пред­приятия. Система бюджетов позволит установить жесткий текущий и оперативный контроль над по­ступлением и расходованием средств, создать ре­альные условия для выработки эффективной фи­нансовой стратегии.

**1.3 Современные подходы к разработке стратегии финансового оздоровления предприятия**

Организациям необходимы стратегии, чтобы видеть путь достижения своих целей и выполнения миссии. Разработка стратегии всегда вращается вокруг вопросов:

* как достичь целей;
* как устранить конкурентов;
* как достичь преимуществ в конкурентной борьбе;
* как усилить долгосрочные позиции фирмы;
* как сделать управленческое стратегическое видение реальностью.

Стратегия необходима как всей компании в целом, так и отдельным ее связующим звеньям. Научные исследования, продажа, маркетинг, финансы, трудовые ресурсы и т.д. – важные составные части стратегии.

Основной внешней причиной частого возникновения кризисов предприятий и организаций, их короткого жизненного цикла является высокая нестабильность условий среды, в которой они действуют. Изменения факторов внешней среды приводят к необходимости изменения существующих и созданию новых стратегий организаций. В экономической литературе понятие стратегии, которое И. Ансофф считает трудноуловимым и несколько абстрактным, определяется как всесторонний план действий, направленных на достижение стоящих перед организацией целей или как правила (т. е. основные направления) формирования таких действий.

Финансовая стратегия компании представляет собой сложную многофакторно - ориентированную модель действий и мер, необходимых для достижения поставленных перспективных целей в общей концепции развития в области формирования и использования финансово-ресурсного потенциала компании. Принципиальная схема ее формирования представлена в приложении 2.

В общей схеме экономического регулирования финансовая стратегия должна рассматриваться как компонент общей стратегии компании в ряду с производственной, инновационной, инвестиционной, маркетинговой и другими видами стратегических решений.

Формулирование финансовой стратегии становится особенно необходимым при скачкообразных изменениях факторов внешней среды. «Если у организации в такой ситуации нет единой стратегии, то… это приведет к конфликтам, задержит переориентацию фирмы и сделает ее работу неритмичной, неэффективной. Может обнаружиться, что переориентация начата слишком поздно, чтобы гарантировать фирме выживание. Оказавшись перед лицом подобных сложностей, фирма должна решить проблемы… выработки и реализации стратегии».

Этому содействует основополагающий тезис теории Й. Шумпетера, согласно которому волна активизации инноваций в хозяйственной системе происходит в период ее кризиса, когда мелкие изменения в рамках сложившейся системы управления хозяйственными субъектами не дают результатов. Это, в частности, означает, что во время кризиса необходимо изменение существующих стратегий субъектов рынка, т. е. применение ими новых антикризисных стратегий. Таким образом, стратегия в момент кризиса становится жизненно важным и необходимым управленческим механизмом.

Освещая процесс разработки финансовой стратегии, необходимо выявить грани управленческого плана роста предприятия, которые определяют позиции на рынке и закладывают основу для успеха в будущем.

С учетом высокой степени инновационности финансовых инструментов, которыми оперирует компания, выделяют ряд организационно-структурных компонентов финансовой стратегии и развития компании:

* выбор целевых рыночных сегментов для работы на перспективу;
* выбор финансовых институтов в качестве приемлемых долгосрочных партнеров;
* определение финансовых механизмов будущих сделок по реструктуризации компании (слияние, поглощение);
* разработка системы централизованного управления финансами в сочетании с обоснованной децентрализацией других управленческих функций в рамках диверсифицированной схемы регулирования компанией.

Стратегия организации должна постоянно развиваться. Не всегда удается продумать заранее все до мелочей и затем долгое время жить без изменений. Естественно, что процесс разработки стратегии всегда чувствителен и часто непредсказуем из-за конкуренции, многообещающего взлета и падения цен, перестановки среди основных промышленных конкурентов, наличие торговых барьеров и бесконечное число других событий могут способствовать устареванию стратегии.

Всегда находится что-то новое, на что надо реагировать, и в результате этого открываются новые стратегические ниши. Поэтому задача усовершенствования финансовой стратегии бесконечна. Стратегия организации всегда должна сочетать в себе запланированную и продуманную линии поведения, а также возможность реагирования на все новое.

В российской литературе встречаются различные названия стратегий антикризисного управления организациями: стратегии предотвращения банкротства, финансового оздоровления организаций в кризисном состоянии, преодоления кризиса и др. В англоязычной литературе они называются turn around strategies – стратегии возвращения к прибыльности или иногда survival strategies – стратегии выживания.

В нестабильной внешней среде, когда жизненные циклы отдельных бизнесов коротки, более устойчивы диверсификационные предприятия. Они состоят из многих бизнесов, действующих в различных сферах производства товаров и услуг, и спады жизненных циклов одних бизнесов компенсируются подъемами в других. Сбалансированность между жизненными циклами различных бизнесов достигается применением матричных (или «портфельных») методов выбора стратегии, из которых наиболее известны: матрица Бостонской консалтинговой группы; матрица «Дженерал Электрик» (иногда называется матрицей Маккинзи); матрица фирмы «А.Д. Литтл» и матрица Ч. Хофера.

Составить исчерпывающую классификацию всех применяемых коммерческими организациями стратегий финансового оздоровления затруднительно из-за их разнообразия, отраслевой, региональной, национальной и функциональной специфики. Крупные западные консалтинговые фирмы имеют целые «библиотеки» различных отраслевых стратегий. Вместе с тем в западной литературе приводятся описания типовых, наиболее часто применяемых антикризисных стратегий (приложение 3).

Универсальность предлагаемых стратегий финансового оздоровления подтверждается тем, что в настоящее время они широко применяются коммерческими организациями в России и в других странах с переходной экономикой. В кризисной ситуации наиболее часто применяются стратегии сокращения, означающие сокращение производства и отказ от тех ресурсов организации, которые в изменившихся внешних условиях уже не используются или продукция которых убыточна. Эти стратегии не требуют значительных затрат на осуществление, нацелены на прекращение финансовых потерь и ведут к получению средств от продажи сокращаемых ресурсов. Стратегии сокращения классифицируются на:

* стратегию ликвидации, означающую прекращение деятельности организации;
* стратегию «сбора урожая» (harvest strategy), применяемую, если бесперспективную организацию невозможно выгодно продать. Эта стратегия имеет своей целью максимизацию финансовых результатов в краткосрочном периоде перед выходом из бизнеса;
* стратегию «отсечения лишнего» (divestiture strategy) – представляющую собой изменение границ ведения бизнеса путем продажи или закрытия неперспективных или убыточных подразделений или видов деятельности;
* стратегию сокращения расходов, означающую краткосрочные меры для сокращения затрат путем жесткой экономии ресурсов, сокращение персонала, продажи или сдачи в аренду используемых активов, реструктуризацию долгов и т. д.

стратегию занятия рыночной ниши, основанную на нахождении такого сегмента для находящейся в стадии спада отрасли производства продукции, в котором спрос будет уменьшаться медленно или сохранится на прежнем уровне, затем на обеспечении в нем доминирующего положения и выходе из других сегментов этого рынка.

Антикризисные стратегии роста используются, если их применение способно увеличить объем продаж организации, а стратегия стабилизации – для прекращения его падения. Они требуют наличия у организации достаточных финансовых и иных ресурсов и более рискованны, поэтому в период кризиса применяются реже. Известная матрица рынки/товары И. Ансоффа указывает следующие четыре стратегии роста:

* стратегию усиления позиции на рынке, которая предполагает увеличение сокращающихся продаж и валовой прибыли путем усиленного маркетинга;
* стратегию развития рынка, предполагающую нахождение новых рынков для уже производимых товаров, например, выход на нраве региональные, национальные или внешние рынки;
* стратегию развития продукта, означающую производство новых или усовершенствованных товаров на уже освоенном фирмой рынке (взамен устаревших или для расширения ассортимента);
* стратегию диверсификации, которая заключается в завоевании дополнительных рынков сбыта за счет выпуска новых видов продукции. Она применяется, если фирма не имеет возможности развития в границах прежних рынков или для снижения риска банкротства фирмы в целом.

Чем сильнее стратегическое и финансовое положение организации, тем более вероятна, что ее стратегия хорошо продуманна и четко реализуется. Хотя есть свои полосы в оценке стратегии с качественной точки зрения (ее полнота, внутренняя согласованность, логическое обоснование и то, насколько она соответствует ситуации), лучшим свидетельством того, на сколько эффективна выбранная стратегия является стратегическое и финансовое положение компании за последнее время.

**2. Анализ и оценка финансового состояния открытого акционерного общества «Дальреммаш»**

**2.1 Технико-экономическая характеристика открытого акционерного общества «Дальреммаш»**

ОАО "Дальреммаш" единственное в Хабаровском крае специализированное предприятие по производству оборудования для переработки рыбы и других морепродуктов. Оно разрабатывает и внедряет рыбопе­рерабатывающие линии и комплексы в сотрудничестве с проектными предприятиями и оснащает современные рыбозаводы Тихоокеанского бассейна России оборудованием, в том числе: рыбоперерабатывающим, закаточным, тузлучным, тепловым, обо­рудованием разделочных цехов, конвейерами раз­делочных линий различного назначения, аппаратами для производства льда, транспортными средствами, запасными частями и пр.

Предприятие создано в 1945 году и за период существования полностью реконс­труировано. Общая площадь территории составляет 67580 м2; общая площадь производственных зданий - 22171 м2; число работающих составляет 150 человек; годовой объем производства - 15 млн. руб.

Общество является юридическим лицом и действует на основании устава и законо­дательства Российской Федерации и создано путем преобразования государственного опыт­но - производственного объединения "Дальреммаш", является его пра­воприемником.

Акционерами Общества могут быть признающие положения ус­тава: юридические лица и граждане РФ и других государств СНГ; иностранные юридические; иностранные граждане при условии, что они зарегистрированы для ведения хозяйственной деятельности в стране их гражданства; международные организации.

Почтовый адрес общества: 680014, Российская Федерация, г. Хабаровск, проспект 60 лет Октября, 158.

Производственный процесс осуществляется в составе следующих производственных подразделений: административно-бытовой корпус; механо-сборочный цех с гальваническим и малярным участками; токарный цех с административно-бытовыми помещениями; фрезерный цех с термическим отделением; кузнечный цех с отделением пластмасс и резино-технических из­делий; заготовительно-штамповочный цех; литейный цех; инструментальный цех; складское хозяйство в закрытых помещениях и на площадках; теплоцентраль на 20 тонн пара в час для технологических и бы­товых нужд; скважина для технической воды; метрологическая и химическая лаборатории; станция нейтрализации промышленных и бытовых стоков.

«Дальреммаш» обладает технологическими возможностями для выпуска качественной продукции высокого технического уровня. На различных производственных участках осуществляются:

* подготовка заготовок различных профилей для будущих деталей;
* механическая обработка на универсальном и специальном оборудо­вании или на станках с программным управлением;
* при необходимости осуществляется защитное гальванопокрытие де­талей или другие виды гальванической обработки с учетом назначения и условий эксплуатации;
* детали машин и механизмов подвергаются различной термической обработке;
* сварочные работы осуществляются прогрессивными методами и на современном высокоэффективном оборудовании;
* все технологические операции подвергаются качественному конт­ролю и имеют достаточное метрологическое и лабораторное обеспечение.

Кроме этого, предприятие осуществляет коммерческую и внешнеэкономическую деятельность; проведение лизинговых операций; инвестирование проектов и программ сотрудничества с органи­зациями и предприятиями за рубежом, включая создание совместных производств; организация и проведение различных форм обучения, оказание консультативно-методической, в том числе юридической, экономичес­кой помощи членам Общества и населению; организация и осуществление издательской деятельности, выпуск справочных пособий, рекламных проспектов и т.п.; проведение конкурсов, ярмарок, аукционов, выставок по направлениям деятельности общества; развитие на объектах общества сети торговли, общественного питания, бытового обслуживания населения; и другие виды деятельности в интересах учредителей и населе­ния Дальневосточного региона, а также жителей России.

Основными заказчиками и потребителями продукции «Дальреммаш» являются следующие предприятия и организации: Комитет рыбного хозяйства администрации (г.Владивосток); ОАО «Дальрыба»; ОАО Холдинговая Компания «Дальморепродукт»; Департамент по рыболовству; Сахалинские железные дороги (г. Южно - Сахалинск); ОАО «Сахалинрыба»; ОАО «Атласово» Хабаровский край; ОАО «Хабаровский производственно торговый рыбокомплекс»; ООО «Востокрыба»; ОАО «Управление тралового и рефрежераторного Флота» (УТРФ).

Предприятие имеет опыт поставок производимого оборудования в различные страны Фин­ляндия, Польша, Ирак, Иран, Перу, Монголия.

Кроме того, предприятием поддерживаются связи с проектными и научными организациями: Государственный Комитет Российской Федерации по Рыболовству - Управление науки (г.Москва); СОЮЗ "ДальрыбпроектФлот". (г. Владивосток); Дальневосточный Государственный Технический Рыбохозяйственный Университет (г. Владивосток) и другие.

Органами управления Общества являются: общее собрание акционеров; совет директоров; генеральный директор (единоличный исполнительный орган); ликвидационная комиссия.

Органом контроля за финансово-хозяйственной и правовой де­ятельностью Общества является ревизионная комиссия.

Предприятие может создавать филиалы и открывать представительства, иметь дочерние общества на территории РФ с соблюдением требований федеральных законов, а за пределами территории РФ - в соответствии с законодательством иностранного государства по месту нахождения филиалов, представительств или дочерних обществ.

Уставный капитал общества составляет 10.723.200.000 рублейисоставляется из номинальной стоимо­сти акций общества, приобретенных акционерами (размещенных акций), в том числе: 13.404 штук обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 800.000 рублей каждая.

Уставный капитал Общества определяет минимальный размер имущества Общества, гарантирующего интересы его кредиторов. Предельный размер количества объявленных акций определяется общим собранием акционеров.

**2.2 Выбор и обоснование методики проведения анализа финансового состояния предприятия**

Финансовый анализ необходим каждой организации и в каждом подразделении, при любом состоянии финансов. Однако, чем сложнее экономическое положение, тем детальнее он должен быть. Без финансового анализа данные бухгалтерской отчетности не могут дать истиной картины финансового состояния организации.

В объективной информации о реальном финансовом положении заинтересованы акционеры, руководители, специалисты акционерных обществ, их деловые партнеры. Систематический финансовый анализ – универсальный рецепт от банкротства.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия представляет возможности выработки эффективного управленческого решения постановки стратегических целей деятельности предприятия, адекватных рыночным условиям, поиск путей их достижения.

Оценка финансово-экономического состояния предприятия проводится в двух аспектах: с точки зрения функционирования предприятия как хозяйствующего субъекта, и с позиции его ликвидации (возможного банкротства, возбуждения процедуры банкротства). Такой подход к расчету финансовых показателей и оценка по их значениям финансово-экономического состояния предприятия существует и при расчетах с использованием GAAP. Финансовый анализ позволяет выявить угрозу банкротства и своевременно проводить систему мер по финансовому оздоровлению предприятия.

Всесторонняя оценка и анализ предприятия, находящегося в состоянии кризиса, являются начальным этапом процесса антикризисного управления.

Целью анализа кризисного предприятия, в первую очередь является точное определение его состояния, а также степени и причин кризиса. На основе проведенного анализа становится возможным принять решение о целесообразности осуществления реорганизационных процедур, либо о ликвидации предприятия. На данном этапе происходит формирование исходных данных для построения системы антикризисного управления, выявление и формулирование проблем предприятия.

Важно отметить, что применение методов и методик анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия напрямую зависит от целей его финансовой политики. Предприятия, в условиях высокой инфляции и существующей налоговой политики государства, могут иметь различные интересы в вопросах формирования и использования прибыли, выплаты дивидендов, регулирования издержек производства, увеличения имущества и объемов продаж. Однако, все эти аспекты деятельности предприятия поддаются управлению с помощью методов, наработанных мировой практикой, совокупность которых и составляет систему финансового анализа.

Цель анализа состоит не столько в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние предприятия, но и еще в том, что без качественного анализа невозможно организовать работу, направленную на оздоровление финансов.

Анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям надо вести эту работу, дает возможность выявления наиболее важных аспектов и наиболее слабых позиций в финансовом состоянии предприятия.

Методики анализа финансового состояния предложены различными авторами. Каждый из них рассматривает аспекты анализа со своей точки зрения. Это объясняется наличием определенного уровня подготовки и понимания поставленной задачи, решения данной задачи в контексте своих интересов. Именно в связи с этим представляется нерациональным остановиться на анализе финансового состояния, используя методику одного автора. По нашему мнению, это приведет к недостаточно глубокому анализу финансового состояния анализируемого предприятия, а следовательно, к невозможности составления оптимальных рекомендаций по финансовому оздоровлению предприятия. В работе будет использована комбинированная методика, использованы работы следующих авторов: М.Н.Крейнина, Г.В.Савицкая, Е.И.Бородина, О.В.Ефимова, В.В.Ковалев, А.Д.Шеремет, Э.А.Маркарьян.

**2.3 Анализ и оценка имущества открытого акционерного общества «Дальреммаш»**

Наибольшая полнота и высокая точность анализа могут быть достигнуты в случае комплексного подхода, а именно за счет одновременного проведения анализа внутренней и внешней среды предприятия, а также оценки бизнеса. По результатам анализа внутренней и внешней среды формируется общие вариантное аналитическое заключение о состоянии предприятия, тенденциях его развития и возможных направлениях его оздоровления, а затем проводится соответствующая оценка бизнеса.

Общий анализ финансового состояния акционерного общества проводят на основании бухгалтерской отчетности, а для глубокого, детализированного анализа используют более подробные учетные данные. Результаты анализа финансового состояния во многом зависят от качества информационной базы.

Несомненно, что анализ финансового состояния должен проводиться на основе баланса нетто, очищенного от регулирующих статей. Однако, и этого недостаточно. Действующая в настоящее время отчетная форма в отдельных случаях относит систематические счета к разделам баланса недостаточно корректно. Таким образом, прежде чем проводить анализ финансового состояния предприятия следует сортировать аналитический (пригодный для анализа) баланс.

Перечень процедур преобразования отчетной формы баланса в аналитический баланс зависит от конкретных условий. Основной задачей является поправка показателей, наиболее существенно искажающих реальную картину. Для составления укрупненного (агрегированного) аналитического баланса ОАО «Дальреммаш» за 1999 - 2001 гг. необходимо преобразовать следующие показатели:

1. Исключить из баланса величину «расходов будущих периодов», на ту же сумму необходимо уменьшить размеры собственного капитала.
2. Увеличить размеры материально – производственных запасов на сумму НДС по приобретенным товарам.
3. Исключить из суммы материально – производственных запасов стоимость товаров отгруженных. На ту же сумму необходимо увеличить размеры дебиторской задолженности.
4. Уменьшить сумму краткосрочных обязательств (заемных средств) на величину «Доходов будущих периодов». На эти же суммы необходимо увеличить размеры собственного капитала.

Исходя из всего вышесказанного, уплотненный аналитический баланс нетто за1999 - 2001 гг. выглядит следующим образом (табл. 2.1)

Финансовое состояние предприятия во многом определяется размещением и использованием средств (активов баланса) и источниками средств (пассивов баланса).

Таблица 2.1

Уплотненный аналитический баланс

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Актив*** | ***1999 год*** | ***2000 год*** | ***2001 год*** | ***Изменение 2000 - 1999*** | ***Изменение 2001 -2000*** |
| 1.Внеоборотные активы  -основные средства  -долгосрочные финансовые вложения  - прочие | 17118  45  - | 18545  41  187 | 20326  41  87 | +1427  -4  +187 | +1781  -100 |
| *Итого по разделу 1* | *17163* | *18773* | *20454* | *1610* | *1681* |
| 2. Оборотные активы  -запасы и затраты, в т.ч.  производственные запасы  готовая продукция  прочие  -дебиторская задолженность  - денежные средства  - прочие | 6561  1066  5495  4098  37  895 | 11719  4650  4690  2379  1011  739  - | 10812  3574  5131  2107  1801  623  - | +5158  +3584  -805  +2379  -3087  702 | -907  -1076  +441  -272  +790  -616 |
| *Итого по разделу 2* | *11591* | *13469* | *13236* | *1878* | *-273* |
| Всего активов | 28754 | 32242 | 33690 | 3488 | 1448 |
| ***Пассив*** |  |  |  |  |  |
| 1. Собственный капитал  -уставной капитал  - фонды и резервы | 13  13030 | 13  16683 | 33  21291 | 0  +3653 | +20  4608 |
| *Итого по разделу 1* | *13043* | *16696* | *21304* | *+3653* | *4628* |
| 2. Привлеченный капитал  - долгосрочные пассивы  - краткосрочные пассивы | -  15711 | -  15546 | -  12386 | -  -165 | -  -3160 |
| *Итого по разделу 2* | *+15711* | *+15546* | *+12386* | *-165* | *-3160* |
| Всего пассивов | +28754 | +32242 | +33690 | 3488 | +1448 |

Рассмотрим динамику финансового состояния ОАО «Дальреммаш» на основе аналитической группировки анализа статей актива и пассива баланса за 1999 - 2001гг. При этом используем методику вертикального (по удельному весу) и горизонтального (в динамике) анализа (приложение 4). Это позволяет видеть удельный вес каждой статьи баланса в его общем итоге, оценить по каждой статье абсолютное отклонение, темпы роста или снижения.

Анализ динамики валюты баланса, структуры активов и пассивов позволяет сделать ряд важных выводов о финансовом положении ОАО «Дальреммаш».

Как видно из таблицы имущество (активы) за отчетный год увеличились на 1448,0 тыс. руб., то есть на 4,49%, за 2000 год увеличение составило 3488 тыс. руб. (1,12%) Рост активов произошел за счет увеличения внеоборотных средств, стоимость которых в 2000 году по сравнению с 1999 годом возросла на 1427 тыс.руб (1,083%), в 2001 году в сравнении с 2000 годом - на 1681,0 тыс.руб., т.е. на 4,26%, а так же за счет роста дебиторской задолженности в 2001 году на 70,0%. При этом доля основных средств в стоимости всего имущества в 2000 году по сравнению с 1999 годом снизилась на 2,01%, в 2001 году возросла с 57,52% до 60,33%, а оборотных средств соответственно возросла с 40,32% до 41,77% и снизилась с 41,77% до 39,29%. Снижение абсолютного значения производственных активов, а также их удельного веса в составе внеоборотных и оборотных активов в отчетном периоде свидетельствует о снижении производственных возможностей.

.Кроме того, анализ аналитического баланса за 2001 г. выявил снижение статьи баланса «Запасы и затраты» и увеличение по статье «Дебиторская задолженность». Запасы и затраты в абсолютном выражении снизились на 907,0 тыс.руб, при этом их доля в активах снизилась с 36,35% до 32,09%. Уменьшение запасов оказывает отрицательное влияние на оборачиваемость оборотных средств.

Отрицательной тенденцией также является рост дебиторской задолженности на 70,0%. В структуре хозяйственных средств она занимает незначительную величину 5,34%. Однако, даже это говорит о необходимости принятия мер по управлению процессом изменения дебиторской задолженности. В противном случае предприятие само может оказаться неплатежеспособным.

Положительной стороной деятельности предприятия в 1999 – 2000 году является увеличение самой ликвидной части активов – денежных средств (на 19,97%); в 2000-2001 годах данная тенденция не соблюдается и снижение данного вида активов на 18,0%, при одновременном снижении их доли в структуре хозяйственных средств с 2,28% до 1,85%, негативно характеризует деятельность организации.

Пассивная часть баланса характеризуется преобладающим удельным весом собственного капитала. Увеличение по данной статье наблюдается как по абсолютной величине (рост в 2000 году по сравнению с 1999 составил 3666 тыс. руб., в 2001 году - 4608 тыс.руб), так и в относительном выражении на 1,28% и 22,11% соответственно.

Следует обратить внимание на тот факт, что предприятие не пользуется заемными средствами банков, используя лишь кредиторскую задолженность среди привлеченных средств. Причем за период 1999 – 2000 года ее величина снизилась на 165 тыс.руб., за истекший период - на 23,8%.

В структуре источников хозяйственных средств кредиторская задолженность играет значительную роль: за 2000 год ее доля снизилась на 1,1%; в 2001 г. - с 48,22% до 36,76%, что положительно характеризует деятельность предприятия в анализируемых периодах, однако, не может не вызывать опасения, так как значительная доля заемных средств говорит о неустойчивой платежеспособности, то есть об отсутствии денежных средств для расчета по долгам.

Расчет системы показателей оценки финансового состояния ОАО «Дальреммаш» позволит дать более точную оценку финансового состояния и оценить уровень стабильности хозяйственной деятельности предприятия.

Для характеристики движения основных средств рассмотрим показатели, приведенные в приложении 5.

Приведенные данные таблицы показывают, что за период 1999 года доля активной части снизилась на 4,3%, что в абсолютном выражении составило 1138 тыс.руб. За истекший период доля активной части средств возросла очень незначительно и составила 22,18% на конец года. В то же время, в 1999 году темпы снижения доли активной части опережают темпы снижения всех основных фондов; в 2001 году темпы роста активной части 105,03%, опережает темп роста всех основных фондов (темп роста 101,3%). Основные средства значительно изношены, степень износа в 2001 году незначительно уменьшилась, с 66,38% до 61,98%, что однако не уменьшает необходимость их скорейшего обновления.

Однако обновление проходило крайне низкими темпами (6,95%) и если эта тенденция сохранится, то основных средства могут быть полностью обновлены не ранее чем через 14 лет. Но следует отметить, что выбывание основных средств происходило более медленными темпами, чем обновление, что и привело к их увеличению.

Несмотря на некоторое увеличение активной части основных средств в 2001 году (рост на 0,79%), процесс их обновления также находится на низком уровне. Это может привести к ухудшению качества выпускаемой продукции, снижению ее конкурентоспособности.

Таблица 2.2

Материально-производственные запасы и источники их формирования

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | По состоянию | | Для покрытия запасов излишек (+) или недостаток источников средств | |
| По состоянию | |
| 2000 год | 2001год | 2000 год | 2001 год |
| 1. Материально-производственные запасы | 11710,0 | 10778,0 | - | - |
| 2. Собственные оборотные средства | -2077,0 | 850,0 | - 13787,0 | - 9928,0 |
| 3. Прочие источники формирования запасов | 13265 | 15780 | - 522 | 5852,0 |

Далее в анализе оценим обеспеченность материально-производственных запасов источниками средств для их покрытия (табл. 2.2). По данным таблицы на предприятии в отчетном периоде собственные оборотные средства увеличились на 2827,0 тыс. руб. (850,0 7501,6 – (- 2077,0) 8444,1). Одновременно уменьшились прочие «нормальные» источники формирования запасов (кредиторская задолженность по товарным операциям) на 412 тыс. руб. ((15780 – 850) – (13265– (-2077,0))). В результате общая сумма дополнительно привлеченных источников средств для покрытия запасов к концу года составила 2415,0 тыс. руб. (2827,0 – 412,0).

Увеличения материально производственных запасов в отчетном периоде по сравнению с предыдущим не наблюдается: Всю сумму источников формирования запасов предприятие не использовало для основной деятельности. Таким образом, хотя предприятие находится, по первоначальной оценке, в финансово устойчивом состоянии, следует вывод, что предприятие нецелесообразно использует источники формирования запасов. Учитывая отсутствие кредитов, которые, как правило, предприятие использует для покрытия внеоборотных активов, можно сделать вывод, что ОАО «Дальреммаш» использовало источники формирования запасов для покрытия внеоборотных активов.

Вывод: Анализ имущественного положения и структуры капитала предприятия показал, что среди хозяйственных средств предприятия основную долю составляют внеоборотные активы, а среди источников хозяйственных средств – собственный капитал. Предприятие полностью независимо от кредитов банка. Средства предприятия в отчетном периоде были, в основном, направлены на основные средства. Причем на основные средства были потрачены источники формирования запасов. Были выявлены отрицательные тенденции –заметный удельный вес дебиторской задолженности и ее рост, а также значительный удельный вес кредиторской задолженности, на фоне одновременного ее снижения. Первая тенденция указывает, что предприятие попадает в зависимость от своих задолжников, а вторая – о незначительном улучшении платежеспособности.

**2.4 Анализ финансовой устойчивости ОАО «Дальреммаш»**

Финансовое состояние акционерных обществ необходимо оценивать как в краткосрочной перспективе, чему служат показатели платежеспособности, так и в долгосрочной перспективе через показатели финансовой устойчивости.

Ухудшение финансового состояния предприятия сопровождаются «проеданием» собственного капитала и неизбежным «залезанием в долги». Тем самым падает финансовая устойчивость, т.е. финансовая независимость предприятия способность маневрировать собственными средствами, достаточная финансовая обеспеченность бесперебойного процесса деятельности.

При возникновении договорных отношений между предприятиями у них появляется обоюдный интерес к финансовой устойчивости друг друга как критерию надежности партнеров.

Стабильность работы предприятия связана с общей его финансовой структурой, степенью его зависимости от внешних кредиторов и инвесторов. Финансовая устойчивость характеризуется, следовательно, соотношением собственных и заемных средств. Однако, этот показатель дает лишь общую оценку финансовой устойчивости. Поэтому в мировой и отечественной учетно-аналитической практике разработана система показателей, характеризующая состояние предприятия и обеспеченность их источниками покрытия (пассива).

Их можно разделить на две группы: показатели, определяющие состояние оборотных средств, и показатели, определяющие состояние основных средств.

Показатели ликвидации и финансовой устойчивости взаимодополняют друг друга и в совокупности дают представление о благополучии финансового состояния предприятия: если у предприятия обнаруживаются плохие показатели ликвидности, но финансовая устойчивость им не потеряна, то у предприятия есть шансы выйти из затрудненного положения. Но если неудовлетворительны и показатели ликвидности и показатели финансовой устойчивости, то такое предприятие – вероятный кандидат в банкроты. Преодолеть финансовую неустойчивость весьма непросто: нужно время и инвестиции. Для хронически больного предприятия, потерявшего финансовую устойчивость, любое негативное стечение обстоятельств может привести к роковой развязке.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия ОАО «Дальреммаш» на основании баланса рассчитаем ряд следующих показателей (приложение 6).

Анализ приведенной таблицы позволяет сделать следующие выводы. В целом можно сделать вывод о недостаточно устойчивом финансовом положении ОАО «Дальреммаш» как на начало, так и на конец анализируемого производственного периода. При этом необходимо отметить, что положение организации незначительно улучшилось к концу периода.

Важнейшим показателем, характеризующим финансовую устойчивость предприятия, является показатель уровня веса общей суммы собственного капитала к итогу баланса предприятия. В практике этот относительный показатель получил название коэффициент автономии (концентрации собственного капитала).

Коэффициент автономии (независимости) характеризует долю собственного капитала в общей сумме средств предприятия и показывает степень независимости ОАО «Дальреммаш» от внешних источников финансирования. Нормативное значение данного коэффициента в отчетном периоде выполняется, хотя и с очень небольшим превышением нормы. Это говорит о том, что в настоящее время предприятие на 63% финансирует свою деятельность собственными средствами, что при увеличивающейся тенденции можно оценить положительно (2000 год характеризуется показателем в размере 0,52, 1999 год – 518). Значение коэффициента финансовой зависимости является обратным показателю автономии и подтверждает сделанные ранее выводы.

Производными от коэффициента автономии являются показатель финансовой зависимости. По существу он является обратным к коэффициенту автономии. Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия. Эти два коэффициента в сумме равны единице (100%). Таким образом в 2000 г. в каждом 1 рубле вложенном ОАО «Дальреммаш» в активы, 48 копеек были заемными, 4 2001 году зависимость от заемных средств снизилась и составила 37 копеек.

Коэффициент финансирования характеризует соотношение собственного и заемного капитала и также является показателем степени присутствия в производственно-хозяйственной деятельности предприятия различных источников финансирования. Значение показателя в 1999 и 2000 году – 1,07, в 2001 году – 1,72, что говорит о значительном превышении размера собственных средств предприятия. Одной из причин этому может являться полное отсутствие долгосрочных заемных средств.

Все показатели, характеризующие степень использования собственных оборотных средств предприятия, в периодах 1999 – 2000 годов не рассчитываются, так как значение данного показателя отрицательно, что свидетельствует о недостаточности собственных средств для обеспечения не только оборотных, но даже внеоборотных активов. Кроме этого, необходимо отметить, что и на конец отчетного 2001 года практически все нормативные значения показателей, в расчете которых принимает участие показатель собственных оборотных средств, не выполняются. Это также свидетельствует о недостаточности собственных средств предприятия для финансирования производственной деятельности в полном объеме. Так, текущие активы обеспечены собственными средствами лишь на 6,4%, материально-производственные запасы – на 7,8% (нормативное значение – 50%).

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Обеспечение собственных текущих активов собственным капиталом является гарантией устойчивой кредитной политики. Высокие значения коэффициента маневренности положительно характеризуют финансовое состояние.

В нашем случае значение данного показателя: в 1999 и 2000 году – не рассчитывается, в 2001 году – 3,9% (нормативное значение 20% - 50%). Таким образом и данный показатель подтверждает выводы о неустойчивом финансовом положении предприятия в настоящий момент.

Коэффициент мобильности производственных активов и индекса постоянного актива характеризуют качество и степень использования, источники формирования имущества на предприятии. Анализ показал, что по данной группе показателей финансовую устойчивость организации можно в целом оценить положительно. Значения показателей значительно превосходят нормативные значения, что говорит об эффективном распределении средств предприятия именно на данную группу объектов производственной деятельности; на конец периода внеоборотные активы предприятия были на 96% сформированы собственными средствами; удельный вес производственных активов на тот же момент времени составил 92,2%.

Одним из критериев оценки финансовой устойчивости предприятия являются изменения или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат (материальных оборотных фондов).

Обычно выделяют четыре типа финансовой устойчивости:

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния, когда запасы и затраты меньше суммы собственного оборотного капитала и кредитов банка под товарно-материальные ценности (краткосрочные заемные средства – КЗС):

З < СОС +КЗС, где

З – запасы, тыс. руб.,

КЗС – краткосрочные заемные средства, тыс. руб.

При этом, для коэффициента обеспеченности запасов и затрат источниками средств (Ка) должно выполнятся следующее условие:

Ка = СОС + КЗС >1

3апасы

Ка0 = - 2077,0 < 1

11710

Ка1 = 2362.0 < 1

10778

В нашем случае сумма собственных оборотных и краткосрочных заемных средств составляет - 2077.0 тыс. руб. на начало года, 2326.0 тыс. руб. на конец года, а запасы 11710 и 10778 тыс. руб. соответственно. Таким образом, оба эти условия не соблюдаются и поэтому ОАО «Дальреммаш» по изложенной методике нельзя отнести к группе предприятий с абсолютной устойчивостью финансового состояния.

2. Нормальная устойчивость, при которой гарантируется платежеспособность предприятия, если:

З = СОС + КЗС, при Ки = СОС +КЗС = 1

3апасы

Данное условие также не выполняется на анализируемом предприятии.

3. Неустойчивое (предкризисное) финансовое состояние, при котором нарушается платежный баланс, но сохраняется возможность восстановления равновесия платежных средств и платежных обязательств путем привлечения временно свободных источников средств (И вр.) в оборот предприятия. Равновесие платежного баланса в данной ситуации обеспечивается за счет просроченных платежей по оплате труда, ссудам банка, поставщикам, бюджету.

З = СОС + КЗС + И вр., при Кн = СОС + КЗС + И вр. > 1

3апасы

Кн0 = 13476 > 1

11710

Кн1 = 13248 > 1

10778

В нашем случае сумма собственных оборотных, краткосрочных заемных средств и временно свободных источников средств составляет - 13476,0 тыс. руб. на начало года, 13248,0 тыс. руб. на конец года, а запасы 11710 и 10778 тыс. руб. соответственно. Таким образом, оба эти условия соблюдаются и поэтому ОАО «Дальреммаш» по изложенной методике относится к группе предприятий в предкризисном финансовом состоянии.

4. Кризисное финансовое состояние (предприятие находится на грани банкротства), при котором

З > СОС + КЗС + И вр., при Кк. = СОС + КЗС + И вр. < 1

3

Вывод. Все вышеперечисленное свидетельствует, что, несмотря на высокую долю собственного капитала, в общей сумме активов в текущем году произошли негативные изменения. Величина заемных средств предприятия весьма велика и даже ее незначительно уменьшение к концу анализируемого периода не позволяет сделать вывод об относительной независимости предприятия от внешних источников финансирования. Недостаточность собственных оборотных средств предприятия также отрицательно характеризует степень финансовой устойчивости ОАО «Дальреммаш». Анализ финансовой устойчивости по методике оценки изменения или недостатка источников средств для формирования запасов и затрат (материальных оборотных фондов) показал, что анализируемое предприятие можно отнести к группе предприятий в предкризисном финансовом состоянии.

**2.5 Анализ ликвидности и платежеспособности ОАО «Дальреммаш»**

Одним из показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, является его платежеспособность, то есть возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства.

Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для их превращения в денежные средства. Чем меньше требуется времени для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность.

Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе является более емким. От степени ликвидности баланса и предприятия зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и перспективу.

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

Первая группа по активу (А1) включает в себя абсолютно ликвидные активы, такие как денежная наличность и краткосрочные финансовые вложения; вторая группа (А2) включает быстрореализуемые активы: готовая продукция, товары отгруженные и дебиторская задолженность. Ликвидность этой группы зависит от своевременности отгрузки продукции, оформления банковских документов, от спроса на продукцию, ее конкурентоспособности и так далее. Третья группа (А3) включает в себя производственные запасы и незавершенное производство, что обуславливается большим сроком превращения данных активов в готовую продукцию, а затем в денежную наличность. Четвертая группа (А4) – это неликвидные активы, куда входят основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершенное строительство и другие.

Соответственно на четыре группы разбиваются и обязательства предприятия: П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность и кредиты банков, сроки возврата которых наступили); П2 –краткосрочные обязательства (краткосрочные кредиты банка); П3 – долгосрочные пассивы; П4 – постоянные пассивы (собственный капитал, доходы будущих периодов).

Баланс при этом считается абсолютно ликвидным, если выполняется следующее соотношение:

А1 > П1; А2 > П2; А3 > П3; А4 < П4.

Изучим соотношение этих групп активов и пассивов за анализируемые периоды 1999 – 2001 годов, что позволит установить тенденции изменения в структуре баланса и его ликвидность. Для анализа используем таблицу 2.3.

Рассматривая таблицу 2.3, можно сделать вывод о том, что баланс ОАО «Дальреммаш» за 1999 г., 2000 г. и 2001 г. является абсолютно неликвидным, так как оптимальный баланс не соблюдается.

За отчетный год платежный недостаток по группе наиболее ликвидных активов снизился на 4550 тыс. руб., так на 01.01.00 денежные средства и краткосрочные финансовые вложения не покрыли наиболее срочные обязательства на 15674,0 тыс.руб., на 01.01.01 на 14803 тыс.руб., на 01.01.02 на 10253 тыс.руб. Таким образом, текущая платежеспособность предприятия недостаточна.

Таблица 2.3

Оценка ликвидности баланса ОАО «Дальреммаш» (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Активы*** | ***1999 год*** | ***2000 год*** | ***2001 год*** | ***Отклонения 2000 – 1999 год*** | ***Отклонения 2001 – 2000 год*** |
| 1. Наиболее ликвидные активы А1 (стр. 250+260) | 37,0 | 739,0 | 623,0 | +702 | -116,0 |
| 2.Быстро реализуемые активы А2 (стр. 240+270) | 2634,0 | 626 | 1474 | -2008,0 | +848 |
| 3. Медленно реализуемые активы А3 (стр. 210-217+220+230) | 16280,0 | 12111 | 11151 | -4169,0 | -960 |
| 4. Трудно реализуемые активы А4 (стр. 190) | 17163,0 | 18773 | 20454 | +1610,0 | +1681 |
| Баланс | 36114,0 | 32249 | 33702 | -3865,0 | 1453 |
| ***Пассивы*** |  |  |  |  |  |
| 1. Наиболее срочные обязательства П1 (стр. 620+630) | 15711,0 | 15542 | 10876 | -169,0 | -4669 |
| 2.Краткосрочные пассивы П2 (стр. 610+660) | - | - | 1512 | - | +1512 |
| 3. Долгосрочные пассивы П3 (стр. 590) | - | - | - | - | - |
| 4. Постоянные пассивы П4 (стр. 490+640+650) | 21037,0 | 16707 | 21314 | -4330,0 | +4607 |
| Баланс | 36114,0 | 32249 | 33702 | -3865,0 | 1453 |

Сопоставление быстро реализуемых активов и краткосрочных пассивов на 01.01.00 г., 01.01.01г. и на 01.01.02г. выявило тенденции к ухудшению финансового положения предприятия, т.к. платежный излишек в 2001 году составил 38 тыс. руб.

Перспективная ликвидность представляет собой прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей. Сопоставление медленно реализуемых активов с долгосрочными обязательствами позволяет сделать вывод о наличии перспективной (долгосрочной) ликвидности ОАО «Дальреммаш». Платежеспособный излишек по этой группе активов составил в 1999 году – 16280 тыс.руб., в 2000 году – 12111 тыс.руб., в 2001 году – 11151 тыс.руб. Однако, в данном случае, необходимо обратить внимание на то, что даже излишек по этой группе в связи с недостаточной ликвидностью запасов не может полностью и в краткие сроки покрыть краткосрочные обязательства предприятия.

Составление и оценка платежных балансов позволяет выявить общие тенденции в изменении ликвидности и получить первоначальное представление об уровне платежеспособности предприятия на определенные даты в абсолютном выражении. Как и любой абсолютный показатель, платежный излишек (недостаток) средств имеет ограниченные аналитические возможности. Поэтому финансовый анализ широко использует разнообразные относительные показатели ликвидности.

В целях обеспечения единого методического подхода при проведении анализа финансового состояния предприятий и оценки структуры их балансов были подготовлены и утверждены «Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса» (Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12 августа 1994г. № 31-р).

В соответствии с Методическими положениями анализ и оценка структуры баланса предприятия проводятся на основе следующих показателей:

* коэффициент текущей ликвидности;
* коэффициент обеспечения собственными средствами;
* коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

Рассмотрим наиболее часто применяемые в практике экономического анализа показатели платежеспособности и ликвидности.

Коэффициент платежеспособности (Кп) рассчитывается как отношение оборотных активов акционерного общества к долго и краткосрочным обязательствам (пассивам) и показывает, его способность покрывать свои долги за счет текущих активов не прибегая к распродаже имущества.

Кп = Оборотные активы

Долго и краткосрочные обязательства

В данном случае коэффициент платежеспособности равен:

На 01.01.01. Кп = 32249 = 2,073

15553

На 01.01.02 Кп = 33702 = 2,718

12398

Рассчитанный показатель свидетельствует о достаточной платежеспособности ОАО «Дальреммаш». В случае одновременного требования платежей со стороны кредиторов не будет необходимости прибегать к распродаже имущества. Рекомендуемое значение этого показателя 1 и более, то есть имеющихся активов достаточно для погашения вей задолженности.

Однако, показатель платежеспособности организации выражает ее способность осуществлять расчеты по всем видам обязательств: и по ближайшим, и по отдаленным. Он не дает представления о возможностях организации погашать краткосрочные обязательства. Поэтому, для оценки способности ОАО «Дальреммаш» выполнить свои краткосрочные обязательства рассмотрим три относительных показателя ликвидности баланса.

Общую оценку ликвидности баланса дает коэффициент текущей ликвидности. Он характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности определяется как отношение стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторских задолженностей и прочих оборотных активов (итог раздела 2 актива баланса), к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных кредитов банков, просроченных займов и различных кредиторских задолженностей, прочих краткосрочных пассивов (итог раздела 6 пассива баланса за вычетом строк 640, 650, 660).

Кт.л. = оборотные активы (2), тыс. руб.

Краткоср. пассивы (6)-(стр.640+650+660), тыс. руб.

Для ОАО «Дальреммаш» коэффициент текущей ликвидности равен:

На 01.01.01 .Кт.л. = 13476 = 0,8671

15542

На 01.01.02 Кт.л. = 13248 = 1,0694

12388

Это свидетельствует о том, что имеющиеся оборотные средства не позволяют погасить долги по краткосрочным обязательствам.

Критическим уровнем коэффициента текущей ликвидности считается 1. Рекомендуемое значение этого коэффициента 2 и более.

Рекомендуемые нормативные значения показателей ликвидности, как показал отечественный опыт их применения за последние годы, не являются достаточно совершенными и обоснованными, к ним следует относиться взвешенно. Этот недостаток относится как к официальным нормативам, так и к различным вариантам этих нормативных значений, колеблющихся по многочисленным авторским разработкам в широком диапазоне.

Предлагаемые оптимальные уровни показателей ликвидности носят, как правило, излишне универсальный характер, не учитывают отраслевые особенности, поэтому сопоставление с ними фактических значений ликвидности не дает ожидаемый объективной оценки текущей платежеспособности. Поэтому при анализе финансового состояния отечественных предприятий они могут служить в качестве ориентиров, а также рекомендуется скорее обращать внимание на динамику значений коэффициентов, чем на их абсолютную величину.

Промежуточным коэффициентом ликвидности является коэффициент быстрой ликвидности (К б.л.). Он характеризует способность акционерного общества рассчитаться с задолженностью в ближайшее время и определяется отношением наиболее ликвидной части оборотных активов, то есть без учета наименее ликвидной части текущих активов – товарных запасов, к краткосрочным обязательствам.

Кб.л. = оборотные активы – запасы, тыс. руб.

краткосрочные обязательства, тыс. руб.

Коэффициент быстрой ликвидности отражает прогнозируемые платежные возможности при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. В нашем случае он равен:

На 01.01.01. 13476 – 11710 = 0,11354

15553

На 01.01.02. 13248 – 10778 = 0,2000

12348

Рост данного коэффициента является положительной тенденцией, однако, его значение является неудовлетворительным по сравнению с нормативными значениями. Рекомендуемое значение показателей – от 0,5 до 1,0.

Для получения наиболее полной картины ликвидности необходимо использовать коэффициент абсолютной ликвидности (Ка.л.). Он характеризует способность акционерного общества рассчитаться с задолженностью немедленно и определиться отношением наиболее ликвидных оборотных активов – денежных средств и краткосрочных финансовых вложений - к краткосрочным обязательствам. Чем выше данный коэффициент, тем надежнее организация.

Ка.л. = денежные средства и краткосрочные фин. вложения, тыс. руб.

Краткосрочные обязательства, тыс. руб.

В нашем случае коэффициент абсолютной ликвидности 2000 года и 2001 года равен:

2000 год = 739 = 0,0475

15553

2001 год = 623 = 0,05025

12398

Это свидетельствует о том, что в анализируемом периоде ОАО «Дальреммаш» испытывает недостаток свободных денежных средств для финансирования текущей хозяйственной деятельности. Рекомендуемое значение этого показателя от 0,2 до 0,3.

Одним из показателей, непосредственно оценивающих вероятность банкротства, является коэффициент обеспеченности собственными средствами. Он характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости.

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

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению. Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как единица фактического значения текущей ликвидности на конец отчетного периода и изменения значения этого коэффициента между концом и началом отчетного периода в пересчете на установленный период восстановления (утраты) платежеспособности.

Кв.(у) пл. = Кт.л.ф. + Пв(у)/Т \* (Кт.л.ф. – Кт.л.н.) , где

Кт.л.норм.

Кт.л.ф. – фактическое значение (в конце отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности;

Пв.(у) – установленный период восстановления (утраты) платежеспособности предприятия в месяцах;

Т – отчетный период в месяцах;

Кт.л.н. – значение коэффициента текущей ликвидности в начале отчетного периода;

Кт.л.норм. – нормальное значение коэффициента текущей ликвидности (К1 норм. = 2).

Определим коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности ОАО «Дальреммаш» за 6 месяцев:

Кв.(у)пл. = 1,0694+6/12 \* (1,0694 – 0,8671) = 0,5853

2

Так как значение коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности ≤ 1, то у предприятия возникает реальная возможность в следующие 6 месяцев утратить платежеспособность.

Таким образом, на основе проведенного анализа можно сделать вывод о неудовлетворительности структуры баланса, ОАО «Дальреммаш» и низкой ликвидности предприятия.

Заключительным этапом анализа платежеспособности является оценка движения денежных средств предприятия, отражающая контроль за поступлением средств от продажи продукции, погашения дебиторской задолженности и прочими поступлениями денежных средств, а также для контроля за выполнением платежных обязательств перед поставщиками, банками и прочими кредиторами. Для анализа сравним платежные календари предприятия за 1999 – 2001 года. Оперативный платежный календарь составляется на основе данных об отгрузке и реализации продукции, о закупках средств производства, документов о расчетах по оплате труда, на выдачу авансов работникам, выписок со счетов банков (приложение 7).

Анализ таблицы показывает, что оптимальное соотношение платежных средств и платежных обязательств, в идеале составляющей единицу, в 1999 и 2000 годах в целом выполняется и составляет соответственно 1,01 и 1,02. В 2001 году платежеспособность предприятия ухудшается и составляет 0,997. Снижение уровеня платежеспособности может носить временный характер, что связано с невыполнением плана по производству и реализации продукции, повышением ее себестоимости, неправильным использованием оборотного капитала: отвлечение средств в дебиторскую задолженность. Для выявления причин ухудшения платежеспособности проведем анализ дебиторской и кредиторской задолженности.

Большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в оборотные активы, а следовательно, и на финансовое состояние предприятие оказывает увеличение или уменьшение дебиторской задолженности. В процессе анализа необходимо изучить динамику, состав, причины и давность образования дебиторской задолженности, установить, нет ли в ее составе сумм, нереальных для взыскания, или таких, по которым истекают сроки исковой давности. Для анализа используем данные баланса, приложения к балансу, а также материалы первичного и аналитического бухгалтерского учета.

Рассмотрим дебиторскую и кредиторскую задолженность предприятия по срокам задолженности и по ее видам (приложение 8).

Доминирующую долю в общей сумме задолженности дебиторов составляет краткосрочная задолженность, ее доля незначительно снижается в 2000 году по сравнению с 1999 годом с 64,4% до 62,98% (абсолютное снижение составило 2008 тыс.руб.) и значительно возрастает в 2001 году до 82,12%. При этом доля просроченной задолженности возрастает с 0,905% в 2000 году до 23,51% в 2001 году, что негативно характеризует деятельность сбытового подразделения организации, работу предприятия с должниками. Задолженность, платежи по которой ожидаются после 12 месяцев с отчетной даты, стабильно снижается с 1456 тыс. руб. в 1999 году до 321 тыс. руб. в 2001 году. Доля долгосрочной задолженности также стабильно уменьшается с 35,6% до 15,88%.

Оценивая характеристику портфеля дебиторской задолженности предприятия необходимо определить период ее оборачиваемости исходя из следующей формулы:

П д.з. = Средние остатки ДЗ \* Дни периода ;

Сумма погашенной задолженности

П д.з. (1999) = 4090,0 \* 360 / 2345 = 627,89 (дней)

П д.з. (2000) = 994 \* 360 / 2784 = 128,53 (дней)

П д.з. (2001) = 1795 \* 360 / 39975 = 16,17 (дней)

Таким образом, расчетные показатели оборачиваемости дебиторской задолженности отражают эффективную систему расчетов, опровергая ранее сделанные выводы, показывают отсутствие финансовых затруднений у покупателей продукции, короткий цикл банковского документооборота.

Анализ кредиторской задолженности показывает неравномерную динамику прироста и снижения показателей задолженности как в абсолютном, так и в относительном выражении. Так, краткосрочная кредиторская задолженность в 1999 году составляла 15680 тыс.руб (60,76%), в 2000 году – 7921 тыс. руб (51,03%), в 2001 году - 5768 тыс. руб. (53,09%). Таким образом, налицо снижение сумм краткосрочной кредиторской задолженности предприятия в абсолютном выражении при одновременном наращивании ее доли в общей сумме долга.

Анализ долгосрочной кредиторской задолженности показывает отсутствие платежеспособности предприятия в длительном периоде. Об этом свидетельствует рост просроченной задолженности, доля которой в общей сумме долгосрочной задолженности составляет в 2001 году 100%.

По формуле оценим период оборачиваемости кредиторской задолженности пердприятия:

П к.з. = Средние остатки КЗ \* Дни периода ;

Сумма погашенной задолженности

П к.з. (1999) = 25805 \* 360 / 4648 = 1998,67 (дней)

П к.з. (2000) = 15522 \* 360 / 16173 = 345,5 (дней)

П к.з. (2001) = 10864 \* 360 / 74818 = 52,27 (дней).

Таким образом анализ показал, что на предприятии наблюдается снижение показателей долгосрочной кредиторской задолженности за ряд лет в абсолютном выражении (с 25805 тыс.руб. до 10864 тыс.руб); относительном выражении наблюдается рост долгосрочной задолженности с 39,2% до 41,6%. .

**2.6 Анализ деловой активности ОАО «Дальреммаш»**

Анализ финансового состояния предприятия включает в себя расчет показателей, характеризующих деловую активность организации и эффективность использования средств, то есть показатели деловой активности.

Деловая активность акционерного общества в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств.

Показатели оборачиваемости показывают – сколько раз в год (анализируемый период) «оборачиваются» те или иные активы предприятия. Оборотная величина, умноженная на 360 дней (или количество дней в анализируемом периоде), указывает на продолжительность одного оборота этих активов.

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

В практике наиболее часто выполняют расчеты оборачиваемости средств, вложенных в запасы товарно-материальных ценностей и используемых покупателями продукции предприятия в порядке их коммерческого кредитования. Значительный интерес представляет измерение степени нагрузки другой части используемых средств, вложенных в недвижимое имущество. Определенный интерес представляет и ответ на вопрос, насколько интенсивно используется вся сумма капиталов, авансированная в предприятии, в соответствии с общим оборотом по продажам.

Все названные величины рассматриваются в виде относительных показателей. Однако, показателям оборачиваемости оборотных средств свойственно и присвоение натуральных измерений. Их можно измерить числом оборотов за определенный период времени или продолжительностью одного оборота. И это вполне объяснимо, так как по окончании срока оборота вся сумма участвовавших в нем средств возвращается предприятию.

Те капиталы, по отношению к которым определяется степень их нагрузки, за отчетный период полностью не превращаются в наличные деньги, так как неоднократно участвуют в цикле производства продукции и ее продажи. Поэтому показатели нагрузки капитала легче истолковать как относительные показатели, хотя по характеру сопоставленных при их исчислении величин им можно дать и соответствующее толкование. Так при сопоставлении выручки от продаж с этими капиталами рассчитывается число денежных единиц выручки, приходящиеся на одну денежную единицу используемого капитала.

Наиболее распространенным является коэффициент оборачиваемости активов. Этот показатель следует рассматривать только с качественными характеристиками предприятия: значительная оборачиваемость активов может наблюдаться не только в силу эффективного использования активов, но и в связи с отсутствием вложений на развитие производственных мероприятий.

К оборачиваемости активов = чистый объем реализации тыс. руб.

(или К капиталоотдачи) среднегодовая стоимость активов тыс. руб.

Отношение суммы продаж (выручки от реализации) ко всему итогу средств характеризуют эффективность использования предприятием всех имеющихся ресурсов независимо от источников их образования, то есть показывает, сколько раз за год (анализируемый 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 показатель варьируется в зависимости от отрасли, отображая особенности производственного процесса.

Таблица 2.4

Общая оценка оборачиваемости активов ОАО «Дальреммаш».

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На 01.01.01. | На 01.01.02. | Изменения |
| 1.Выручка от реализации, тыс. руб. | 18136 | 33089 | +14953 |
| 2.Средняя величина активов, тыс. руб. | 32249 | 33702 | +1453 |
| 3.Средняя величина внеоборотных активов, тыс. руб. | 18773 | 20454 | +1681 |
| 4.Средняя величина текущих активов, тыс. руб. | 13476 | 13248 | -228 |
| 5.Оборачиваемость активов | 0,56237 | 0,98181 | 0,41944 |
| 6.Период оборота активов, дней | 649 | 372 | -277 |
| 7.Оборачиваемость текущих активов | 1,345 | 2,4977 | 1,1227 |
| 8.Период оборота текущих активов, дней | 271 | 146 | -125 |
| 9.Обораяиваемость внеоборотных активов | 0,9661 | 1,6177 | 0,6516 |
| 10.Период оборота внеоборотных активов, дней | 377 | 226 | -151 |

Как видно из приведенной выше таблицы по сравнению с предыдущим годом продолжительность оборота активов уменьшилась на 277 дней, что привело к притоку денежных средств в оборот предприятия. Это свидетельствует об улучшении финансового положения предприятия. Для поддержания нормальной производственной деятельности предприятию нет необходимости привлекать дополнительные средства.

Следующим показателем является коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

К оборачиваемости с.к. = чистый объем реализации тыс. руб.

среднегодовая стоимость собственного капитала тыс. руб.

Для ОАО «Дальреммаш» оборачиваемость собственного капитала составила 1,086 в 2000 году и 1,553 в 2001 году.

К обор. с.к.0 = 18136 = 1,0862

16696

К обор. с.к.1 = 33089 =1,5532

21304

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала характеризует различные аспекты деятельности: с финансовой точки зрения он представляет скорость оборота собственного капитала, с экономической – активность денежных средств, которыми рискует акционер.

В нашем случае, достаточно высокое значение данного коэффициента означает значительное повышение уровня продаж над вложенным капиталом, а это влечет за собой увеличение кредитных ресурсов и возможность достижения того придела, когда кредиторы больше участвуют в деле, чем собственники. Таким образом, отношение к собственному капиталу увеличивается, снижается безопасность кредиторов, поэтому компания может иметь серьезные затруднения, связанные с изменением доходов или общей тенденции снижения цен.

Следующим показателем является коэффициент оборачиваемости инвестиционного капитала (Ко.и.к.).

Ко.и.к. = чистый объем реализации, тыс. руб.

среднегодовая стоимость, тыс. руб.

(собственный капитал + долгосрочные обязательства)

Этот показатель показывает скорость оборота всего долгосрочного (инвестиционного) капитала предприятия. Для ОАО «Дальреммаш» он равен 1,0862 и 1,5532 соответственно на начало и конец года.

Рассмотрим показатель оборачиваемости материально-производственных запасов. В целом, чем выше показатель оборачиваемости запасов, тем меньше средств связано в этой наименее ликвидной статье, тем более ликвидную структуру имеют оборотные средства и тем устойчивее финансовое положение фирмы. Особенно актуально повышение оборачиваемости и снижение запасов при наличии большой задолженности у предприятия. В этом случае давление кредиторов может ощутиться прежде, чем можно что-либо предпринять с запасом, особенно при неблагоприятной конъюнктуре.

Поскольку производственные запасы учитываются по стоимости их приобретения, то для расчета коэффициента оборачиваемости запасов используется не выручка от реализации, а себестоимость реализованной продукции.

К оборачиваемости запасов = себестоимость реализованной продукции

среднегодовая стоимость запасов

Расчет представлен в таблице 2.5. Этот показатель может быть также выражен в днях. Сумма дней, в течение которых оплачиваются счета и реализуются материально-производственные запасы, характеризует продолжительность цикла, в течение которого материально-производственные запасы превращаются в наличные денежные средства. Ускорение оборачиваемости, достигаемое за счет сокращения времени производства и обращения, оказывает положительный эффект на результаты деятельности предприятия.

Чем скорее оборотные средства оборачиваются в процессе функционирования предприятия, тем меньше их потребуется при данном объеме производства. Разные отрасли имеют разную оборачиваемость, поэтому ее целесообразно сравнивать со среднеотраслевой.

Данные таблицы 2.5, свидетельствуют о замедлении оборачиваемости производственных запасов и готовой продукции. Срок хранения производственных запасов увеличился на 26,52 дня и составил в отчетном году 83 дня, что свидетельствует о накапливании запасов на предприятии.

Нужно отметить, что подобная ситуация становиться все более распространенной в условиях разрыва хозяйственных связей и инфляции. Падение покупательной способности денег заставляет предприятия вкладывать временно свободные средства в запасы материалов, которые затем при необходимости можно будет легко реализовать. Поэтому «замораживание» определенной части средств в запасах хотя и снижает эффективность использования имущества на предприятии, но в какой-то мере спасает его от инфляции.

Таблица 2.5

Оценка состояния оборачиваемости материально-производственных запасов ОАО «Дальреммаш», тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На 01.01.01 | На 01.01.02. | Изменения |
| 1.Среднегодовые материально-производственные запасы тыс. руб.  из них: | 11710 | 10778 | -932 |
| производственные запасы | 4617 | 3522 | -1095 |
| готовая продукция | 4690 | 5131 | +441 |
| 2.Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб. | 29430 | 15263 | -14167 |
| 3.Оборачиваемость материально-производственных запасов (стр.2:стр.1)  из них: | 2,51324 | 1,4161 | -1,09714 |
| производственные запасы | 6,3743 | 4,3336 | -2,0407 |
| готовая продукция | 6,275 | 2,9746 | -3,3003 |
| 4.Срок хранения запасов дней (360 дн./стр.3)  из них: | 143 | 254 | 111 |
| производственные запасы | 56,48 | 83 | 26,52 |
| готовая продукция | 57,37 | 121,05 | 63,68 |

Кроме того, накапливание запасов часто является вынужденной мерой снижения риска непоставки (недопоставки) сырья и материалов, необходимых для осуществления производственного процесса предприятия.

Особенно сильно снизилась оборачиваемость готовой продукции (на 63,68 дня). Это может свидетельствовать с одной стороны, о плохой работе сбытовых подразделений предприятия и, с другой стороны, о выпуске продукции недостаточно высокого качества и в результате плохо реализуемой.

2.7 Оценка финансового состояния предприятия ОАО «Дальреммаш»

Таким образом, анализ финансового состояния ОАО «Дальреммаш» за периоды 1999, 2000 и 2001 годов позволил выявить некоторые особенности развития данного предприятия и его финансовой устойчивости. Уже в результате предварительного анализа можно сделать вывод о кризисном состоянии общества. Общие снижение таких показателей как: абсолютного значения производственных активов, их удельного веса в составе внеоборотных и оборотных активов; фактического объема денежных средств, а также увеличение дебиторской задолженности свидетельствуют о снижении производственных возможностей предприятия.

Анализ имущественного положения и структуры капитала предприятия показал, что среди хозяйственных средств предприятия основную долю составляют внеоборотные активы, а среди источников хозяйственных средств – собственный капитал. Предприятие полностью независимо от кредитов банка. Средства предприятия в отчетном периоде были, в основном, направлены на основные средства. Причем на основные средства были потрачены источники формирования запасов. Были выявлены отрицательные тенденции – заметный удельный вес дебиторской задолженности и ее рост, а также значительный удельный вес кредиторской задолженности, на фоне одновременного ее снижения. Первая тенденция указывает, что предприятие попадает в зависимость от своих задолжников, а вторая – о незначительном улучшении платежеспособности.

Не смотря на высокую долю собственного капитала, в общей сумме активов в текущем году произошли негативные изменения. Величина заемных средств предприятия весьма велика и даже ее незначительно уменьшение к концу анализируемого периода не позволяет сделать вывод об относительной независимости предприятия от внешних источников финансирования. Недостаточность собственных оборотных средств предприятия также отрицательно характеризует степень финансовой устойчивости ОАО «Дальреммаш». Анализ финансовой устойчивости по методике оценки изменения или недостатка источников средств для формирования запасов и затрат (материальных оборотных фондов) показал, что анализируемое предприятие можно отнести к группе предприятий в предкризисном финансовом состоянии.

Рассчитанные в процессе анализа показатели финансовой устойчивости и деловой активности также определяют высокий уровень кризисности анализируемого предприятия.

Анализ рассчитанных коэффициентов позволяет сделать вывод о недостаточно устойчивом финансовом положении ОАО «Дальреммаш» как на начало, так и на конец анализируемого производственного периода. При этом необходимо отметить, что положение организации незначительно улучшилось к концу периода.

Коэффициент автономии (независимости) характеризует долю собственного капитала в общей сумме средств предприятия и показывает степень независимости ОАО «Дальреммаш» от внешних источников финансирования. Нормативное значение данного коэффициента в отчетном периоде выполняется, хотя и с очень небольшим превышением нормы. Это говорит о том, что в настоящее время предприятие на 63% финансирует свою деятельность собственными средствами, что при увеличивающейся тенденции можно оценить положительно.

Значение коэффициента финансовой зависимости является обратным показателю автономии и подтверждает сделанные ранее выводы. Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия. Таким образом в 2000 г. в каждом 1 рубле вложенном ОАО «Дальреммаш» в активы, 48 копеек были заемными, в 2001 году зависимость от заемных средств снизилась и составила 37 копеек.

Коэффициент финансирования характеризует соотношение собственного и заемного капитала и также является показателем степени присутствия в производственно-хозяйственной деятельности предприятия различных источников финансирования. Значение показателя в 1999 и 2000 году – 1,07, в 2001 году – 1,72, что говорит о значительном превышении размера собственных средств предприятия. Одной из причин этому может являться полное отсутствие долгосрочных заемных средств.

Все показатели, характеризующие степень использования собственных оборотных средств предприятия, не рассчитываются за период 1999 – 2000 года, так как значение данного показателя отрицательно, что свидетельствует о недостаточности собственных средств для обеспечения не только оборотных, но даже внеоборотных активов. Кроме этого, необходимо отметить, что и в отчетном периоде практически все нормативные значения показателей, в расчете которых принимает участие показатель собственных оборотных средств, не выполняются. Это также свидетельствует о недостаточности собственных средств предприятия для финансирования производственной деятельности в полном объеме. Так, текущие активы обеспечены собственными средствами лишь на 6,4%, материально-производственные запасы – на 7,8% (нормативное значение – 50%).

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Обеспечение собственных текущих активов собственным капиталом является гарантией устойчивой кредитной политики. В нашем случае значение данного показателя – 3,9% (нормативное значение 20% - 50%). Таким образом, и данный показатель подтверждает выводы о неустойчивом финансовом положении предприятия в настоящий момент.

Одним из критериев оценки финансовой устойчивости предприятия являются изменения или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат (материальных оборотных фондов). По данной методике предприятие находится в предкризисном состоянии. Рассчитанные далее коэффициенты свидетельствуют о возможности потери платежеспособности предприятия в течение 6 месяцев.

Анализ ликвидности баланса, заключающийся в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения, показал абсолютную неликвидность баланса практически по всем его статьям. Рассчитанные показатели текущей, быстрой и абсолютной ликвидности подтверждают вывод о низкой ликвидности предприятия. Об этом свидетельствует невыполнение нормативных значений данного показателя как в текущем, так и в предыдущем периодах.

Анализ финансового состояния предприятия включает в себя расчет показателей, характеризующих деловую активность организации и эффективность использования средств, то есть показатели деловой активности.

Деловая активность акционерного общества в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств.

Анализ расчетных значений показал, что по сравнению с предыдущим годом продолжительность оборота активов уменьшилась на 277 дней, что привело к притоку денежных средств в оборот предприятия. Это свидетельствует об улучшении финансового положения предприятия. Для поддержания нормальной производственной деятельности предприятию нет необходимости привлекать дополнительные средства.

Достаточно высокое значение коэффициента оборачиваемости капитала означает значительное повышение уровня продаж над вложенным капиталом, а это влечет за собой увеличение кредитных ресурсов и возможность достижения того придела, когда кредиторы больше участвуют в деле, чем собственники. Таким образом, отношение к собственному капиталу увеличивается, снижается безопасность кредиторов, поэтому компания может иметь серьезные затруднения, связанные с изменением доходов или общей тенденции снижения цен.

Расчетные данные свидетельствуют о замедлении оборачиваемости производственных запасов и готовой продукции. Срок хранения производственных запасов увеличился на 26,52 дня и составил в отчетном году 83 дня, что свидетельствует о накапливании запасов на предприятии.

Нужно отметить, что подобная ситуация становиться все более распространенной в условиях разрыва хозяйственных связей и инфляции. Падение покупательной способности денег заставляет предприятия вкладывать временно свободные средства в запасы материалов, которые затем при необходимости можно будет легко реализовать. Поэтому «замораживание» определенной части средств в запасах хотя и снижает эффективность использования имущества на предприятии, но в какой-то мере спасает его от инфляции. Кроме того, накапливание запасов часто является вынужденной мерой снижения риска непоставки (недопоставки) сырья и материалов, необходимых для осуществления производственного процесса предприятия.

Особенно сильно снизилась оборачиваемость готовой продукции (на 63,68 дня). Это может свидетельствовать с одной стороны, о плохой работе сбытовых подразделений предприятия и, с другой стороны, о выпуске продукции недостаточно высокого качества и в результате плохо реализуемой.

Доминирующую долю в общей сумме задолженности дебиторов составляет краткосрочная задолженность, ее доля незначительно снижается в 2000 году по сравнению с 1999 годом с 64,4% до 62,98% (абсолютное снижение составило 2008 тыс.руб.) и значительно возрастает в 2001 году до 82,12%. При этом доля просроченной задолженности возрастает с 0,905% в 2000 году до 23,51% в 2001 году, что негативно характеризует деятельность сбытового подразделения организации, работу предприятия с должниками. Задолженность, платежи по которой ожидаются после 12 месяцев с отчетной даты, стабильно снижается с 1456 тыс. руб. в 1999 году до 321 тыс. руб. в 2001 году. Доля долгосрочной задолженности также стабильно уменьшается с 35,6% до 15,88%.

Анализ кредиторской задолженности показывает неравномерную динамику прироста и снижения показателей задолженности как в абсолютном, так и в относительном выражении. Так, краткосрочная кредиторская задолженность в 1999 году составляла 15680 тыс.руб (60,76%), в 2000 году – 7921 тыс. руб (51,03%), в 2001 году - 5768 тыс. руб. (53,09%). Таким образом, налицо снижение сумм краткосрочной кредиторской задолженности предприятия в абсолютном выражении при одновременном наращивании ее доли в общей сумме долга.

Анализ долгосрочной кредиторской задолженности показывает отсутствие платежеспособности предприятия в длительном периоде. Об этом свидетельствует рост просроченной задолженности, доля которой в общей сумме долгосрочной задолженности составляет в 2001 году 100%.

В целом необходимо сделать вывод о недостаточно устойчивом финансовом состоянии предприятия; на это указывают как расчетные значения различных показателей, так и визуальная оценка ликвидности и платежеспособности предприятия в отчетном и предыдущем периодах.

**Разработка и экономическое обоснование стратегии по выводу ОАО «Дальреммаш» из кризисного финансового состояния**

Анализ финансово-экономического состояния анализируемого предприятия ОАО «Дальреммаш» за периоды с 1999 года по 2001 год включительно, выявил недостаточно устойчивое финансовое состояние организации, отсутствие достаточно проработанной комплексной стратегии развития фирмы. Тенденция развития предприятия во временном отрезке выявляет наличие негативных причин ухудшения состояния организации на рынке предлагаемой ею продукции. Такими причинами являются: замедление оборачиваемости запасов и готовой продукции, увеличение просроченной дебиторской задолженности. Целью дипломной работы является обоснование, разработка и предложение для внедрения комплексной стратегии функционирования предприятия на длительную перспективу.

**3.1 Предложения по формированию финансовой стратегии по выводу ОАО «Дальреммаш» из кризисного финансового состояния**

Оздоровление финансового положения предприятия как составная часть управления кризисными состояниями и банкротством предполагает целевой выбор наиболее эффективных средств стратегии и тактики.

Стратегия хозяйствования на ОАО «Дальреммаш» неэффективна и требует совершенствования безубыточности производства.

Для выбора стратегии, приносящей эффективность предприятию ОАО «Дальреммаш» - необходимо провести анализ безубыточности производства.

В целях изучения зависимости между изменениями объема производства, совокупного дохода от продаж, расходов и чистой прибыли проводят анализ безубыточности производства. При этом особое внимание уделяется анализу выпуска продукции, что позволяет руководству предприятия определить («мертвые») точки объема производства. Критической является такая точка объема продаж, при которой предприятие имеет затраты, равные выручке от реализации всей продукции. В этой системе нет ни прибыли, ни убытков.

Анализ безубыточности производства определяет зависимости между объемом продаж, расходами и прибылью в течении короткого промежутка времени. Период, в течении которого по результатам анализа даются рекомендации, ограничен имеющимися в данное время производственными мощностями.

В международной практике используют три метода определения критической точки: управление, маржинальный доход, графическое изображение.

Метод управления основан на исчислении чистой прибыли по формулам:

Выручка от Переменные затраты Постоянные Чистая прибыль

реализации - за этот же объем - затраты = от реализации

продукции реализации общей суммы продукции

Детализируя порядок расчета показателей формулы, ее можно представить в следующем виде:

Количество Количество Постоянные Чистая

единиц \* - единиц \* - затраты = прибыль

Цена единиц Переменные в общей от реализации

продукции расходы за ед-цу сумме продукции

Чистая прибыль = 9563, 1 \* 3, 46 – 9563, 1 \* 1, 753 – 3223, 54 = 13098,35

Если через Х обозначить какой-то объем производства (количество единиц), при котором предприятие имеет затраты, равные выручке, получим уравнение:

3,46 Х – 1,753 Х = 3223,54

Х (3,46 – 1,753) = 3223,54

Х = 1888,4 (ед.)

То есть критический объем производства для ОАО «Дальреммаш» равен 1888,4 единицы.

Таблица 3. 1

Показатели работы предприятия ОАО «Дальреммаш»

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Величина |
| 1 | 2 |
| 1. Объем реализации,ед. | 9563,1 |
| 2. Цена за ед., т. руб. | 3,46 |
| 3. Переменные расходы на ед., т. руб. | 1,753 |
| 4. Переменные расходы на весь объем реализации, т. руб. | 16764,11 |
| 5. Постоянные расходы, т. руб. | 3223,54 |
| 6. Маржинальный доход, т. руб. | 16321,89 |
| 7. Выручка от реализации, т. руб. | 33089 |
| 8. Чистая прибыль, т. руб. | 13098,35 |

Метод маржинального дохода – разновидность метода управления основывается на формуле:

Маржинальный Выручка от Переменные

= реализации – затраты на этот же

доход продукции объем реализации

Тогда:

Постоянные расходы в общей сумме

Критическая точка = \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Маржинальный доход на единицу

3223,54

Критическая точка = \_\_\_\_\_\_\_\_\_ ≈ 1888,4 единиц

1,70

Если выручку представить как произведение цены продаж единицы продукции (Р) и количества проданных единиц (q), а затраты пересчитать на единицу продукта, то получим развернутое уравнение:

Р \* q = Zc + Zv \* q

где с – постоянные расходы на весь объем производства продукции;

q - переменные расходы в расчете на единицу изделия.

Это уравнение является основным для получения необходимых оценок.

1. расчет критического объема производства:

q (р – Zv) = Zc

Zc Zc

q = \_\_\_ = \_\_\_\_\_

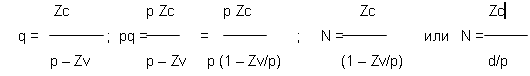
р – Zv d

где: q - объем производства продукции;

d - маржинальный доход на единицу изделия, т. р.

q = 1888, 4 (единиц).

1. расчет критического объема выручки (реализации). Для определения критического объема реализации используются уравнения критического объема производства. Умножив левую и правую части этого уравнения на цену (Р), получим необходимую формулу:



где условные обозначения соответствуют принятым ранее.

3223, 54

N = \_\_\_\_\_\_\_\_\_ = 6606, 007 (т. руб).

1, 688/3,46

3. расчет критического уровня постоянных затрат.

Для расчета используется исходная формула выручки.

N = Zcost + Zvar

Отсюда имеем

Zc = N – Zvar = p q – Zv q = q (1 – Zv), то есть Zcost = q d

Zcost = 6223,54 (т. руб).

4. расчет критической цены реализации. Цена реализации определяется исходя из заданного объема реализации и уровня постоянных и переменных затрат в расчете на одну единицу.

Имеем

N = Zcost + Zvar, или

p q = Zc + Zv q, откуда p = Zc/р + Zv, min р = Zv/(1 - d/р)

3223,54

р = \_\_\_\_\_\_\_\_ + 1, 753 =2, 63 (т. р.)

3681,1

1, 753

min р = \_\_\_\_\_\_\_\_\_ = 3, 42 (т. р)

1 – 0, 487971

5. расчет уровня минимального маржинального дохода. Если известны величина постоянных расходов и ожидаемая величина выручки, то уровень минимального маржинального дохода в процентах к выручке определяется из формулы:

d в % к N = Zcost/N \* 100

3223,54

d в % к N = \_\_\_\_\_\_\_\_ \* 100 = 9,74 %

33089

Таким образом, для того, чтобы предприятие не несло убытков критический объем производства должен составить не ниже 1888,4 единиц., объем выручки от реализации при этом 6606, 007 т. р., объем критического уровня постоянных затрат не превышать должен маржинального дохода, то есть 6223,54 т. руб., критическая цена реализации 2, 63 т. руб. за единицу, уровень маржинального дохода критический не должен превышать 9,74 % от выручки.

Основной проблемой ситуации на предприятии мы видим в отсутствии маркетингового подхода, позволяющего соединить воедино потребителя - товар (востребованный на рынке) - производство предприятия.

Предприятие ОАО «Дальреммаш» выполняет объем производства работ выше критического, но, тем не менее, находится в критической ситуации. Объяснением этому является недостаточный спрос на производимую в настоящее время продукцию, снижение объемов реализации при постоянном росте себестоимости выпуска. В данном случае предприятие может в перспективе придерживаться стратегии, направленной на поддержание объемов производства, однако необходимо при этом снизить уровень затрат. Данное направление развития является, однако, малоэффективным.

Перспективным направлением дальнейшего функционирования предприятия является, на наш взгляд, выбор комплексной стратегии удержания позиций организации на рынке посредством разработки соответствующих маркетинговой, производственной и финансовой стратегий.

Основой внедрения комплексной стратегической программы является применение стратегии «дифференциации», то есть выход предприятия на новые рынки сбыта с новой продукцией (приложение 9). Новая продукция в данном случае – это передвижная мачтовая погрузочная установка (ПМПУ), используемая в лесозаготовительной отрасли.

Стратегия дифференциации предполагает эффективное использование позиционирования товара, которое возможно достичь на основе изучения изучение запросов и поведения покупателей и предложение одной или нескольких характеристик товара, отличительных от продукции конкурентов. Конкурентное преимущество появляется, когда достаточно большое количество покупателей будет заинтересовано в предлагаемых дифференцированных атрибутах и характеристиках товара. Начальным этапом введения новой продукции ОАО «Дальреммаш» является позиционирования товара, включающего:

* оценку конкурентов, производящих данный вид продукции;
* выявление главных преимуществ ОАО «Дальреммаш», основным из которых является преимущество в связке «цена – качество», то есть выпуск продукции отличного качества при цене более низкой, чем у конкурентов.

Проведем экономическое обоснование выпуска передвижной мачтовой погрузочной установки путем определения специфики нового производства, оценки потребителей продукции, обоснования эффективности внедрения данного вида продукции.

Передвижная мачтовая погрузочная установка – специфическая продукция для отечественных производителей машиностроительного оборудования. Данная установка позволяет перемещать поваленный лес с труднодоступных участков, на которых ведется лесозаготовка (заболоченных участков, сопок, распадков), к местам его погрузки на лесовозную технику. Использование данной техники в условиях труднодоступной тайги Хабаровского и Приморского края, прибрежных лесозаготовительных районов (побережье Татарского пролива) является совершенно необходимым.

Схема использования установки заключается в следующем: трос, закрепленный на стационарном креплении «мачты» закрепляется также на дереве, либо другом стационарном объекте. По всей длине закрепленного троса свободно передвигается барабанное крепление (барабан оснащен экстренным тормозом) с непосредственно транспортирующим тросом, на котором и закрепляется перемещаемый объект. Управление движением троса производится посредством дистанционного (электрогидравлического, по кабелям) управления. Пульт дистанционного управления может быть вынесен на дистанцию до 40 метров от установки.

Грузоподъемность установки составляет до 6 тонн, высота «мачты» - 12,8 метров, мощность шестицилиндрового турбодизельного двигателя с водяным охлаждением составляет 180 лошадиных сил, дистанция перемещения древесины – до 800 метров, угол наклона при этом может достигать 140 градусов.

ОАО «Дальреммаш» планирует реализовывать свою продукцию на рынке Хабаровского края, являющегося крупнейшим поставщиком древесины как в качестве экспорта, так и для внутреннего регионального потребления. Наблюдаемые в Хабаровском крае стабильные тенденции роста объемов реализации леса, предопределяют стабильный рост спроса на мачтовую установку, как незаменимую в условиях труднопроходимой местности конструкцию. Кроме того, начало производства данного вида продукции стимулируются предложением о сотрудничестве одного из крупнейших лесозаготовительных предприятий СП "Аркаим". Таким образом, производство установки изначально не является бесперспективным в отношении рынка сбыта и получения прибыли от ее реализации.

Оценка конкурентов предприятия на данном рынке не представляется проблематичной в связи с наличием единственного производителя мачтовой установки – норвежской фирмы OWREN YARDING SYSTEM Ltd. Сопоставление основных технико–экономических показателей рекомендуемого проекта с показателями действующего в настоящее время проекта поставки оборудования фирмой OWREN, дают основание утверждать, что предлагаемый продукт как технически, так и организационно не проигрывает импортируемой продукции. В то же время, цена на данную продукцию значительно меньше, уровень обслуживания оборудования (как гарантийного, так и планового) выше из-за непосредственной близости предприятия-производителя и потребителей продукции. Переходя на новый вид продукции, предприятие, тем не менее, остается в своей производственной нише, нише производства технологического оборудование. Изменяется лишь отрасль - потребитель продукции. Оснащенность ОАО «Дальреммаш» высококвалифицированными кадрами как механо-сборочного, так и электро-установочного направления, наличие производственных мощностей и площадей для производства крупного технологического оборудование, конвееро - поточная специфика производства, наличие денежных (инвестиционных) ресурсов, получаемых посредством различных мероприятий, раскрытых ниже, предопределяют относительно низкую себестоимость производственного проекта и бесконкурентное функционирование ОАО «Дльреммаш» на рынке лесозаготовительного оборудования данного направления.

Проведем оценку экономической эффективности внедряемой на рынок продукции путем определения ее себестоимости, цены на продукцию, точку безубыточности, размера и сроков получения прибыли от реализации, сравнения цены на продукцию с ценами, установленными конкурентом

Для оценки себестоимости продукции составим таблицу по статьям затрат в расчете на одну установку. При этом отметим, что целью предприятия является получение прибыли в размере 25% от себестоимости продукции, данный уровень доходности заранее заложен в расчет.

Таблица 3.2

Расчет себестоимости, прибыли и цены на вновь вводимую продукцию

|  |  |
| --- | --- |
| ***Статьи затрат*** | ***Уровень, руб.*** |
| Материалы, основные и вспомогательные | 24 559,54 |
| Покупные изделия и полуфабрикаты | 0,00 |
| Основная заработная плата производственных рабочих | 10 334,10 |
| Дополнительная заработная плата производственных рабочих | 1 550,0 |
| Отчисления на социальные нужды | 4 480,35 |
| Общепроизводственные расходы | 20 668,20 |
| Общехозяйственные расходы | 25 835,25 |
| Расходы на подготовку производства | 0,00 |
| Заводская себестоимость | 87 427,56 |
| Внепроизводственные расходы | 0,00 |
| Транспортные расходы | 10 000,00 |
| ***Полная себестоимость*** | ***97 427,56*** |
| ***Плановая прибыль*** | ***24 356,89*** |
| Свободная рыночная цена | 121 784,45 |
| Налог га добавленную стоимость | 24 356,89 |
| ***Свободная рыночная цена*** | ***146 141,34*** |

Цена конкурирующей фирмы на мачтовую установку составляет 248 214,67 рублей за единицу продукции с учетом транспортных издержек, что на 102073,33 рубля больше, чем отечественная разработка.

Определим точку безубыточности производства и количество производимых единиц продукции. Для расчета воспользуемся вышеприведенными формулами. С учетом формул получаем: критический объем производства (q) = 3 223540,0 / (146141,34 – 9089,15) = 23,0 (единицы). Таким образом, для того, чтобы предприятие достигло критической точки производства при выпуске передвижных мачтовых установок, оно должно выпускать около 23 единиц вышеназванной техники. Емкость рынка при этом на настоящий момент (то есть количество установок, на которое уже в настоящее время имеется заказ на производство и реализацию) – 56 единиц техники.

Критический объем выручки, при которой предприятие не получает ни прибыли, ни убытка от реализации продукции, определим также по формуле:

N = 3 223540,0 / (137052,19 / 146141,34) = 3 437 321,60 (рублей)

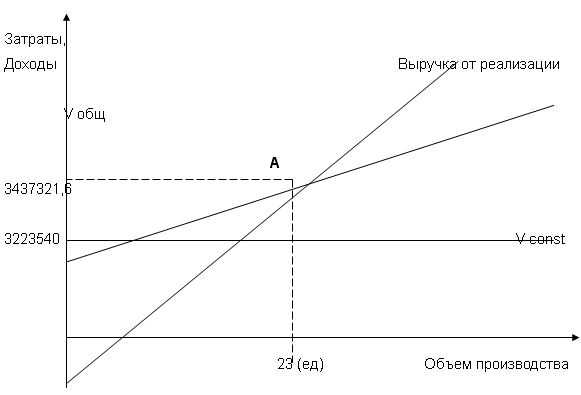
Средняя выручка от реализации продукции в настоящее время составляет 33 089 тысяч рублей. С учетом выпуска и реализации мачтовых установок даже на критическом уровне производства предприятие получит дополнительную выручку в размере около 3 500 тысяч рублей. Таким образом, налицо значительное превышение объемов получаемой выручки от реализации над ее критическим значением. Следовательно, ограничением по выпуску может являться лишь срок производства продукции.

Средний срок поточного производства и монтажа мачтовой установки составляет 26 дней, то есть на производство критического объема производства предприятию потребуется 598 дней. Таким образом, после окончания данного срока предприятие начнет получать запланированную прибыль в размере 25% с каждой последующей единицы продукции, что составляет 24,356 тысяч рублей.

На основе вышерассчитанных данных построим график безубыточности производства ОАО «Дальреммаш».

Рис. 3.2 Анализ безубыточности производства

Масштабная комплексная методика финансового оздоровления ОАО «Дальреммаш», кроме вышеуказанной стратегии должна, по нашему мнению, включать также мероприятия по совершенствованию маркетинговой структуры соответствующих подразделений, по управлению и реструктуризации дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, поддержанию на предприятии оптимального запаса денежных средств, то есть управление денежными потоками. Кроме этого, возможен поиск направлений максимизации прибыли предприятия.



**3.2 Экономическое обоснование мероприятий по выводу предприятия ОАО «Дальреммаш» из кризисного финансового состояния**

Одним из основных направлений программы реформирования ОАО «Дальреммаш» является анализ положения предприятия на рынке, и выработка стратегии развития предприятия. Однако, в условиях кризисного финансового положения, исследуемой организации необходимо разработать более эффективную методику анализа, основные компоненты которой рекомендуется представить в виде:

1) чтения отчетности - изучение абсолютных показателей бухгалтерской отчетности, сравнение их с плановыми показателями;

2) горизонтальный анализ – сравнение показателей бухгалтерской отчетности с показателями предыдущих периодов;

3) вертикальный анализ – выявление удельного веса отдельных статей отчетности в общем итоговом показателе и последующем сравнении результата с данными предыдущего периода;

4) трендовый анализ – расчет относительных отклонений показателей отчетности за ряд лет от уровня базисного года;

5) расчет финансовых коэффициентов – показатели ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности, характеристики структуры имущества, источников и состояния оборотных средств и т.д.

По сути, финансовый анализ есть одна из форм управленческого учета, который в международной практике существует параллельно с бухгалтерским. Сложность сегодняшней ситуации в ОАО «Дальреммаш» состоит в том, что на предприятии работники бухгалтерской службы не владеют методами финансового анализа, а специалисты ими владеющие, включая и руководство, как правило, не умеют читать документы синтетического и аналитического бухгалтерского учета.

В связи с этим, данному предприятию необходимо выделить службу, или группу, занимающуюся анализом финансово-экономического состояния. В то же время следует помнить и о том, что данное мероприятие приведет к увеличению себестоимости продукции, за счет увеличения численности управленческого персонала, что недопустимо. Поэтому наилучшим решением данной проблемы будет создание отдела маркетинга и экономики, основной задачей которого является поиск путей и решений по максимизации прибыли предприятия. Прибыль является конечным результатом и целью, к которой организация стремится в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности; ее максимальное значение при всей совокупности существующих в настоящее время и в настоящем месте условий – показатель отличной деловой активности персонала предприятия, интуиции и таланта управления у руководства.

Основными путями максимизации прибыли предприятия, на наш взгляд, являются следующие мероприятия:

1) разработка краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной стратегии предприятия в области экономического состояния, направленного на реализацию рациональной хозяйственной деятельности, выявления и использование как внутренних, так и внешних резервов производства;

2) исследование потребительских свойств производимой продукции и предъявление к ней покупательских требований; исследование факторов, определяющих структуру и динамику потребительского спроса на продукцию предприятия и разработка планов выпускаемой продукции с учетом экономической целесообразности;

3) организация рекламы и стимулирование сбыта продукции;

4) организация комплексного экономического анализа деятельности предприятия по эффективному использованию производственных мощностей, материальных и трудовых ресурсов, повышению рентабельности производства, обеспечению анализа учета движения денежных и основных средств, товарно-материальных ценностей;

5) определение и расчет оптовых и розничных цен на реализуемую продукцию и внутризаводских расчетных цен;

6) разработка прогнозов и предложений наиболее прогрессивных направлений развития предприятия, номенклатуры и ассортимента продукции, исследование и внедрение новых разработок в области технологии производства продукции с учетом ее потребительской необходимости, конкурентоспособности, дизайнерского оформления и передачи потребителю;

7) разработка, исходя из задач предприятия, планов по реализации, производству, рекламе и координирование связанной с данными задачами деятельности отделов предприятия на товарных рынках;

8) планирование номенклатуры продукции и услуг предприятия, а именно, осуществление отбора и разработка совместно с заинтересованными отделами рекомендации по производству и сбыту конкурентоспособной продукции и оказанию перспективных коммерческих услуг.

В настоящий момент анализируемое предприятие располагает необходимыми материальными и трудовыми ресурсами. Финансовые ресурсы появятся, если предприятие предпримет ряд мер по улучшению управления оборотным капиталом, а именно: ускорение оборачиваемости готовой продукции (мероприятия в области сбыта продукции), сокращение дебиторской задолженности (возвращение средств в оборот), материальных запасов.

Для инвестирования в наиболее выгодные проекты возможно использовать кредиты банков. Но для этого надо улучшить показатель абсолютной платежеспособности, то есть внести изменения в процесс управления денежными средствами.

Одним из способов управления кредиторской задолженностью предприятия является процесс ее реструктуризации. Данный метод позволяет «растянуть» во времени процесс оплаты долговых обязательств предприятия, что является немаловажным фактором сохранения предприятием относительной устойчивости в кризисных условиях функционирования. На анализируемом предприятии ОАО «Дальреммаш» уже в настоящее время наблюдается проведение мероприятий, связанных именно с данным направлением стабилизации финансового состояния. На предприятии имеет место реструктуризация кредиторской задолженности по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды. Основой этому является заявление предприятия о предоставлении права на реструктуризацию задолженности по начисленным пеням и штрафам, налогам и сборам. В настоящее время на предприятии имеется график погашения вышеперечисленной задолженности, выполнение которого является строго обязательным и отслеживается руководством организации .

Для того чтобы научиться управлять процессом изменения дебиторской задолженностью необходимо:

1. Контролировать состояние расчетов с покупателями и отсроченным (просроченным) платежам. Здесь большое значение имеет отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах.

Отбор осуществляется с помощью неформальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого им объема товаров, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости, экономические и финансовые условия предприятия-покупателя (затоваренность, степень нуждаемости в денежной наличности и т. д.). Необходимая информация может быть получена из публикуемой финансовой отчетности, от специализированных информационных агентств, из неформальных источников.

2. По возможности ориентироваться на большее количество покупателей в целях уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями.

3. Следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности: значительное превышение дебиторской над кредиторской задолженностью создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дорогостоящих кредитов банков и займов.

Наиболее употребительными способами воздействия на дебиторов с целью погашения задолженности является направление писем, телефонные звонки, персональные визиты, продажа задолженности специальным организациям, обращение в суд.

4. Использовать способ предоставления скидок при досрочной оплате.

В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие-производитель реально получает лишь часть стоимости реализованной продукции. Поэтому возникает необходимость оценить возможность предоставления сделки при досрочной оплате, что и будет сделано ниже.

Анализ ликвидности показал низкий уровень быстрой и абсолютной ликвидности. Это значит, что на предприятии необходимо наладить процесс по определению оптимального уровня денежных средств, то есть необходимо поддерживать достаточно высокий уровень ликвидности,

Но в то же время учитывать, что свободные денежные средства (неинвестированные) практически не приносят доход. Поэтому необходимо соблюдать следующие требования:

1. Необходим базовый запас денежных средств для выполнения текущих расходов.

2. Необходимы определенные денежные средства для покрытия непредвиденных расходов.

3. Целесообразно иметь определенную величину свободных денежных средств для обеспечения возможного или прогнозируемого расширения деятельности.

Таким образом, на основании исследования финансового состояния организации и положения предприятия на рынке нами был предложен рад мероприятий по финансовому оздоровлению анализируемого предприятия ОАО «Дальреммаш». Далее оценим влияние предложенных мероприятий на финансовое состояние предприятия.

**3.3 Оценка влияния предложенных мероприятий на финансовое состояние ОАО «Дальреммаш»**

На основе предложений по разработке финансового плана и представленных данных характеризующих финансовые результаты деятельности ОАО «Дальреммаш» рассчитаны такие показатели, как прогнозый объем реализации и финансовый результат после проведения предполагаемых мероприятий в области создания отдела маркетинга и экономики, что повлечет за собой изменение производственной, ценовой, сбытовой стратегии предприятия.

Настоящий прогноз составлен на основе данных о продажах ОАО «Дальреммаш» за периоды с 1998 по 2001 г. На основании имеющихся данных были рассчитаны коэффициенты сезонности (например, по отрасли рыбной промышленности), которые легли в основу составления прогноза.

Так, для большей реальности прогноза были выбраны наименования продукции пользующейся наибольшим спросом по данным о продажах ОАО «Дальреммаш» за указанный период и были исключены наименования пользующиеся низким спросом.

Были проведены исследования рыночных цен на продукцию на основании чего и был предложен подход к новому уровню цен. Основной идеей перехода на новый уровень цен является то, что предприятию необходимо «держать» цены не более чем на 10 – 12 % выше, чем у основных конкурентов.

Суть данной идеи заключается в том, что в случае, если «Дальреммаш» сумеет производить требуемое количество единиц изделий при активности функционирования системы сбыта и стимулировании продаж, завозить продукцию с западных регионов страны станет экономически нецелесообразно, так как сложившаяся оптовая «накрутка», которая позволяет окупить затраты по доставке, перегрузке и сбыту в настоящее время, составляет не менее 15%, и таким образом «Дальреммаш» получает преимущество перед всеми остальными по цене, что на нынешней день является самым значимым фактором в конкурентной борьбе и сможет осуществлять планомерные действия по вытеснению конкурентов с рынков, где он реализуют свою продукцию, а также сможет начать осуществлять политику по выходу на новые для себя рынки.

Расчет продаж при изменении ценовой политики проводится на основе производственных расчетов коэффициента эластичности по цене на продукцию выпускаемую ОАО «Дальреммаш» (табл. 3.2).

Следует отметить, что прогноз продаж и соответственно, прогноз финансового результата станет реальным не только в случае перехода на предполагаемый уровень цен, но и четкой работы по обеспечению утвержденного ассортимента выпускаемой продукции.

Для этого необходимо на основе имеющихся данных об остатках сырья и предполагаемого графика закупок осуществлять программу по обеспечению сырьем. Срыв поставок в данном случае будет означать потерю прибыли и срыв всего предполагаемого плана.

Таблица 3.3

Прогноз реализации продукции ОАО «Дальреммаш» на август 2002г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ассортимент | Цена в настоящее время, т.руб. | Цена предполагаемая (не выше) | % | Прогноз объем продажности |
| Рыбообрабатывающие. линии | 24,73 | 22,93 | -7,28 | 167,22 |
| Оборудован. д/обработки крабов | 50,81 | 50,34 | -0,9 | 1,85 |
| Тузлучные комплексы | 31,26 | 28,5 | -8,83 | 7,28 |
| Льдогенераторы | 3,85 | 3,4 | -12,34 | 2,76 |
| Унифицированные сектора-модули | 18,02 | 15,86 | -12,00 | 100,2 |
| Оборуд. д/переработки семян сои | 18,32 | 16,5 | -9,93 | 25,2 |
| Оборудование д/ликеро-водочн. заводов | 13,4 | 11,92 | -11,04 | 153 |
| Навесные орудия к мотоблокам | 1,99 | 1,7 | -14,57 | 22,36 |
| Сенокосилки | 3,54 | 3,54 | 0,00 | 3 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ассортимент | Прогноз % изменения | Прогноз по новым ценам | Скорректированный прогноз(округ.) | Оборот без снижения тыс. руб. | Оборот со снижением тыс. руб. |
| Рыбообрабатывающие. линии | 9 | 182,27 | 182 | 4073,7 | 4080,45 |
| Оборудован. д/обработки крабов | - | 1,85 | 1,85 | 115,75 | 118,75 |
| Тузлучные комплексы | 7,14 | 7,80 | 7,8 | 207,72 | 209 |
| Льдогенераторы | 16,56 | 32,17 | 32,50 | 539,71 | 560,00 |
| Унифицированные сектора-модули | 15,00 | 115,23 | 115,00 | 1754,6 | 1771,90 |
| Оборуд. д/переработки семян сои | 12,14 | 28,26 | 28,50 | 460,73 | 470,25 |
| Оборудование д/ликеро-водочн. заводов | 14,8 | 175,66 | 176,00 | 2755,1 | 2802,15 |
| Навесные орудия к мотоблокам | 12,03 | 25,05 | 25,15 | 502,97 | 510,27 |
| Сенокосилки | 0,00 | 3 | 3 | 12,908 | 12,908 |

Одним из направлений финансового оздоровления предприятия ОАО «Дальреммаш» является оптимизация структуры дебиторской задолженности, для чего предлагается оценить возможность предоставления сделки при досрочной оплате. Процедура расчета будет следующей.

Падение покупательской способности денег за определенный период характеризуется с помощью коэффициента Ки, обратного величине индекса цен: Ки = 1/Уцен (3.1) Если установленная договором сумма к получению составляет величину S, а динамика цен характеризуется Уц, то реальная сумма денег (Sр) с учетом их покупательской способности в момент оплаты составит Sр = S \* 1/Уцен.

Для анализируемого предприятия годовая выручка составляет, как указывалось выше, 35089 тыс. руб. (2001 г.). Только 30,1% реализации продукции осуществляется на условиях предоплаты и, следовательно, 69,9% (35089 \*69,9: 100 = 24527,2 тыс. руб.) с образованием дебиторской задолженности. Средний период дебиторской задолженности на предприятии в отчетном году составил 1384,6 дней. Принимая ежемесячный темп инфляции равным 1,5% получаем, что индекс цен Уцен = 1,015. Таким образом, отсрочка платежа на 128,6 дней (4 месяца) приводит к тому, что предприятие получает реально лишь 50,5% ((1 / (1 + 0,015) \* 4 \* 100) от договорной стоимости продукции (заказа).

Для получения более точных результатов коэффициент дисконтирования должен быть преобразован:

, (3.2)



где К – число, кратное 30

Δt –временной остаток

Ти – величина прироста инфляции за месяц.

Для ОАО «Дальреммаш» в 2001 г. Δt = 9 дням. В результате коэффициент падения покупательской способности при ежемесячном росте инфляции 1,5% будет равен:

Ки = 0,505 \* 1 / 0,999 = 0,507.

Таким образом, при сроке возврата дебиторской задолженности равным 128,6 дней, предприятие реально получит лишь 50,7% от стоимости товара, теряя с каждой 1000 руб. 493 рубля. В этой связи можно говорить о том, что от годовой выручки продукции, реализуемой на условиях последующей оплаты, предприятие получило реально 6897,18 \* 0,507 = 3496,8 тыс. руб. А 3400,38 тыс. руб. (6897,18\*0,493) составляют скрытые потери от инфляции. В рамках этой суммы предприятию целесообразно выбрать величину скидки с договорной цены при условии досрочной оплаты по договору.

Проанализируем к чему приведет 5% скидка от стоимости договора при условии оплаты в 20-тидневный срок (по договору срок оплаты – 54 дня) (табл. 3.2). На первый взгляд предоставление 5%-ной скидки с договорной цены при условии сокращения срока оплаты с 54 дней до 20 дней позволяет предприятию сократить потери от инфляции в размере 26 руб. с каждой тысячи рублей. Однако общий результат политики – перерасход 24 руб. меньше потерь от инфляции – 26 руб.

Таблица 3.4

Анализ выбора способов расчета с покупателями и заказчиками

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Значение показателя | | Отклонение (абсолют  ное  гр 3 – гр 2) | Значение показателя | Отклонение (абсолют  ное  гр. 5 – гр.3) |
| Вариант 1 (срок уплаты 20 дней при условии 5% скидки) | Вариант 2 (срок уплаты 54 дня) | Вариант 3 (срок уплаты 20 дней при условии 4,5% скидки) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Коэффициент падения покупательной способности денег (Ки) | 0,99 | 0,973 | 0,017 | 0,99 | 0,017 |
| 2. Потери от инфляции с каждой тысячи рублей договорной цены, руб. | 1000 – 1000\*0,99 = 1 | 1000 – 1000 \* 0,973 = 27 | 26 | 1000 – 1000 \* 0,99 = 1 | 26 |
| 3. Потери от предоставления 5%-ной скидки с каждой тысячи рублей договорной цены, руб. | 50 | - | 50 | 45 | 45 |
| 4. Результат политики предоставления скидки с цены при сокращении срока оплаты (абсолютное отклонение между вариантами  стр. 2 - стр. 3) | 51 | 27 | 24 | 46 | 19 |

Следовательно, 5%-ную скидку при условии 20-ти дневного срока оплаты вводить нельзя. Однако, учитывая большие потери от инфляции, следует продолжать выбор вариантов. При этом можно либо уменьшить величину скидки, либо сократить срок оплаты. Предположим, что при 20-ти дневном сроке оплаты устанавливается 4,5%-ная скидка. Тогда потери от инфляции с каждой тысячи рублей составят 1 руб., введение скидки обусловливает потери в 45 руб., следовательно, общий результат политики – 46 руб. потерь с каждой тысячи, что по сравнению с действующим положением даст экономию в размере 8 руб. с каждой тысячи рублей.

Для определения оптимального уровня денежных средств нами предлагается использование модели Миллера-Орра, разработанную в 1966 г. Эта модель помогает ответить на вопрос: как предприятию следует управлять своим денежным запасом, если невозможно предсказать каждодневный отток или приток денежных средств. При этом при построении модели используется процесс Перкулли – стохастический процесс, в котором поступление и расходование денег от периода к периоду являются независимыми случайными событиями. Данная модель является весьма перспективной, однако, совсем новой для наших предприятий, так как связана с регулированием размера денежных средств на счете путем приобретения и продажи ценных бумаг от своего имени и за свой счет. Размеры предприятия и обороты по счетам в процессе осуществления деятельности, позволяют надеяться, что при наличии достаточно грамотного персонала предприятия данная система регулирования размера денежных средств может иметь место.

Логика действий финансового менеджера по управлению остатком средств на расчетном счете заключается в следующем. Остаток средств на счете хаотически меняется до тех пор, пока не достигает верхнего предела. Как только это происходит, предприятие начинает покупать достаточное количество ценных бумаг с целью вернуть запас денежных средств к некоторому нормальному уровню (точке возврата). Если запас денежных средств достигает нижнего предела, то в этом случае предприятие продает свои ценные бумаги и таким образом пополняет запас денежных средств до нормального предела (рис. 3.1).

Реализация модели осуществляется в несколько этапов.

1. Устанавливается минимальная величина денежных средств (Он), которую целесообразно постоянно иметь на расчетном счете (она определяется экспертным путем исходя из средней потребности предприятия в оплате счетов, возможных требований банка и др.).
2. По статистическим данным определяется вариация ежедневного поступления средств на расчетный счет (v).
3. Определяются расходы (Рх) по хранению средств на расчетном счете (обычно их принимают в сумме ставки ежедневного дохода по краткосрочным ценным бумагам, циркулирующим на рынке) и расходы (Рт) по взаимной трансформации денежных средств и ценных бумаг (эта величина предполагается постоянной; аналогом такого вида расходов, имеющим место в отечественной практике, являются, например, комиссионные, уплачиваемые в пунктах обмена валюты).

Рис. 3.2 Модель Миллера – Орра



4. Учитывают размах вариации остатка денежных средств на расчетном счете (S) по формуле (3.3):

S = 3 \* (3.3)



5. Рассчитывают верхнюю границу денежных средств на расчетном счете (Ов), при превышении которой необходимо часть денежных средств конвертировать в краткосрочные ценные бумаги:

Ов = Он + S (3.4)

6. Определяют точку возврата (Тв) – величину остатка денежных средств на расчетном счете, к которой необходимо вернуться в случае, если фактический остаток средств на расчетном счете выходит за границы интервала (Он, Ов):

Тв = Он + S / З (3.5)

Для ОАО «Дальреммаш» Модель Миллера-Орра выглядит следующим образом.

* Минимальный запас денежных средств (Он) – 200000 руб.;
* Расходы на конвертации ценных бумаг (Рт) – 180 руб.;
* Процентная ставка – 11,6% в год;
* Среднее квадратическое отклонение – 5000 руб.

С помощью модели Миллера-Орра определим политику управления средствами на расчетном счете.

1. Расчет показателя Рх: (1+Рх)365 = 1,116, отсюда:

Рх = 0,0003, или 0,03% в день.

2. Расчет вариации ежедневного денежного потока:

v = 50002 = 25000000.

3. Расчет размаха вариации по формуле:

S= 3 \* = 6720 руб.



4. Расчет вариаций границы денежных средств и точки возврата:

Ов = 200000 + 6720 = 206720 руб.;

Тв = 20000 + 6720 / 3 = 202240 руб.

Таким образом, остаток средств на расчетном счете должен варьировать в интервале (200000 - 206720); при выходе за пределы интервала необходимо восстановить средства на расчетном счете в размере 202240 руб.

Таким образом, основными направлениями финансового оздоровления предприятия, вывода его из кризисного положения, по нашему мнению должны стать: внедрение на предприятии маркетинговой экономической службы, влияющей на производственную, ценовую и сбытовую политику фирмы; контроль за движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия в целях уменьшения количества средств, отвлекаемых из хозяйственного оборота организации; контроль за размером денежной наличности на счетах предприятия на основе методики построения модели Миллера – Орра.

**Заключение**

ОАО "Дальреммаш" единственное в Хабаровском крае специализированное предприятие по производству оборудования для переработки рыбы и других морепродуктов. Оно разрабатывает и внедряет рыбопе­рерабатывающие линии и комплексы в сотрудничестве с проектными предприятиями и оснащает современные рыбозаводы Тихоокеанского бассейна России оборудованием, в том числе: рыбоперерабатывающим, закаточным, тузлучным, тепловым, обо­рудованием разделочных цехов, конвейерами раз­делочных линий различного назначения, аппаратами для производства льда, транспортными средствами, запасными частями и пр.

Кроме этого, предприятие осуществляет коммерческую и внешнеэкономическую деятельность; проведение лизинговых операций; инвестирование проектов и программ сотрудничества с органи­зациями и предприятиями за рубежом, включая создание совместных производств; организация и проведение различных форм обучения, оказание консультативно-методической, в том числе юридической, экономичес­кой помощи членам Общества и населению.

Производственный процесс осуществляется в составе нескольких производственных подразделений.

Цель дипломной работы состояла не столько в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние предприятия, сколько в том, чтобы с помощью качественного анализа организовать работу, направленную на оздоровление финансов.

Анализ финансового состояния показал, по каким конкретным направлениям надо вести эту работу, что дает возможность выявления наиболее важных аспектов и наиболее слабых позиций в финансовом состоянии предприятия.

Анализ имущественного положения и структуры капитала предприятия показал, что среди хозяйственных средств предприятия основную долю составляют внеоборотные активы, а среди источников хозяйственных средств – собственный капитал. Были выявлены отрицательные тенденции –заметный удельный вес дебиторской задолженности и ее рост, а также значительный удельный вес кредиторской задолженности, на фоне одновременного ее снижения. Первая тенденция указывает, что предприятие попадает в зависимость от своих задолжников, а вторая – о незначительном улучшении платежеспособности.

Несмотря на высокую долю собственного капитала, в общей сумме активов в текущем году произошли негативные изменения. Величина заемных средств предприятия весьма велика и даже ее незначительно уменьшение к концу анализируемого периода не позволяет сделать вывод об относительной независимости предприятия от внешних источников финансирования. Недостаточность собственных оборотных средств предприятия также отрицательно характеризует степень финансовой устойчивости ОАО «Дальреммаш». Анализ финансовой устойчивости по методике оценки изменения или недостатка источников средств для формирования запасов и затрат (материальных оборотных фондов) показал, что анализируемое предприятие можно отнести к группе предприятий в предкризисном финансовом состоянии.

Анализ рассчитанных коэффициентов позволяет сделать вывод о недостаточно устойчивом финансовом положении ОАО «Дальреммаш» как на начало, так и на конец анализируемого производственного периода. При этом необходимо отметить, что положение организации незначительно улучшилось к концу периода.

Все показатели, характеризующие степень использования собственных оборотных средств предприятия, на начало отчетного периода не рассчитываются, так как значение данного показателя отрицательно, что свидетельствует о недостаточности собственных средств для обеспечения не только оборотных, но даже внеоборотных активов. Кроме этого, необходимо отметить, что и на конец отчетного периода практически все нормативные значения показателей, в расчете которых принимает участие показатель собственных оборотных средств, не выполняются. Это также свидетельствует о недостаточности собственных средств предприятия для финансирования производственной деятельности в полном объеме.

Одним из критериев оценки финансовой устойчивости предприятия являются изменения или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат (материальных оборотных фондов). По данной методике предприятие находится в предкризисном состоянии. Рассчитанные далее коэффициенты свидетельствуют о возможности потери платежеспособности предприятия в течение 6 месяцев.

Анализ ликвидности баланса, заключающийся в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения, показал абсолютную неликвидность баланса практически по всем его статьям. Рассчитанные показатели текущей, быстрой и абсолютной ликвидности подтверждают вывод о низкой ликвидности предприятия. Об этом свидетельствует невыполнение нормативных значений данного показателя как в текущем, так и в предыдущем периодах.

Анализ финансового состояния предприятия включает в себя расчет показателей, характеризующих деловую активность организации и эффективность использования средств, то есть показатели деловой активности.

В целом необходимо сделать вывод о недостаточно устойчивом финансовом состоянии предприятия; на это указывают как расчетные значения различных показателей, так и визуальная оценка ликвидности и платежеспособности предприятия в отчетном и предыдущем периодах. Коэффициент утраты платежеспособности говорит о том, что если в ближайшем будущем на предприятии не будет разработана стратегия дальнейшего развития и укрепления финансового состояния, предприятию грозит окончательная потеря платежеспособности и, как следствие, банкротство.

Оздоровление финансового положения предприятия как составная часть управления кризисными состояниями и банкротством предполагает целевой выбор наиболее эффективных средств стратегии и тактики.

Для выбора стратегии, приносящей эффективность предприятию ОАО «Дальреммаш» - какой она будет, - оборонительной (защитной), наступательной или смешанной был проведен анализ безубыточности производства, при этом определялся экономический потенциал предприятия.

Для предприятия приемлема смешанная стратегия управления кризисной ситуацией, то есть защитные мероприятия сопровождаются поддержанием объема производства на уровне оптимального, разработка маркетинговых программ и другие защитные мероприятия, включающие сокращение затрат.

Одним из направлений финансового оздоровления предприятия является выделение службы, или группы, занимающейся анализом финансово-экономического состояния. В то же время следует помнить и о том, что данное мероприятие приведет к увеличению себестоимости продукции, за счет увеличения численности управленческого персонала, что недопустимо. Поэтому наилучшим решением данной проблемы будет создание отдела маркетинга и экономики

В настоящий момент анализируемое предприятие располагает необходимыми материальными и трудовыми ресурсами. Финансовые ресурсы появятся, если предприятие предпримет ряд мер по улучшению управления оборотным капиталом, а именно: ускорение оборачиваемости готовой продукции (мероприятия в области сбыта продукции), сокращение дебиторской задолженности (возвращение средств в оборот), материальных запасов.

Для инвестирования в наиболее выгодные проекты, возможно использование кредитов банка. Но для этого надо улучшить показатель абсолютной платежеспособности, то есть внести изменения в процесс управления денежными средствами.

Для того чтобы научиться управлять процессом изменения дебиторской задолженностью необходимо:

1. Контролировать состояние расчетов с покупателями и отсроченным (просроченным) платежам.

2. По возможности ориентироваться на большее количество покупателей в целях уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями.

3. Следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности: значительное превышение дебиторской над кредиторской задолженностью создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дорогостоящих кредитов банков и займов.

4. Использовать способ предоставления скидок при досрочной оплате.

Анализ ликвидности показал низкий уровень быстрой и абсолютной ликвидности. Это значит, что на предприятии необходимо наладить процесс по определению оптимального уровня денежных средств, то есть необходимо поддерживать достаточно высокий уровень ликвидности,

Но в то же время учитывать, что свободные денежные средства (неинвестированные) практически не приносят доход. Поэтому необходимо соблюдать следующие требования:

1. Необходим базовый запас денежных средств для выполнения текущих расходов.

2. Необходимы определенные денежные средства для покрытия непредвиденных расходов.

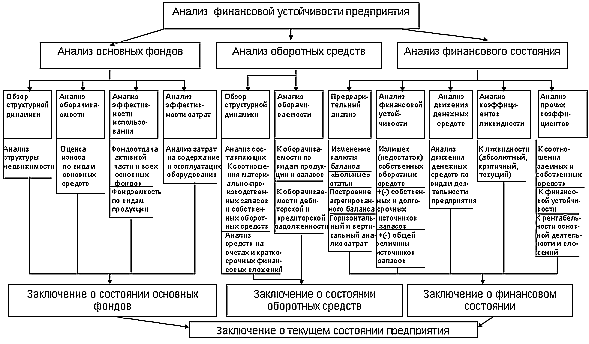
3. Целесообразно иметь определенную величину свободных денежных средств для обеспечения возможного или прогнозируемого расширения деятельности.

Таким образом, на основании исследования финансового состояния организации и положения предприятия на рынке нами был предложен рад мероприятий по финансовому оздоровлению анализируемого предприятия ОАО «Дальреммаш».

**Библиографический список**

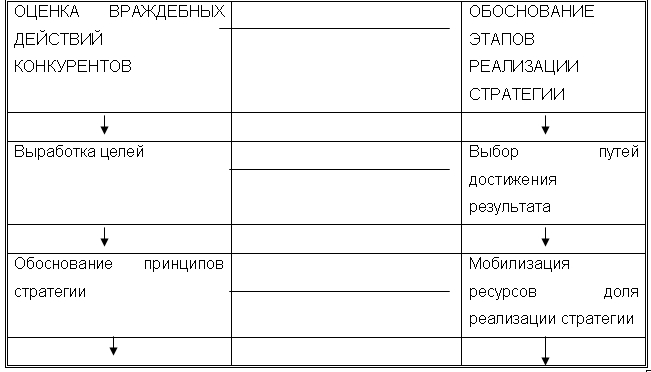
1. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 8. 01. 98. № 6 – ФЗ // Новое налогообложение в бухучете в России. – 1998. - № 9. – с. 2 – 62.
2. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / Под ред. Г. П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – 320 с.
3. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности. Учебник /
4. Н.А. Русак, В.И. Стражев, О.Ф. Мигун и др., под общ. ред. В.И. Стражева.- М.: Высш. шк., 1998. – 398 с.
5. Анализ хозяйственной деятельности / Под ред. В.А. Белобородова. – М.: Финансы и статистика, 1995.
6. Базаров Т., Аксенова Е. Кризисная ситуация в организации. Норма или патология? // Психология в бизнесе. – 1998. - № 1. – с. 65 – 69.
7. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 1994.
8. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? – М.: Финансы и статистика, 1994.
9. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1994.
10. Барышников Н.П. Бухгалтерский учет, отчетность и налогообложение. издание третье. - М.: Информ. – изд. Дом «ФИЛИНЪ», 1998.
11. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1996.
12. Блатов Н.А. Баланс промышленного предприятия и его анализ. – Л.: Лениздат, 1980.
13. Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н., Ярошенко А.В. Профессиональный комментарий к Положению о составе затрат по производству и реализации продукции. Издание четвертое издательство «Атлантика-Пресс» 1999 г.
14. Бухгалтерский учет. Учебник / П.С. Безруких, Н.П. Кондаков, В.Ф. Палий и др.; под ред. П.С. Безруких. – М.: Бухгалтерский учет, 1994. – 528 с.
15. Голубев М. Реструктуризация – главная дорога к росту прибыли // Рынок ценных бумаг. – 1999. № 1. – с. 39 – 43.
16. Грамотенко Т. А., Мясоедова Л. В., Любанова Т. П. Банкротство предприятий: экономические аспекты. – М.: Издательство ПРИОР, 1998. – 176 с.
17. Герстнер П. Анализ баланса. – М.: Экономическая жизнь, 1996.
18. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1994.
19. Евстегнеева Л., Евстигнеев Р. Кризис: траектория преодоления // МЭМО. – 1999. - № 1. – с. 35 – 38.
20. Елиеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики. – М.: Финансы и статистика, 1995.
21. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия. – М.: Интел-синтез, 1994.
22. Зикунова И. В., Кравцов Д. Г., Чернова Т. В. Антикризисное управление: Оценка финансового состояния и оздоровления предприятия: Учебное пособие / Под науч. ред. к. э. н. Т. В. Черновой. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 1997. – 140 с.
23. Зудилин А.П. Анализ хозяйственной деятельности предприятий развитых капиталистических стран. – М.: УДН, 1986.
24. Карпова Т. П. Основы управленческого учета: учебное пособие – М.: ИНФРА – М. 1997. – 392 с.
25. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1995.
26. Козлова О.И. Оценка кредитоспособности предприятия. – М.: АРГО, 1993.
27. Количественные методы финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1996.
28. Коровкин В.В., Кузнецова Г.В. налоговая проверка предприятия. М. - Приор, 1994. – 208 с.
29. Липсиц И.В., Коссов В.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа. – М.: БЕК, 1996.
30. Новодворский В. Д. Малые предприятия: финансовый анализ и планирование // Директор – 1998 - № 7. – с. 21 – 23.
31. Основы предпринимательской деятельности / Под ред. В.М. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 1994.
32. Постышев В. Финансовое оздоровление по рыночным рецептам: неплатежи предприятий // Экономика и жизнь. – 1997. - № 43. – с. 3.
33. Родионова В.М., Федорова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Перспектива, 1995.
34. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИП «Экоперспектива», 1997.
35. Справочник финансиста предприятия. – М.: ИНФРА-М, 1996.
36. Справочник экономиста по труду. – М.: Экономика, 1992.
37. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. – М.: Перспектива, 1994.
38. Финансово-кредитный словарь. – М.: Финансы и статистика, 1994.
39. Финансовый анализ деятельности фирмы. – М.: Ист-сервис, 1995.
40. Финансовый менеджмент / под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 1998.
41. Чечета А.П. Анализ финансового состояния предприятия// Бухгалтерский учет. – 1999. - №6. - с. 9-13.
42. Шишкин А.К. Учет, анализ, аудит на предприятии: Учебное пособие для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 496 с.
43. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа предприятия. – М.: Ассоциация бухгалтеров СНГ, НП «ЮНИГЛОБ», ИПО «МП», 1999.
44. Экономика предприятия / Под ред. Семенова В.М. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.

**Приложение 1**

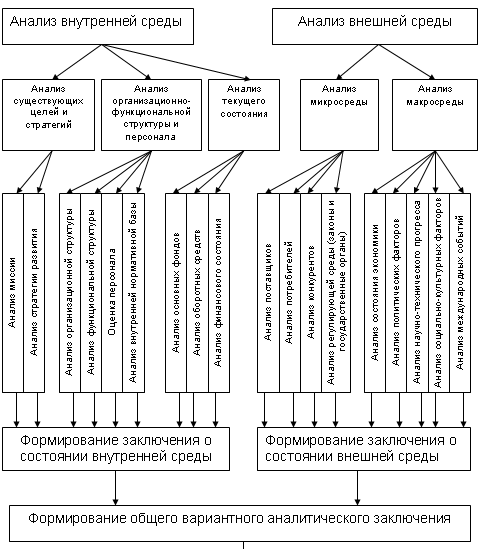


**Приложение 2**

Принципиальная схема формирования финансовой стратегии крупной компании



**Приложение 3**



**Приложение 4**

Структура имущества предприятия и источников его образования

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Значение показателя | | | | | |
| 1999 год, тыс. руб. | В % к валюте баланса | 2000 год тыс. руб. | В % к валюте баланса | 2001 год, тыс. руб. | В % к валюте баланса |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Актив   1. Внеоборотные активы  * Основные средства * Долгосрочные финансовые вложения * Прочие | 17163  17118  45  - | 59,68  59,53  0,15  - | 18773,0  18545,0  41,0  187,0 | 58,23  57,52  0,13  0,58 | 20454,0  20326,0  41,0  87,0 | 60,71  60,33  0,12  0,26 |
| 1. Оборотные активы  * Запасы и затраты * Дебиторская задолженность * Денежные средства: | 11591  6561  4098  37 | 40,32  22,82  14,25  3,25 | 13469,0  11719,0  1011,0  739,0 | 41,77  36,35  3,14  2,28 | 13236,0  10812,0  1801,0  623,0 | 39,29  32,09  5,34  1,85 |
| **Итого активов** | 28754 | 100,0 | 32242,0 | 100,0 | 33690 | 100,0 |
| Пассив  1. Собственный Капитал   * Уставной капитал * Фонды и резервы | 13030  13  13043 | 45,31  0,04  45,27 | 16696,0  13,0  16683,0 | 51,78  0,04  51,74 | 21304,0  13,0  21291,0 | 63,23  0,04  63,20 |
| 2.Привлеченный капитал (Краткосрочные пассивы) | 15711 | 54,69 | 15546,0 | 48,22 | 12386,0 | 36,76 |
| Всего пассивов | 28754 | 100,0 | 32242,0 | 100,0 | 33690,0 | 100,0 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Изменение | | | |
| (гр. 4 – гр.2), тыс. руб. | Гр. 4 : гр.2), раз. | (гр. 6 – гр. 4), тыс. руб. | Гр. 6 : гр. 4), раз. |
| 1 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Актив   1. Внеоборотные активы  * Основные средства * Долгосрочные финансовые вложения * Прочие | 1610,0  1427,0  -4,0  +187,0 | 1,094  1,083  0,911  - | +1681,0  +1781,0  -  -100,0 | 4,26  4,88  -0,08  -0,55 |
| 1. Оборотные активы  * Запасы и затраты * Дебиторская задолженность * Денежные средства: | 1878,0  5158,0  3087,0  702,0 | 1,162  1,786  0,247  19,97 | -233,0  -907,0  +790,0  -116,0 | -5,94  -11,7  +70,  -18,8 |
| **Итого активов** | 3488,0 | 1,121 | +1448,0 | +4,5 |
| Пассив  1. Собственный Капитал   * Уставной капитал * Фонды и резервы | 3666,0  0,0  3640,0 | 1,281  -  1,279 | +4608,0  -  +4608,0 | 22,11  -  22,11 |
| 2.Привлеченный капитал (Краткосрочные пассивы) | -165,0 | 0,989 | -3160,0 | -23,8 |
| Всего пассивов | 3488,0 | 1,121 | +1448,0 | 4,4 |

**Приложение 5**

Движение основных средств

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Остаток на начало 2001 года | Поступило (введено) | Выбыло | Остаток на конец 2001 года | Темп изменения |
| 1.Первоначальная стоимость, тыс. руб.  2. В т.ч. активная часть, тыс. руб.  3.Остаточная стоимость основных средств, тыс. руб.  4. Доля активной части основных средств, %  5.Коэффициент годности, %  6. Коэффициент износа, %  7.Коэффициент обновления, %  8. Коэффициент выбытия, % | 52765,0  11291,0  18545,0  21,39  35,15%  64,85%  -  - | 3666,0  2242,0  61,15  -  -  -  - | 2967,0  1674,0  56,42  -  -  -  - | 53464,0  11859,0  20326,0  22,18  38,02%  61,98%  6,95%  5,62% | 1,013  1,0503  1,096  1,037  -  -  -  - |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Остаток на начало 2000 года | Поступило (введено) | Выбыло | Остаток на конец 2000 года | Темп изменения |
| 1.Первоначальная стоимость, тыс. руб.  2. В т.ч. активная часть, тыс. руб.  3.Остаточная стоимость основных средств, тыс. руб.  4. Доля активной части основных средств, %  5.Коэффициент годности, %  6. Коэффициент износа, %  7.Коэффициент обновления, %  8. Коэффициент выбытия, % | 50912,0  11861,0  17118,0  69,29  33,62%  66,38%  -  - | 7481,0  5020,0  -  -  -  -  - | 5675,0  5590,0  -  -  -  -  - | 52765,0  11291,0  18545,0  60,88  35,15%  64,85%  14,69%  49,51% | 1,034  0,952  1,083  0,878  -  -  -  - |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Остаток на начало 1999 года | Поступило (введено) | Выбыло | Остаток на конец 1999 года | Темп изменения |
| 1.Первоначальная стоимость, тыс. руб.  2. В т.ч. активная часть, тыс. руб.  3.Остаточная стоимость основных средств, тыс. руб.  4. Доля активной части основных средств, %  5.Коэффициент годности, %  6. Коэффициент износа, %  7.Коэффициент обновления, %  8. Коэффициент выбытия, % | 52096,0  12999,0  17949,0  0,724  34,45%  65,55%  -  - | 20,0  20,0  -  -  -  - | 1204,0  1158,0  -  -  - | 50912,0  11861,0  17118,0  0,693  33,62%  66,38%  0,038%  2,36% | 0,977  0,912  0,954  0,957  -  -  -  - |

**Приложение 6**

Сводная таблица показателей финансовой устойчивости

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Формула для расчета показателя | Значение показателя | | | | | | Рекомендуемый критерий |
| 1999 год | 2000 год | | 2001 год | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | | 5 | | | 6 |
| *Характеризующий соотношение собственных и заемных средств* | | | | | | | | |
| 1. Коэффициент автономии | СК/Баланс | 0,518 | | 0,52 | | 0,63 | Более 0,5 | |
| 2. Коэффициент финансовой зависимости | ЗК/Баланс | 0,482 | | 0,48 | | 0,37 | Менее 0,5 | |
| 3. Коэффициент финансирования | СК/ЗК | 1,07 | | 1,07 | | 1,72 | Более 0,7 | |
| *Характеризующий состояние оборотных средств* | | | | | | | | |
| 1. Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами | СОС/Текущие активы | - | | - | | 0,064 | Более 0,1 | |
| 2. Коэффициент обеспеченности материально-производственных запасов собственными оборотными средствами | СОС/Материально-производственные запасы | - | | - | | 0,078 | Более 0,5 | |
| 3. Коэффициент соотношения материально-производственных запасов и собственных оборотных средств | Материальнопроизводственные запасы/ СОС | - | | - | | 12,68 | Более 1, но менее 2 | |
| 4. Коэффициент покрытия материально-производственных запасов | Источники формирования МПЗ/МПЗ | 1,102 | | 1,133 | | 1,464 |  | |
| 5. Коэффициент маневренности собственного капитала | СОС/СК | - | | - | | 0,039 | Более 0,2 – 0,5 | |
| 6. Коэффициент мобильности производственных активов | Стр.(120,211-214,217) / Баланс | 0,936 | | 0,937 | | 0,922 | Более 0,5 | |
| 7. Индекс постоянного актива | ВА/СК | 1,124 | | 1,124 | | 0,960 | Более 0,7 | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Приложение 7**

Анализ движения денежных средств (платежный календарь)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Платежные средства | Сумма, тыс. руб. | | | Платежные обязательства | Сумма, тыс. руб. | | |
| 1999 | 2000 | 2001 | 1999 | 2000 | 2001 |
| Остаток денежных средств:  В кассе  На счетах в банке | -  - | -  37 | -  739 | Выплата заработной платы | 440 | 5061 | 7944 |
| Поступления денежных средств:  От реализации продукции  От прочей реализации  От финансовой деятельности | 1733  50  2 | 9712  5848  146 | 7996  1068  45 | Отчисления в фонд социальной защиты | - | 3798 | 3637 |
| Авансы, полученные от покупателей | 642 | 17078 | 25814 | Платежи в бюджет и внебюджетные фонды | 69 | 7749 | 9346 |
| Кредиты, займы | - | 1033 | 3021 | Оплата счетов поставщиков и подрядчиков | 414 | 10409 | 11768 |
| Погашение просроченной дебиторской задолженности | 140 | 255 | 632 | Оплата процентов за кредиты банка | 8 | 1236 | 1482 |
|  |  |  |  | Погашение прочей кредиторской задолженности | 1599 | 5117 | 4515 |
| Баланс | 2567 | 34072 | 38576 | Баланс | 2530 | 33370 | 38692 |

**Приложение 8**

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя дебиторской задолженности | Анализируемые года | | | | | |
| 1999 | В % к общей сумме | 2000 | В % к общей сумме | 2001 | В % к общей сумме |
| Краткосрочная, в т.ч.  Просроченная  Из нее длительностью свыше 3 месяцев | 2634  66  66 | 64,4  1,613  1,613 | 626  9  9 | 62,98  0,905  0,905 | 1474  422  422 | 82,12  23,51  23,51 |
| Долгосрочная, в т.ч.  Просроченная  Из нее длительностью свыше 3 месяцев | 1456  1456  1454 | 35,60  35,60  35,55 | 368  368  366 | 37,02  37,02  36,82 | 321  321  202 | 17,88  17,88  11,25 |
| Задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты | 1456 | 35,60 | 368 | 37,02 | 321 | 17,88 |
| Итого дебиторская задолженность | 4090 | 100 | 994 | 100 | 1795 | 100 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя кредиторской задолженности | Анализируемые года | | | | | |
| 1999 | В % к общей сумме | 2000 | В % к общей сумме | 2001 | В % к общей сумме |
| Краткосрочная, в т.ч.  Просроченная  Из нее длительностью свыше 3 месяцев | 15680  12159  8278 | 60,76  47,12  32,08 | 7921  -  - | 51,03  -  - | 5768  -  - | 53,09  -  - |
| Долгосрочная, в т.ч.  Просроченная  Из нее длительностью свыше 3 месяцев | 10125  -  - | 39,24  -  - | 7601  6806  6806 | 48,97  43,85  43,85 | 5096  5096  - | 46,91  46,91  - |
| Задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты | 10125 | 39,24 | 6806 | 43,85 | 4518 | 41,59 |
| Итого кредиторской задолженность | 25805 | 100% | 15522 | 100% | 10864 | 100% |

**Приложение 9**

**Комплексная стратегия развития фирмы**

