**СОДЕРЖАНИЕ**

Изм.

Лист

№ докум.

Подпись

Дата

Лист

3

Разраб.

Провер.

Реценз.

Н. Контр.

Утверд.

Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Аскона-Век»

Лит.

Листов

98

у

[ВВЕДЕНИЕ 4](#_Toc231290330)

[I. Аналитический раздел 7](#_Toc231290331)

[1.1 Характеристика предприятия ООО «Аскона-Век» 7](#_Toc231290332)

[1.2 Анализ имущественного положения 9](#_Toc231290333)

[1.3 Оценка финансовой устойчивости 12](#_Toc231290334)

[1.4 Анализ ликвидности и платежеспособности компании 16](#_Toc231290335)

[1.5 Оценка деловой активности 22](#_Toc231290336)

[II. Научно-исследовательский раздел 27](#_Toc231290337)

[2.1 Основные виды, методы и способы анализа финансово-экономической деятельности 27](#_Toc231290338)

[2.2 Информационная база экономического анализа 38](#_Toc231290339)

[2.3 Система показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия 43](#_Toc231290340)

[2.4 Источники финансирования предприятия 47](#_Toc231290341)

[2.4.1 Финансирование за счет собственных средств 47](#_Toc231290342)

[2.4.2 Финансирования за счет кредитных ресурсов 48](#_Toc231290343)

[2.4.3 Финансирование с использованием лизинговых операций 50](#_Toc231290344)

[III. Проектный раздел 60](#_Toc231290345)

[3.1 Разработка направлений по совершенствованию деятельности ООО «Аскона-Век» 60](#_Toc231290346)

[3.1.1 Укрепление ресурсной базы предприятия 61](#_Toc231290347)

[3.1.2 Разработка товарно-сбытовой политики 62](#_Toc231290348)

[3.1.3 Прогноз доходности предприятия при условии полной загрузки производственных мощностей 64](#_Toc231290349)

[3.1.4. Упорядочение кредиторской и дебиторской задолженности 65](#_Toc231290350)

[3.1.5. Повышение ликвидности 67](#_Toc231290351)

[3.2 Мероприятия по совершенствованию финансовой деятельности ООО «Аскона-Век» и оценка их эффективности 68](#_Toc231290352)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 83](#_Toc231290353)

[СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 86](#_Toc231290354)

[ПРИЛОЖЕНИЯ 88](#_Toc231290355)

# ВВЕДЕНИЕ

В рыночных условиях хозяйствования значительно повысилась ответственность организаций за результаты своей деятельности. В конкурентной борьбе, как известно, выживает тот, кто лучше ориентируется в запросах потребителей, способен быстро и качественно наладить производство нужной продукции, обеспечивая для себя приемлемый уровень прибыли, а для покупателя - необходимые потребительские свойства продукта.

В новой ситуации значительно возросла и роль финансово-экономического анализа. Знание реального положения дел необходимо не только тем, кто обеспечивает выпуск продукции или оказывает те или иные услуги, но и для их потребителей, а также для тех, кто вкладывает (или намерен размещать) инвестиции в производство того или иного товара.

В условиях рыночной экономики теоретическое обоснование и практическое применение результатов анализа финансово-хозяйственной деятельности приобретает наибольшую актуальность, что связано, прежде всего, с тем, что современное предприятие самостоятельно определяет направления своей деятельности и осуществляет её финансирование с целью получения прибыли. В постоянно изменяющихся рыночных условиях руководители предприятия должны постоянно следить за изменяющейся конъюнктурой, за эффективностью использования своих ресурсов, за состоянием своих активов, конкурентоспособностью своей продукции.

Анализ хозяйственной деятельности предприятия осуществлялся в России до рыночных преобразований, но в условиях социалистической системы хозяйствования основным объектом анализа являлось состояние производства и выполнение плана. Финансовая деятельность предприятия, ликвидность, рентабельность практически не входили в объект анализа, это было связано с тем, что предприятие практически не решало вопросов, связанных с финансированием своих активов, с определение себестоимости и уровня рентабельности своей продукции, планирование показателей деятельности предприятия осуществлялось соответствующим министерством и не могло быть изменено предприятием. С переходом экономики России к рынку предприятие получило возможность самостоятельно определять цели и задачи своей деятельности и источники её финансирования.

Основной целью современного предприятия является получение прибыли, что в условиях конкуренции не возможно без постоянного анализа спроса на производимую продукцию, цен основных конкурентов, стоимости используемых ресурсов, рентабельности продукции. Особую важность в условиях рынка приобретает финансовая сторона деятельности, а именно структура используемого капитала и его отдача, ликвидность и платежеспособность предприятия, состояние расчетов с основными контрагентами, получение прибыли от финансовой деятельности и т.д.

Кроме того, для предприятия важен анализ ликвидности и платежеспособности своих основных контрагентов, т.к. от нее зависит будущее состояние активов.

В связи с этим теоретическая разработка системы показателей состояния финансово-хозяйственной деятельности и критериев их оценки приобретает большую актуальность в рыночной экономике. Показатели финансово-хозяйственной деятельности и критерии их оценки должны быть разработаны таким образом, что руководитель или менеджер предприятия мог бы однозначно определить состояние своего предприятия и контрагентов в настоящий момент и сделать прогноз на будущее, что не возможно без хорошей статистической базы.

Теоретические основы анализа хозяйственной деятельности и финансово-экономического анализа является достаточной популярным объектом исследования современных экономистов. Исследованием теоретических и практических основ данных вопросов занимаются такие авторы как Шеремет А.Д., Канке А.А., Ковалев В.В., Чуев Е.Н. и др. Проблемы анализа финансово-хозяйственной деятельности рассматриваются и в периодических изданиях, среди которых можно выделить следующие журналы: "Бухгалтерский учет", "Экономист", "Вопросы экономики", "Рынок ценных бумаг", "Деловой партнер" и др., газеты "Финансовая газета", "Экономика и жизнь" и др.

Цель дипломной работы состоит во всестороннем анализе финансово-экономической деятельности предприятия и разработке мероприятий, направленных на улучшение его финансового состояния. Достижение поставленной цели достигается за счет решения следующих задач:

1. Провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Аскона-Век», а именно дать общую оценку финансового состояния предприятия и его изменения за отчетный период; оценить финансовую устойчивость и ликвидность предприятия; проанализировать структуру баланса; оценить инвестиционную привлекательность компании; сделать выводы о финансовом положении предприятия и обозначить основные проблемы.

3. Разработать мероприятия и рекомендации, направленные на финансовое оздоровление предприятия.

Предмет дипломной работы – финансовое состояние предприятия.

Объект дипломной работы – ООО «Аскона-Век».

Дипломная работа состоит из трех глав, \_ рисунков, \_ таблиц и \_ приложений. Список литературы включает \_\_ источника.

# I. Аналитический раздел

## 1.1 Характеристика предприятия ООО «Аскона-Век»

В 1991 г. в Нижегородской области было организовано ТОО «Аскона» как цех по производству матрацев, который выпускал около ста матрацев в день. В 1999 г. производство матрацев было перенесено в г. Ковров и ТОО «Аскона» приобрело новую юридическую форму ООО «Аскона».

В настоящее время компания является холдингом и представляет собой одно из успешно развивающихся частных предприятий г. Коврова.

Общество с ограниченной ответственностью «Аскона-Век», водящая в структуру Холдинговой компании «Аскона» зарегистрировано администрацией г. Коврова Владимирской области 7 марта 2001 г. № 265 за основным государственным регистрационным номером 1033302204264.

На момент создания компании лишь немногие в России занимались подобной деятельностью – производством матрацев. Это позволило найти свою нишу на рынке, и в последующие годы двигаться по пути самосовершенствования и стать одной из ведущих компаний в данной отрасли.

Основным видом деятельности ООО «Аскона - Век» является производство матрацев двухсторонней мягкости на основе пружинных блоков и кроватей. Новшеством, введенным в 2003 году, стали беспружинные матрацы. Матрацы производятся в широком ассортименте.

Компания является стратегическим партнерам корпорации Leggett & Platt – мирового лидера по производству пружинных блоков и оборудования. В технологическом процессе используются пружинные блоки собственного производства и блоки зарубежных изготовителей. Поставщики наполнителей – предприятия Италии, Бельгии, Турции, России. ООО «Аскона-Век» является единственным российским членом международной ассоциации ISPA (ассоциация производителей товаров для сна).

Основной целью управление ООО «Аскона Век» является получение прибыли, а также безусловное выполнение заданной производственной программы выпуска продукции высокого качества и достижении при этом минимальных затрат материалов, труда, времени и денежных средств.

Основными покупателями продукции ООО «Аскона - Век» являются:

* ООО «Торговый Дом «Аскона»;
* ООО «Аскона-Мебель»;
* ООО «Кинг Койл Трейдинг»;
* ООО «ЛюксСон»;
* Концерн IKEA и другие.

Маркетинговые исследования показали, что доля рынка ООО «Аскона - Век» в России составляет около 17 %. Сеть покупателей продукции постоянно расширяется благодаря активно проводимой рекламной кампании (реклама в СМИ, Internet, участие в выставках).

Проведенные маркетинговые исследования показали, что емкость потребительского рынка наиболее широкая, чем позволяют производить и реализовывать имеющиеся производственные мощности. Это привело к необходимости расширения производственной базы компании.

Организационная структура ООО «Аскона-Век» построена по линейно-функциональному принципу. Оформленная по линейно-функцональному принципу организация ООО «Аскона-Век», сохранив жесткость и простоту линейных структур, приобрела высокопроизводительный, специализированный управленческий потенциал. Освобождение линейных подразделений от решения общеорганизационных управленческих задач позволило резко увеличить масштабы их деятельности и реализовать тем самым полученный от этого положительный эффект. Выполнение управленческих функций на базе их разграничения и специализации менеджмента обеспечило рост качества управления всей организацией, повышение эффективности контроля за линейными подразделениями и достижение общеорганизационных ориентиров.

Передача текущего управления руководителям линейных подразделений и функциональное разделение управленческой деятельности организации в целом позволяют высшему руководству сосредоточиться на решении стратегических проблем развития предприятия, обеспечить его наиболее рациональное взаимодействие с внешней средой. Впервые организационная структура приобретает некоторый стратегический потенциал, а менеджмент - условия его реализации.

Основной вид деятельности – производство и реализация матрацев и кроватей. Номенклатура производимых матрацев достигает пятидесяти трех видов, и около двадцати пяти видов кроватей. Возможно также изготовление матрацев и кроватей по индивидуальным заказам любых размеров. Ежегодно разрабатывается новая коллекция матрацев. Производственная мощность предприятия ООО «Аскона-Век» достигает триста восемнадцать тысяч матрацев в год. Компания обладает полным производственным циклом от производства пружин до стежки покрытия. В настоящее время матрацы производятся по мировым технологиям на современном оборудовании лидирующих компаний Европы и США.

## 1.2 Анализ имущественного положения

Основная задача анализа имущественного положения — дать оценку динамики и структуры активов, и в первую очередь, основных средств предприятия, которые в значительной мере определяют производственный потенциал предприятия[[1]](#footnote-1). Для проведения оценки имущественного положения предприятия нам необходимо, в первую очередь, проанализировать актив баланса. В таблице 1.4 представлены показатели, полученные непосредственно из баланса Аскона-Века или рассчитаны на основе данных, имеющихся в этой форме.

Таблица 1.4 - Активы ООО «Аскона-Век», тыс.руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 г. | Доля, % | 2008 г. | Доля, % | Отклонение | |
| абс. | отн., % |
| Активы (стр.300 ф.№1) | 17 355 910 | 100 | 18 867 625 | 100 | 1 511 715 | 108,71 |
| Внеоборотные активы (стр.190 ф.№1) | 14 374 615 | 83 | 14 953 966 | 79 | 579 351 | 104,03 |
| Оборотные активы (стр.290 ф.№1) | 2 981 295 | 17 | 3 913 659 | 21 | 932 364 | 131,27 |
| Чистые активы = Активы – Обязательства  стр. (300-220)-(590+690-640) ф.№1 | 13 219 944 |  | 13 925 240 |  | 705 296 | 105,34 |

Общая стоимость активов ООО «Аскона-Век» в 2008 г. составила 18 867 625 тыс.руб. что на 8,71% выше по сравнению с 2007 г. (см. таблицу 1.4) Прослеживается тенденция к снижению удельного веса внеоборотных активов в сумме активов (с 83% до79%) и рост доли оборотных активов (с 17% до 21%). Произошли изменения и в структуре активов: доля оборотных активов выросла, а внеоборотных сократилась. Также наблюдает рост стоимости чистых активов компании на 705 296 тыс.руб. или 5,34% по сравнению с 2007 г.

Рисунок 1.7. Структура активов ООО «Аскона-Век»

На основе информации, которая представлена в балансе и форме № 5 «Приложения к балансу», рассчитываются следующие показатели[[2]](#footnote-2):

— *доля активной части основных средств*, показывающая, какую часть основных средств составляют активы, непосредственно участвующие в производственном процессе, к числу которых, как правило, относятся рабочие машины, оборудование и транспортные средства. Показатель рассчитывается как отношение среднегодовой стоимости активной части основных средств (ф.5 стр.363,364) к среднегодовой стоимости всех основных средств (ф.1 стр.120) (таблица 1.5).

Таблица 1.5 - Анализ основных средств ООО «Аскона-Век»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 г. | 2008 г. | Абсол. | Отн., % |
| Стоимость ОС на начало года, тыс.руб. | 11 338 574 | 11 949 701 | 611 127 | 105,39 |
| Стоимость поступивших ОС, тыс.руб. | 1 058 654 | 112 568 | -946 086 | 10,63 |
| Стоимость выбывших ОС, тыс.руб. | 447 527 | 147 664 | -299 863 | 33,00 |
| Стоимость ОС на конец года, тыс.руб. | 11 949 701 | 11 914 605 | -35 096 | 99,71 |
| Стоимость активной части ОС, тыс.руб. | 8 043 344 | 8 181 759 | 138 416 | 101,72 |
| Доля активной части основных средств, % | 67,31 | 68,67 | 1,36 | 102,02 |
| Коэффициент изношенности ОС, % | 34,00 | 41,00 | 7,00 | 120,59 |
| Коэффициент обновления ОС, % | 8,86 | 0,94 | -7,91 | 10,66 |
| Коэффициент выбытия ОС, % | 3,75 | 1,24 | -2,51 | 33,09 |

Таким образом, в 2008 г. активы составляли 68,67% общей стоимости основных средств и выросли на 2.02% по сравнению с 2007 г., что является положительной тенденцией.

— *коэффициент износа основных средств*, отражающий долю самортизированной стоимости основных средств, что позволяет оценить их состояние с точки зрения изношенности. Как правило, коэффициент износа рассчитывается в процентах. Для расчета этого коэффициента необходимо сумму начисленной амортизации основных средств разделить на их первоначальную стоимость. Конечно, величина коэффициента износа непосредственно зависит от метода амортизации основных средств, установленного в учетной политике предприятия, и с этой точки зрения в случае применения нелинейных методов сумма начисленной амортизации не всегда точно отражает фактическую изношенность основных средств.

Согласно таблице (см. таблица 1.5) коэффициент изношенности ОС Аскона-Век в 2008 г. составил 41%, что выше уровня 2007 г. на 20,59%. В целом коэффициент изношенности ОС компании не превышает 70%, т.е. ОС используются эффективно и компания не несет дополнительных расходов на их содержание и ремонт что является положительным результатом.

— *коэффициент обновления*, который определяет долю стоимости новых, поступивших в отчетном периоде основных средств, рассчитывается как отношение поступивших основных средств за рассматриваемый период к стоимости основных средств на конец периода.

Согласно таблице (см. таблица 1.5) в 2008 г. произведено обновление 1% основных, что ниже уровня 2006 г. на 10,66%.

— *коэффициент выбытия*, показывающий, какая часть основных средств выбыла в отчетном периоде. Коэффициент определяется путем сопоставления стоимости выбывших основных средств за рассматриваемый период к стоимости основных средств на конец периода.

Согласно таблице (см. таблица 1.5) в 2008 г. выбыло 1,24% основных средств, что ниже уровня 2007 г. на 33,09%.

Рассмотренные выше показатели являются необходимым минимумом для проведения анализа имущественного положения предприятия, который может быть дополнен другими показателями в зависимости от целей проведения финансового анализа.

## 1.3 Оценка финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость выявляет степень зависимости предприятия от привлеченного заемного капитала и отражает возможность долгосрочной стабильной деятельности предприятия с позиции структуры используемого капитала. Основная задача анализа финансовой устойчивости — дать оценку степени независимости предприятия от заемных источников финансирования.

Для оценки финансовой устойчивости применяются методы оценки, в основе которых лежит:

а) расчет коэффициентов финансовой устойчивости;

б) анализ достаточности источников финансирования для формирования запасов.

**Метод расчета коэффициентов финансовой устойчивости**

К числу наиболее значимых показателей финансовой устойчивости относятся следующие показатели, основанные на сопоставлении данных, получаемых из пассива баланса (таблица 1.6).

Таблица 1.6 - Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Аскона-Век»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | способ расчета | 2007 г. | 2008 г. | Абс. |
| Коэффициент капитализации | стр.(590+690) / стр.490 | 0,37 | 0,44 | 0,06 |
| Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования | стр.(490+190) / стр.290 | -0,58 | -0,46 | 0,12 |
| Коэффициент финансовой независимости | стр.490 / стр.700 | 0,73 | 0,70 | -0,03 |
| Коэффициент финансовой устойчивости | стр.490 / стр.(590+290) | 2,86 | 2,72 | -0,14 |

1. *Коэффициент капитализации* (плечо финансового левриджа) показывает, какое количество заемных средств привлечено на один рубль собственного капитала предприятия, может рассчитываться на установленную дату или по средней за рассматриваемый период. Так как привлечение заемных средств генерирует финансовые риски, связанные с потерей финансовой устойчивости вплоть до банкротства предприятия, то считается целесообразным, чтобы величина этого коэффициента не превышала 1,5.

2. *Коэффициент финансовой независимости* (коэффициент концентрации собственно капитала) характеризует удельный вес собственных средств в общем объеме источников финансирования, т.е. фактически отражает общую финансовую независимость, рассчитывается на установленную дату. Зарубежная практика в определении оптимального уровня этого коэффициента различна: в Японии этот показатель доходит до 80 %, в США определяется на уровне 60 %, что связано с различными особенностями привлечения инвестиционного заемного капитала. Для российских условий желательный уровень коэффициента находится в интервале 0,4—0,6[[3]](#footnote-3).

3. *Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами* показывает, какая доля оборотных активов финансируется за счет собственного капитала, рассчитывается на установленную дату Несмотря на существенные отраслевые различия, считается, что нижняя граница доли собственных оборотных средств должна быть не менее 10 %. Оптимальной величиной считается величина коэффициента на уровне 0,5, обеспечивающая полную независимость предприятия в части формирования своих оборотных активов.

4. *Коэффициент финансовой устойчивости* показывает, какая доля актива финансируется за счет устойчивых, т.е. собственных и долговременных источников, рассчитывается на установленную дату или по средней.

Необходимо отметить, что в экономической литературе рассматривается множество других коэффициентов финансовой устойчивости, которые фактически являются иными комбинациями рассмотренных отчетных показателей пассива баланса и могут быть применены для различных аналитических целей.

Таким образом, коэффициент капитализации ООО «Аскона-Век» составляет 0,44 (<1), что говорит о финансовой устойчивости компании. Коэффициент финансовой независимости составляет 0,70, т.е. компания обладает достаточными собственными средствами. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2008 г. составляет 0,46 и снизился по отношению к 2007 г., т.е. компания стала более зависимой в формировании своих оборотных средств.

**Анализ достаточности источников финансирования для формирования запасов.** Кроме расчета коэффициентов финансовой устойчивости, в основе которых лежат данные пассива баланса, оценку финансовой устойчивости проводят с позиции оценки достаточности источников финансирования для формирования запасов. Под запасами и затратами предприятия, для целей настоящего анализа, понимают стоимость текущих активов, отражаемых в балансе по строке 210, в том числе: стоимость сырья, материалов, топлива, полуфабрикатов, незавершенного производства, готовой продукции, товаров.

Как известно, теоретически долгосрочные пассивы, т.е. собственный капитал и долгосрочные кредитные ресурсы, должны направляться преимущественно на создание внеобортных активов. В этом случае для обеспечения стабильной платежеспособности необходимо, чтобы оборотные средства покрывали краткосрочные пассивы. Это позволит проводить оценку финансовой устойчивости с позиции достаточности (наличия излишка или недостатка) источников средств для формирования запасов. Степень финансовой устойчивости определяется путем сравнения величины запасов и затрат и источников их формирования.

Возможны три основные ситуации[[4]](#footnote-4).

1. Предприятие имеет абсолютную финансовую устойчивость, т.е. не зависит от внешних кредиторов, что выражается в том, что его собственные оборотные средства (СОС) полностью покрывают запасы и затраты (ЗЗ):

СОСЗЗ.

2. Организация имеет нормальную финансовую устойчивость, т.е. собственные оборотные средства и краткосрочные источники финансирования, включая краткосрочный банковский кредит (КБК) и кредиторскую задолженность (КЗ), покрывают запасы и затраты:

СОС < 33  СОС+ КБК+КЗ.

З. Финансовое состояние неустойчиво, т.е. организация вынуждена привлекать дополнительные источники финансирования в виде просроченной кредиторской задолженности, получения средств от продажи внеоборотных активов и пр., если выполняется следующее соотношение:

ЗЗ >СОС+КБК+К3.

По данным баланса ООО «Аскона-Век» за 2008 г.:

СОС = 13 147 960 – 14 953 966 = - 1 806 006 тыс. руб.

ЗЗ = 664 827 тыс.руб.

Таким образом, СОС < ЗЗ и компания не имеет абсолютную финансовую устойчивость.

Проверим вторую ситуацию:

СОС+КБК+КЗ = -1 806 006 + 853 315 + 3 000 338 = 2 047 647 тыс.руб. > 664 827 тыс.руб., т.е. второе условие выполняется и можно сделать вывод, что компания имеет нормальную финансовую устойчивость.

## 1.4 Анализ ликвидности и платежеспособности компании

Поступательное развитие любой компании требует увеличения объема используемых производственных ресурсов, что, соответственно, определяет рост потребности в источниках финансирования этого увеличения. В связи с этим появляется необходимость в сопоставлении величины активов, которыми располагает предприятие, и имеющихся источников их финансирования. Поэтому основной задачей анализа ликвидности и платежеспособности является оценка способности предприятия своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам.

Под ликвидностью актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства без потери своей стоимости, а степень ликвидности определяется продолжительностью времени, в течение которого это превращение может быть осуществлено[[5]](#footnote-5).

Необходимо отметить, что существуют различия между понятием ликвидности актива и ликвидности баланса предприятия. Ликвидность баланса предполагает наличие такой структуры активов, которая обеспечивает своевременное покрытие обязательств предприятия за счет формирования отдельных групп активов сроки превращения которых в денежные средства соответствуют установленным срокам погашения задолженностей. Первым признаком ликвидности служит формальное превышение оборотных активов над краткосрочными пассивами.

Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения, основными признаками платежеспособности являются[[6]](#footnote-6):

— наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;

— отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Понятия ликвидности и платежеспособности не тождественны друг другу. Это связано, например, с тем, что при расчете показателей ликвидности в состав оборотных активов могут быть включены неликвидные товары и материалы; несписанная с баланса дебиторская задолженность, срок погашения которой уже истек; расходы будущих периодов, реализовать которые невозможно, и пр. Для внешнего аналитика выделить эти позиции не представляется возможным.

В настоящее время применяются различные методы оценки платежеспособности организации, основой которых является[[7]](#footnote-7):

а) поэлементное сравнение отдельных групп пассива и актива;

б) расчет коэффициентов ликвидности и платежеспособности.

**Метод поэлементного сравнения активов и пассивов.** Для проведения поэлементного сравнения все виды активов делятся на четыре группы в зависимости от степени их ликвидности и располагаются в порядке убывания ликвидности; соответственно, в составе обязательств (пассивов) также выделяются четыре группы в зависимости от срочности погашения обязательств и располагаются в порядке возрастания этих сроков.

В результате, в составе активов выделяются следующие группы:

*группа А1* (стр. 250 + стр. 260) — наиболее ликвидные активы, которые могут быть использованы практически немедленно:

на начало периода: А1 = 0 +10 002 = 10 002тыс.руб.

на конец периода: А2 = 0 + 452 154 = 452 154 тыс.руб.;

*группа А2* (стр. 240) — быстрореализуемые активы, ликвидность которых высока:

на начало периода А2 = 2 141 539 тыс.руб.

на конец периода А2 = 2 693 276 тыс.руб.;

*группа А3* (стр.210+стр.220+стр.230+стр.270) — медленнореализуемые активы:

на начало периода А3 = 772 561 + 54673 + 24 + 2 496 = 829 754тыс.руб.

на конец периода А3 = 664 827 + 72680 + 6 + 30 716 = 768 229тыс.руб.;

*группа А4* (стр. 190) — труднореализуемые активы:

на начало периода А4 = 14 374 615 тыс.руб.

на конец периода А4 = 14 953 966тыс.руб.

Баланс актива:

на начало периода: А1 + А2 + А3 + А4 = 10 002 + 2 141 539 +

829 754 + 14 374 615 = 17 355 910 тыс.руб.

на конец периода: А1 + А2 + А3 + А4 = 452 154 + 2 693 276 +

768 229 + 14 953 966 = 18 867 625 тыс. руб.

В пассиве формируются следующие группы:

*группа П1(*стр. 620*)* — наиболее срочные пассивы:

на начало периода П1 = 2 139 092 тыс.руб.

на конец периода П2 = 3 000 338 тыс.руб.;

*группа П2* (стр.610+стр.630+стр.660) — краткосрочные пассивы:

на начало периода П2 = 500074 + 0 + 0 = 500 074 тыс.руб.

на конец периода П2 = 853315 + 164 + 0 =853479 тыс.руб.;

*группа ПЗ* (стр.590+стр.640+стр.650) — долгосрочные пассивы (со сроком исполнения более 12 месяцев):

на начало периода П3 = 1 442 127 + 640 492 + 0 = 2 082 619 тыс. руб.

на конец периода П3 = 925 854 + 849 960 + 90 034 = 1 865 848 тыс.руб.;

*группа П4 (стр.490)*  — постоянные пассивы:

на начало периода П4 = 12 634 125 тыс.руб.

на конец периода П4 = 13 147 960 тыс.руб.

Баланс пассива:

на начало периода П1 + П2+ П3 + П4 = 2 139 092 + 500 074 + 2 082 619

+ 12 634 125 = 17 355 910 тыс.руб.

на конец периода П1 + П2+ П3 + П4 = 3 000 338 + 853 479 + 1 865 848 +

13 147 960 = 18 867 625 тыс.руб.

Для определения ликвидности баланса необходимо сопоставить между собой величины каждой из сформированных групп (таблица 1.7).

Таблица 1.7 - Анализ ликвидности ООО «Аскона-Век»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | на начало года | на конец года | ПАССИВ | на начало года | на конец года | платежный излишек или недостаток | |
| на начало года  гр.2-гр.5 | на конец года  гр.3-гр.6 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| А1 | 10002 | 452154 | П1 | 2139092 | 3000338 | -2129090 | -2548184 |
| А2 | 2141539 | 2693276 | П2 | 500074 | 853479 | 1641465 | 1839797 |
| А3 | 829754 | 768229 | П3 | 2082619 | 1865848 | -1252865 | -1097619 |
| А4 | 14374615 | 14953966 | П4 | 12634125 | 13147960 | 1740490 | 1806006 |
| **БАЛАНС** | **17355910** | **18867625** |  | **17355910** | **18867625** |  |  |

Согласно таблице (см. таблица 1.7) сопоставление итогов групп по активу и пассиву имеет следующий вид: А1< П1; А2>П2; A3<ПЗ; А4>П4, т.е. ликвидность компании не является абсолютной.

**Метод расчета коэффициентов ликвидности и платежеспособности.** К числу наиболее существенных показателей ликвидности относятся следующие показатели (таблица 1.8)[[8]](#footnote-8).

*Коэффициент абсолютной ликвидности* показывает степень обеспеченности текущих обязательств денежными средствами их эквивалентами на определенную дату. В условиях России оптимальным считается уровень 0,2—0,7 (с учетом отраслевой принадлежности предприятия).

Таблица 1.8 - Коэффициенты ликвидности и платежеспособности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | способ расчета | 2007 г. | 2008 г. | Абс. |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | стр.(250+260) / стр.(610+620+630+660) | 0,00 | 0,12 | 0,11 |
| Коэффициент срочной ликвидности | стр. (250+260+240) / стр.(610+620+630+660) | 0,82 | 0,82 | 0,00 |
| Коэффициент текущей ликвидности Ктл | стр.290 / стр.(610+620+630+660) | 1,13 | 1,02 | -0,11 |
| Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности | стр.240 / стр.620 | 1,00 | 0,90 | -0,10 |
| Доля оборотных средств в активах | стр.290 / стр.(190+290) | 0,17 | 0,21 | 0,04 |

*Коэффициент срочной ликвидности* показывает степень обеспеченности текущих обязательств наиболее ликвидными активами на определенную дату. По международным стандартам коэффициент должен быть выше 1, по российским — выше уровня 0,7— 0,8.

*Коэффициент текущей ликвидности* (Ктл) показывает степень обеспеченности текущих обязательств всеми имеющимися у предприятия оборотными активами. По общепринятым стандартам Ктл должен быть в интервале от 1 до 2—3. Нижняя граница интервала (1) показывает, что предприятие обеспечено средствами, достаточными для погашения краткосрочных обязательств. Оптимальная верхняя граница коэффициента установлена в интервале 2—З, ее превышение (Ктл > 3) говорит о нерациональной структуре капитала — отвлечении капитала на формирование излишнего объемах оборотных средств.

Коэффициенты абсолютной, срочной и текущей ликвидности могут быть рассчитаны по средним значениям за период или на установленную дату.

*Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности* может рассчитываться в среднем и на установленную дату Оптимальное значение коэффициента зависит непосредственно от типа кредитной политики, которую проводит предприятие в отношении управления дебиторской задолженностью. В случае, когда предприятие осуществляет умеренную кредитную политику, величина коэффициента должна быть близка к 1, что достигается путем реализации политики согласования сроков расчетов с поставщиками и покупателями.

*Доля оборотных средств в активах*, оптимальное значение которой зависит непосредственно от отраслевой принадлежности, но в рамках допустимых возможностей она должна быть максимальной.

Следует подчеркнуть, что для предприятия важны не столько сами значения перечисленных коэффициентов, сколько их динамика, отражающая тенденции в обеспеченности предприятия средствами для своевременных расчетов.

Таким образом, коэффициент абсолютной ликвидности ООО «Аскона-Век» < 0.2-0.7, т.е. степень обеспеченности текущих обязательств денежными средствами их эквивалентами недостаточна, но по сравнению с 2007 г. в 2008 г. наблюдается рост данного коэффициент что является положительной тенденцией. Коэффициент срочной ликвидности на протяжении последних двух лет стабилен и составляет 0,82, компания достаточно обеспечена текущими обязательствами по наиболее ликвидным активам. Коэффициент текущей ликвидности в 2008 году снизился относительно 2007 г., но его значение больше единицы, т.е. компания обеспечена средствами, достаточными для погашения краткосрочных обязательств. Коэффициент собственной кредиторской и дебиторской задолженности в 2008 г. снизился по сравнению с 2007 г. и составил 0,9, т.е. наблюдается ухудшения в кредитной политики компании. Доля оборотных средств в активах составила 0,21 и по отношению к 2007 г. наблюдается ее рост, что является положительным результатом.

Ввиду того, что коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2 и коэффициент обеспеченности собственными средствами менее 0,1 структура баланса предприятия признается неудовлетворительной, а предприятие - неплатежеспособным. В этом случае для проверки реальной возможности восстановить компанией свою платежеспособность, необходимо рассчитать коэффициент восстановления платежеспособности сроком на 6 месяцев по следующей формуле:

Квост = (коэффициент текущей ликвидности на начало периода + 6/(отчетный период в месяцах)х(коэффициент текущей ликвидности в конце периода -коэффициент текущей ликвидности на начало периода) / 2

Квост = 1,13+6/12\*(1,02-1,13)/2=1,10

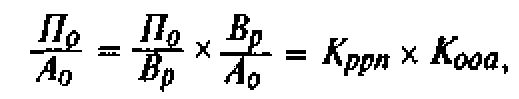
Так как Квост>1, то у компании есть реальная возможность восстановить свою платежеспособность и решение о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным может быть отложено на срок до 6 месяцев.

## 1.5 Оценка деловой активности

Главным критерием хозяйственной деятельности предприятия является эффективность его работы, одной из сторон которой является деловая активность. В финансовом аспекте деловая активность рассматривается, прежде всего, как скорость оборота ресурсов и характеризуется системой коэффициентов, показывающих насколько быстро оборачиваются активы и капитал. Поэтому основная задача анализа деловой активности — дать оценку уровня и динамики оборачиваемости различных видов ресурсов[[9]](#footnote-9).

Оборачиваемость ресурсов предприятия непосредственно зависит от действия внешних и внутренних факторов хозяйственной деятельности. К числу внешних факторов следует отнести отраслевую принадлежность, сферу деятельности и ее масштаб и пр. Среди внутренних факторов наибольшую роль играют особенности финансовой политики предприятия в части управления товарно-материальными запасами и объемами дебиторской задолженности, ценовая и маркетинговая политика предприятия при реализации продукции, политика привлечения заемных средств и пр.

Результатом ускорения оборачиваемости активов является пропорциональное возрастание величины операционной прибыли, что вытекает из модели Дюпона, выявляющей эту зависимость. Рассмотрим, от каких факторов зависит рентабельность операционных активов, которая равна отношению операционной прибыли (По) к стоимости операционных активов (А0)[[10]](#footnote-10)

 (1.1)

где По — сумма операционной прибыли;

Ао — стоимость операционных активов;

Вр — выручка от реализации продукции;

Кррn— коэффициент рентабельности реализованной продукции;

Кооа — коэффициент оборачиваемости операционных активов.

Анализ представленных соотношений показывает, что:

— рентабельность операционных активов зависит от величины прибыли, получаемой при реализации продукции, и от оборачиваемости этих активов;

— при неизменном коэффициенте рентабельности реализованной продукции (Кррn) увеличение значения коэффициента оборачиваемости операционных активов (Кооа) приводит к пропорциональному росту текущей (операционной) прибыли. В этой связи у предприятия появляется возможность выбора приоритетного направления увеличения прибыли: за счет роста рентабельности или ускорения оборачиваемости активов.

Для оценки оборачиваемости могут рассчитываться две основные группы показателей[[11]](#footnote-11):

1 группа — показатели, характеризующие скорость оборота, т.е. количество оборотов, которое делает за анализируемый период капитал предприятия и его составляющие;

2 группа — показатели, характеризующие период оборота, т.е. средний срок, за который ресурсы предприятия возвращаются в хозяйственный оборот

Таблица 1.9 - Показатели деловой активности ООО «Аскона-Век»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | способ расчета | 2007 г. | 2008 г. | Абс. |
| Коэффициент оборачиваемости активов | стр.010 ф.2 / стр.(190+290) ф.1 | 0,78 | 0,61 | 0,78 |
| Коэффициент фондоотдачи | стр.010 ф.2 / стр.120 ф.1 | 1,14 | 0,97 | 0,85 |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных активов | стр.010 ф.2 / стр.290 ф.1 | 4,56 | 2,94 | 0,65 |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | стр.010 ф.2 / стр. 620 ф.1 | 6,36 | 3,84 | 0,60 |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | стр.010 ф.2 / стр.(230+240) ф.1 | 6,35 | 4,28 | 0,67 |
| Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | стр.010 ф.2 / стр.490 ф.1 | 1,08 | 0,88 | 0,81 |

В основе расчета основных показателей, характеризующих скорость оборота, лежит выявление отношения нетто-выручки от реализации продукции к средним показателям соответствующих ресурсов. Выручка от реализации продукции определяется из строки 010 формы 2 «Отчет о прибылях и убытках». Так как в форме №2 выручка отражается за установленный период времени (квартал, полугодие, год), то для расчета показателей оборачиваемости применяются средние (среднехронологические) показатели исходных величин за соответствующий период.

Таким образом, коэффициент оборачиваемости активов Аскона-Век составил в 2008 г. 0,61 и снизился по сравнению с 2007 г., что говорит о снижении эффективности использования активов компании. Фондоотдача в 2008 г. составила 0,97, что ниже уровня 2007 г., т.е. оборот основных средств снизился. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств составил 2,94, т.е. оборот оборотных активов снизился по сравнению с 2007 г. Коэффициент оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности составили 4,28 и 3,84 соответственно, и снизились по сравнению с 2007 г., следовательно скорость оборота по данным задолженностям снизилась. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала составляет 0,88, что ниже уровня 2007 г., т.е. оборот собственного капитала снизился.

Таким образом, анализ финансового состояния ООО «Аскона-Век» показал, что капитал предприятия в основном сформирован за счет собственных средств, доля которых увеличилась, что говорит о росте финансовой независимости предприятия. В структуре активов предприятия значительно увеличилась доля оборотных средств, что само по себе неплохо, так как в результате этого ускоряется оборачиваемость совокупного капитала. Однако в основном этот прирост вызван увеличением стоимости производственных запасов и ростом дебиторской задолженности.

Характеризуя состояние и качество активов, необходимо отметить, что степень изношенности основных фондов ниже, чем в среднем по отрасли, в связи с тем, что данное предприятие более интенсивно обновляет основной капитал, оборотные средства используются эффективно и компания не несет дополнительных расходов на их содержание и ремонт

За анализируемый период сумма собственного оборотного капитала увеличилась, но его доля в формировании текущих активов уменьшилась, а доля заемного капитала соответственно возросла. Уменьшился и процент обеспеченности материальных оборотных активов собственным капиталом, что свидетельствует об усилении финансовой зависимости предприятия от внешних кредиторов. По этой причине к концу отчетного периода снизился уровень коэффициентов ликвидности и приблизился к нижней границе нормативного значения. Однако коэффициент утраты платежеспособности больше единицы, а это значит, что в течение ближайших трех месяцев уровень коэффициента текущей ликвидности не окажется ниже нормативного.

Все сказанное выше позволяет сделать вывод, что финансовое состояние анализируемого предприятия является довольно устойчивым и стабильным. Следовательно, акционеры, деловые партнеры и инвесторы предприятия могут не сомневаться в его платежеспособности. Предприятие умеет зарабатывать прибыль, обеспечивать достаточно высокие дивиденды своим акционерам, своевременно возвращать кредиты и оплачивать по ним проценты, потери ресурсов в сложившейся ситуации очень малый.

Вместе с тем, как показывают результаты проведенного анализа, предприятие располагает еще достаточными резервами для существенного улучшения своего финансового состояния. Для этого ему следует более полно использовать производственную мощность предприятия, сократив простои машин, оборудования, рабочей силы, материальных и финансовых ресурсов; более оперативно реагировать на конъюнктуру рынка, изменяя в соответствии с его требованиями ассортимент продукции и ценовую политику; ускорить оборачиваемость капитала за счет сокращения сверхнормативных запасов и периода инкасации дебиторской задолженности. Все это, позволит увеличить прибыль, пополнить собственный оборотный капитал и достичь более оптимальной финансовой структуры баланса.

# II. Научно-исследовательский раздел

## 2.1 Основные виды, методы и способы анализа финансово-экономической деятельности

Финансово-экономический анализ представляет собой систему специальных знаний, связанную:

а) с исследованием экономических процессов, складывающихся под воздействием объективных законов и факторов субъективного характера;

б) с научным обоснованием бизнес-планов и объективной оценкой их выполнения;

в) с выявлением положительных и отрицательных факторов и количественным измерением их действия;

г) с раскрытием тенденций и пропорций развития предприятия, определением неиспользованных внутрихозяйственных резервов;

д) с обобщением передового опыта, принятием оптимальных управленческих решений.

Предметом финансово-экономического анализа является финансово-экономическая информация, отражающая производственно-хозяйственная деятельность предприятий.

Финансово-экономический анализ проводится с целью обеспечения наиболее эффективного использования производственного потенциала предприятий и достижения на этой основе их финансовой устойчивости и конкурентоспособности, а также создания условий для удовлетворения материальных и других социально-экономических потребностей работников (акционеров).

Исходя из целей, вытекают решаемые с помощью аналитических процедур задачи:

• обеспечение научной обоснованности бизнес-планов и экономических норматив

• объективное исследование выполнения бизнес-планов и соблюдения нормативов;

• определение эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов предприятия;

• контроль за осуществлением требований коммерческого расчета;

• выявление и измерение внутрипроизводственных резервов;

• оценка управленческих решений.

Задачи финансово-экономического анализа в свою очередь предопределяют его содержание[[12]](#footnote-12):

- исследование технико-экономических процессов в их взаимосвязи;

- научное обоснование вырабатываемого ассортимента продукции, объемов производства (работ, услуг), степени использования производственных мощностей и уровня необходимых затрат;

- оценка фактических показателей работы и величины отклонений их от базисных с идентификацией производственно-технического и финансово-экономического положения предприятия;

- выявление положительных и отрицательных тенденций развития (в том числе использования производственных ресурсов), их количественная оценка;

- определение перспектив развития с учетом выявленных резервов;

- обеспечение руководителей соответствующих уровней и структур необходимой информацией для принятия оптимальных управленческих решений.

Финансово-экономический анализ предполагает оценку хозяйственных процессов, диагностику и прогнозирование развития. Оценкакак аналитическая процедура связана с выявлением размера и динамики отклонений определенных показателей, отражающих экономическое состояние предприятия от базисных. Диагностика,или факторный анализ, применяется для выявления влияния различных факторов на результирующий показатель.Применение диагностики в ЭА включает в себя несколько последовательных процедур:

• определение системы показателей, описывающих объект исследования;

• установление соподчиненности показателей;

• выделение групп соподчиненных факторов;

• выделение в группе факторов основных и второстепенных;

• установление формы взаимосвязи между показателями;

• выбор приемов и способов изучения взаимосвязи;

• количественное измерение влияния факторов на совокупный показатель.

Прогнозированиев экономическом анализе связано с опережающим определением показателей финансово-экономической деятельности предприятий. На основе прогнозирования появляется возможность перехода от политики выживания к стратегии роста, базирующейся на упреждающем поведении в окружающем бизнес-пространстве и приобретении дополнительного конкурентного преимущества.

Методв широком понимании - это способ подхода к изучению исследуемого объекта.

Под методом экономического анализа понимается диалектический подход и способы изучения, измерения и обобщения влияния факторов на результаты деятельности организации. Если предмет финансово-экономического анализа характеризует «что» изучается, то метод - «как» это делается.

Финансово-экономический анализ может производиться по различным направлениям деятельности предприятия, отрасли, территории, государства, международных связей.

Эффективность финансово-экономического анализа во многом зависит от методикиего проведения, под которой понимается совокупность правил, приемов и способов проведения аналитических исследований хозяйственной деятельности. Если методологию (учение о научном методе познания) финансово-экономического анализа можно представить как стратегию исследования процессов и явлений, то методика - это тактика их изучения и оценки. Методика исследования того или иного явления (процесса) всегда конкретна. Так, есть свои особенности в подходах (методике) изучения текущего состояния объекта, определения влияния факторов на конечные результаты, оценке резервов роста эффективности производства, обоснования бизнес-планов и т.д.

Методика предусматривает следующие этапы исследований[[13]](#footnote-13):

- определение цели и задач финансово-экономического анализа, а также потребителей аналитической информации;

- выбор системы показателей для исследования и моделирования их взаимосвязи;

- выбор способов исследования, технических средств и приемов;

- подготовка источников информации для проведения анализа;

- собственно анализ;

- интерпретация результатов исследования.

Используя различные признаки классификации, выделяются следующие видыфинансово-экономического анализа:

- *по субъектам (пользователям, потребителям) анализа*:

а) внешний;

б) внутренний;

- *по объектам управления*:

а) технико-экономический;

б) финансово-экономический (финансовый);

г) маркетинговый;

д) аудиторский (бухгалтерский);

е) социально-экономический;

ж) экономико-статистический;

з) экономико-экологический;

- *по методам изучения объектов*:

а) сравнительный;

б) факторный;

в) маркетинговый;

г) стохастический;

д) функционально-стоимостной;

е) инвестиционный;

- *по признаку времени:*

а) ретроспективный (итоговый);

б) оперативный (текущий);

в) перспективный (прогнозный);

г) эпизодический;

д) систематический.

- *по охвату изучаемых явлений:*

а) тематический (выборочный);

б) комплексный (сплошной или локальный).

Каждый из этих видов экономического анализа имеет свои задачи, содержание и особенности осуществления.

Наиболее объемным и важным для деятельности предприятий является комплексный экономический анализ(КЭА). Он охватывает основные показатели изучаемого объекта, которые могут быть синтетическими (общими) и/или аналитическими (частными).

Система показателейдолжна удовлетворять ряду требований*:*

а) необходимая широта охвата показателями всех сторон изучаемого явления;

б) взаимосвязь показателей системы;

в) логическое развертывание (редукция) одних показателей из других.

Система показателей формируются, как правило, под воздействием определенных внутренних и внешних факторов.

Изменение результативных показателей может происходить под воздействием ряда факторов. По отношению к анализируемому показателю их можно подразделить на:

а) первичные, вторичные и т.д. (первого, второго, третьего уровня);

б) зависящие и не зависящие от предприятия;

в) основные (определяющие) и второстепенные;

г) поддающиеся и неподдающиеся количественной оценке;

д) постоянные и временные;

е) экстенсивные (количественные) и интенсивные (качественные);

ж) положительного и отрицательного воздействия;

з) производственные и внепроизводственные.

Различают пять видов производственных факторов:

1) производственно-экономические (отражают состояние материальных, трудовых и финансовых ресурсов);

2) технико-экономические (отражают уровень механизации и автоматизации производственных процессов, показатели внедрения достижений науки и техники, передовой технологии, организации труда и производства);

3) социально-экономические (характеризуют параметры, определяющие социальную активность работников);

4) социально-психологические (отражают показатели психологической комфортности в трудовом коллективе);

5) физиологические (связаны с санитарно-гигиеническими, эстетическими и другими параметрами, влияющими на физическое состояние человека).

Совокупность факторных и результативных признаков, связанных одной причинно-следственной связью, называется факторной системой. Математическая формула, выражающая связь между результативным (у) и факторными признаками (х1, х2, х3., хm) называется моделью факторной системы и имеет вид: у = f(х1, х2,., хm). Модели могут иметь различную математическую форму. При этом учитывается, какая связь существует между исследуемыми факторами - детерминированная (неслучайная) или стохастическая (вероятностная).

Способы применения финансового анализа можно условно подразделить на две группы: традиционные и математические.

К первой группе относятся: использование абсолютных, относительных и средних величин; прием сравнения, сводки и группировки, прием цепных подстановок.

Прием сравнения заключается в составлении финансовых показателей отчетного периода с их плановыми значениями и с показателями предшествующего периода.

Прием сводки и группировки заключается в объединении информационных материалов в аналитические таблицы.

Прием цепных подстановок применяется для расчетов величины влияния факторов в общем комплексе их воздействия на уровень совокупного финансового показателя. Сущность приёмов ценных подстановок состоит в том, что, последовательно заменяя каждый отчётный показатель базисным, все остальные показатели рассматриваются при этом как неизменные. Такая замена позволяет определить степень влияния каждого фактора на совокупный финансовый показатель.

Основные методы анализа финансовой отчётности: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый, метод финансовых коэффициентов, сравнительный анализ, факторный анализ[[14]](#footnote-14).

Горизонтальный (временный) анализ – сравнение каждой позиции с предыдущим периодом.

Вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчётности на результат в целом.

Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчётности с рядом предшествующих периодов и определение тренда. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется перспективный анализ.

Анализ относительных показателей (коэффициентов) - расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязи показателей.

Сравнительный анализ - это и внутрихозяйственный анализ сводных показателей подразделений, цехов, дочерних фирм и т. п., и межхозяйственный анализ предприятия в сравнении с данными конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Факторный анализ - анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных и стохастических приёмов исследования.

Факторный анализ может быть как прямым, так и обратным, т. е. синтез - соединение отдельных элементов в общий результативный показатель.

Многие математические методы: корреляционный анализ, регрессионный анализ, и др., вошли в круг аналитических разработок значительно позже.

Методы экономической кибернетики и оптимального программирования, экономические методы, методы исследования операций и теории принятия решения, безусловно, могут найти непосредственное применение в рамках финансового анализа.

Все вышеперечисленные методы анализа относятся к формализованным методам анализа. Однако существуют и неформализованные методы: экспертных оценок, сценариев, психологические, морфологические и т. п., они основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне.

В настоящее время практически невозможно обособить приемы и методы какой- либо науки как присущие исключительно ей. Так и в финансовом анализе применяются различные методы и приёмы, ранее не используемые в нем.

Основная цель анализа финансового состояния — это не только оценка текущего состояние предприятия, но и отслеживание тех или иных тенденций в изменении основных финансовых показателей, выявление слабых позиций, проведение целенаправленной работы на улучшение этих показателей.

При исследовании применяются основные статистические методы: группировок, средних и относительных величин, графический, индексный, а также метод сопоставления.

Главная цель анализа финансового состояния — проследить динамику и структуру изменений финансового состояния предприятия посредством оценки изменения основных финансовых показателей.

При этом используются следующие методы статистического исследования:

* построение динамических рядов, как фактических показателей, так и в сопоставимых (относительных) показателях;
* расчет показателей динамических рядов;
* построение трендовых и регрессионных моделей;
* расчет индексов.

Главенствующее место при анализе финансового состояния занимает:

1) изучение структуры того или иного показателя;

2) характеристика динамики показателя;

3) оценка и исследование факторов, влияющих на изменения основных показателей, их состав и динамику изменения.

В последнее время, в связи с повсеместным внедрением вычислительной техники процесс анализа финансового положения коммерческого предприятия значительно упростился. Любой грамотный экономист использует стандартные электронные таблицы и в состоянии написать программы расчета финансовых показателей и тем самым избавить себя от монотонной расчетной части и сосредоточится непосредственно на анализе и прогнозе.

В ходе анализа для характеристики различных аспектов финансового состояния применяются как абсолютные показатели, так и финансовые коэффициенты, представляющие собой относительные показатели финансового состояния. Последние рассчитываются в виде отношений абсолютных показателей финансового состояния или их линейных комбинаций.

Коэффициенты распределения применяются в тех случаях, когда требуется определить, какую часть тот или иной абсолютный показатель финансового состояния составляет от итога включающей его группы абсолютных показателей.

Коэффициенты распределения и их изменения за отчетный период, как будет показано ниже, играют большую роль в ходе предварительного ознакомления с финансовым состоянием по сравнительному аналитическому балансу-нетто.

Коэффициенты координации используются для выражения отношений разных по существу абсолютных показателей финансового состояния или их линейных комбинаций, имеющих различный экономический смысл.

Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значении с базисными величинами, а также в изучении их динамики за отчетный период и за ряд лет. В качестве базисных величин используются усредненные по временному ряду значения показателей данного предприятия, относящиеся к прошлым благоприятным с точки зрения финансового состояния периодам, среднеотраслевые значения показателей, значения показателей, рассчитанные по данным отчетности наиболее удачливого конкурента. Кроме того, в качестве базы сравнения могут служить теоретически обоснованные или полученные в результате экспертных опросов величины, характеризующие оптимальные или критические с точки зрения устойчивости финансового состояния значения относительных показателей. Такие величины фактически выполняют роль нормативов для финансовых коэффициентов, хотя методики их расчета в зависимости, например, от отрасли производства пока не создано, поскольку в настоящее время не устоялся и поэтому лишен полноценной системной упорядоченности набор относительных показателей, применяемых для анализа финансового состояния предприятия. Зачастую предлагается избыточное количество показателей. Для точной и полной характеристики финансового состояния предприятия и тенденций его изменения достаточно сравнительно небольшого количества финансовых коэффициентов. Важно лишь, чтобы каждый из этих показателей отражал наиболее существенные стороны финансового состояния.

Практика финансово-экономического анализа уже выработала основные правила чтения (методику анализа) финансовых отчетов. Среди них можно выделить 6 основных методов: горизонтальный (временной) анализ - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом; вертикальный (структурный) анализ - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом; трендовый анализ - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ; анализ относительных показателей (коэффициентов) - расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей; сравнительный (пространственный) анализ - это как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными; факторный анализ - анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), когда дробят на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

## 2.2 Информационная база экономического анализа

При изучении литературы касательно вопроса об источниках информации для проведения финансово-экономического анализа мною были поставлены следующие задачи:

1) Определить, какие документы являются основными источниками для проведения финансово-экономического анализа;

2) Охарактеризовать данные документы, их преимущества и недостатки;

3) Определить основные требования к источникам информации финансово-экономического анализа.

Результативность управления предприятием в значительной степени определяется уровнем его организации и качеством информационного обеспечения.

Особое значение в качестве информационной основы финансового анализа имеют бухгалтерские данные, а отчетность становится основным средством коммуникации, обеспечивающим достоверное представление информации о финансовом состоянии предприятия. Причин тому несколько, основная из них состоит в изменении форм собственности. Этот процесс, наиболее динамично развивающийся в сфере обращения, вполне естественно привел к разрушению многих вертикальных связей и последовавшей за этим информационной обособленности предприятий.

Основными, наиболее доступными и компактными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат формы финансовой отчетности №1,2,3, а если анализ проводят внутренние пользователи, то еще и данные текущего бухгалтерского учета. В состав квартальной отчетности входят: баланс предприятия, (форма №1) и отчет о финансовых результатах и их использовании (форма №2). Годовая финансовая отчетность включает три типовые формы: форма №1, форма №2, форма №3 - отчет о финансово-имущественном состоянии предприятия и пояснительную записку. Эти формы составляются путем подсчета, группировки и специализированной обработки данных текущего бухгалтерского учета и являются завершающей его стадией[[15]](#footnote-15).

Основным источником информации для финансового анализа служит бухгалтерский баланс предприятия (Форма №1 годовой и квартальной отчетности), дающий своеобразный “моментальный снимок” финансового состояния на начало и конец отчетного периода. Его значение в данном отношении настолько велико, что анализ финансового состояния нередко называют анализом баланса. Хотя углубленный анализ финансового состояния всегда предполагал использование и других форм годового отчета, а также данных бухгалтерского учета, бухгалтерский баланс играет определяющую роль.

Логика и характер задач анализа финансового состояния тесно взаимосвязаны с формой и структурой бухгалтерского баланса, составом разделов и статей его актива и пассива. Однако это не означает, конечно, что форма баланса определяет логику и задачи анализа. Бухгалтерский баланс обобщенно отражает хозяйственные средства предприятия в денежной оценке на определенную дату, сгруппированные по их составу и источникам образования. Поэтому бухгалтерский баланс, в сущности, является практически используемой системной моделью, обобщенно отражающей кругооборот средств предприятия и финансовые отношения, в которые вступает предприятие в ходе этого кругооборота.

Источником данных для анализа финансовых результатов является отчет о финансовых результатах и их использовании (Форма № 2 годовой и квартальной отчетности).

Чем удобны такие источники информации для финансового анализа?

В первую очередь тем, что можно не подготавливая данные для анализа уже на основании баланса предприятия (Форма №1) и (Форма №2 ) сделать сравнительный экспресс анализ показателей отчетности предприятия за предыдущие периоды.

Во-вторых: с появлением специальных автоматизированных бухгалтерских программ для анализа финансового состояния предприятия, удобно сразу после составления форм отчетности не выходя из программы произвести на основании готовых форм бухгалтерской отчетности с помощью встроенного блока финансового анализа простейший экспресс анализ предприятия.

Финансовый анализ, основывающийся на данных только бухгалтерской отчетности, приобретает характер внешнего анализа, т.е. анализа, проводимого за пределами предприятия его заинтересованными контрагентами, собственниками или государственными органами. Этот анализ на основе только отчетных данных, которые содержат лишь весьма ограниченную часть информации о деятельности предприятия, не позволяет раскрыть всех секретов успеха или неудач фирмы, однако внешним пользователям отчетности становится возможным достаточно объективно оценивать финансовое состояние предприятия, его деловую активность и рентабельность, не используя информацию, являющуюся коммерческой тайной.

Существует многообразная экономическая информация о деятельности предприятий и множество способов анализа этой деятельности. Финансовый анализ по данным финансовой отчетности называют классическим способом анализа. Внутрихозяйственный финансовый анализ использует в качестве источника информации данные о технической подготовке производства, нормативную и плановую информацию и другие данные системного бухгалтерского учета.

Любое предприятие в той или иной степени постоянно нуждается в дополнительных источниках фи­нансирования. Найти их можно на рынке капиталов, привлекая потенциальных инвесторов и кредиторов путем объективного информирования их о своей фи­нансово-хозяйственной деятельности, то есть в основном с помощью финансо­вой отчетности. Насколько привлекательны опубликованные финансовые резуль­таты, показывающие текущее и перспективное финансовое состояние предпри­ятия, настолько высока и вероятность получения дополнительных источников финансирования.

Основное требование к информации, представленной в отчетности заключается в том, чтобы она была полезной для пользователей, т.е. чтобы эту информацию можно было использовать для принятия обоснованных деловых решений. Чтобы быть полезной, информация должна отвечать соответствующим критериям:

1) Уместность - означает, что данная информация значима и оказывает влияние на решение, принимаемое пользователем. Информация считается также уместной, если она обеспечивает возможность перспективного и ретроспективного анализа.

2) Достоверность информации определяется ее правдивостью, преобладания экономического содержания над юридической формой, возможностью проверки и документальной обоснованностью. Информация считается правдивой, если она не содержит ошибок и пристрастных оценок, а также не фальсифицирует событий хозяйственной жизни.

3) Нейтральность - предполагает, что финансовая отчетность не делает акцента на удовлетворение интересов одной группы пользователей общей отчетности в ущерб другой.

4) Понятность - означает, что пользователи могут понять содержание отчетности без специальной профессиональной подготовки.

5) Сопоставимость - требует, чтобы данные о деятельности предприятия были сопоставимы с аналогичной информацией о деятельности других фирм.

В ходе формирования отчетной информации должны соблюдаться определенные ограничения на информацию, включаемую в отчетность:

1) Оптимальное соотношение затрат и выгод, означающее, что затраты на составление отчетности должны разумно соотноситься с выгодами, извлекаемыми предприятием от представления этих данных заинтересованным пользователям.

2) Принцип осторожности (консерватизма) предполагает, что документы отчетности не должны допускать завышенной оценки активов и прибыли и заниженной оценки обязательств.

3) Конфиденциальность требует, чтобы отчетная информация не содержала данных, которые могут нанести ущерб конкурентным позициям предприятия.

По сфере доступности информацию можно разделить на открытую и закрытую (секретную). Информация, содержащаяся в бухгалтерской и статистической отчетности, выходит за пределы хозяйствующего субъекта и является открытой информацией. Каждый хозяйствующий субъект разрабатывает свои плановые показатели, нормы, нормативы, тарифы, лимиты, систему их оценки и регулирования финансовой деятельности. Эта информация составляет его коммерческую тайну, а иногда и «ноу-хау».

В заключение, на основе поставленных задач, можно сделать следующие выводы:

- основными источниками информации анализа финансового состояния являются: Форма №1 и Форма №2 квартальной и годовой отчетности, Форма № 3 годовой отчетности, данные внутреннего учета, планирования и прогнозирования;

- Форма №1 – «Баланс предприятия» - дает основную информацию для анализа финансового состояния на начало и конец отчетного периода, а также его динамики за один или ряд отчетных периодов;

- Форма №2 – «Отчет о финансовых результатах предприятия» дает информацию о финансовых результатах деятельности за отчетный период;

- основными требования к источникам информации, используемым в финансовом анализе, являются: уместность, достоверность, нейтральность, понятность, сопоставимость;

- по сфере доступности информация делится на открытую (формы финансовой отчетности) и закрытую (информация внутреннего учета и планирования) или секретную.

## 2.3 Система показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия

Каждый этап анализа финансового состояния предприятия предполагает свою систему показателей, которые будут рассмотрены ниже в соответствии с этапами анализа.

*Показатели состояния и использования внеоборотных активов*. В ходе анализа имущественного положения предприятия оценивается размеры, динамика и структура вложений капитала предприятия в основные средства, выявляются главные функциональные особенности производственной деятельности. С этой целью проводится сопоставление данных на начало и конец отчетного периода по всем элементам основных средств. Обобщенную картину процесса движения и обновления основных средств в разрезе стандартных классификационных групп можно получить из формы №5 приложения к бухгалтерскому балансу предприятия.

При анализе основных средств необходимо проводить горизонтальный (динамика) и вертикальный (структура) анализ, проведение такого анализа позволяет проследить движение основных средств на предприятии.

В процессе анализа основных средств необходимо также принимать во внимание учетную и рыночную стоимость основных средств. В балансе оценка основных средств, как правило, проводиться по первоначальной стоимости, поэтому в результате действия инфляции трудно определить реальную стоимость имущества предприятия, несмотря на то, что регулярно проводится переоценка стоимости имущества.

Для комплексной характеристики управления основными средствами на предприятии рассчитывается ряд коэффициентов: доля активной части основных средств; индекс роста основных производственных фондов; коэффициент обновления основных производственных фондов; коэффициент интенсивности обновления основных производственных фондов; коэффициент масштабности обновления основных производственных фондов; коэффициент стабильности основных производственных фондов; коэффициент выбытия основных производственных фондов; коэффициент износа

Так как внеоборотные активы определяют производственную мощность предприятия, то в рамках этого этапа анализа рассчитываются такие показатели эффективности использования основного капитала как фондоемкость и фондоотдача.

В условиях рыночной экономики появляется необходимость анализа вложений в нематериальные активы, эффективность которых может проявляться в таких показателях как рост выручки от реализации за счет продукции, на которую приобретена лицензия, снижение фондоемкости и материалоемкости продукции, расширении рынков сбыта и др. косвенных показателях.

Еще одним элементом внеоборотных активов являются долгосрочные финансовые вложения, по своей сути они отражают инвестиционную деятельность предприятия эффективность, которой оценивается следующей системой показателей: показатель чистой текущей стоимости (NPV), внутренней нормы рентабельности (IRR), индекс рентабельности (PI), срока окупаемости, норма безубыточности, и т.д.

*Анализ производства и реализации продукции*. Производственно-хозяйственная деятельность предприятия заключается в изготовлении продукции, выполнении работ, оказании услуг. Оценка результатов производства и реализации продукции осуществляется в результате анализа объемов производства и реализации продукции, номенклатуры выпускаемых (реализуемых) изделий. В настоящее время при анализе номенклатуры производимой (реализуемой) продукции актуальным является проведение маркетинговых исследований.

Основными показателями на данной стадии анализа являются:

- показатели, характеризующие динамику выпуска или реализации продукции: абсолютные и относительные изменения;

показатели, характеризующие структуру выпускаемой продукции.

Особенностью этого этапа является использование не только денежных, но натуральных показателей выпуска и реализации продукции. Динамика выпуска и реализации продукции отслеживается на основе абсолютных и относительных темпов роста и прироста, индексов изменения объема и цен реализации.

В процессе анализа выпуска и реализации продукции должны быть выявлены факторы, оказывающие влияние на изменение величины выпуска и реализации продукции.

Данная стадия анализа должна быть дополнена анализом рентабельности продукции, который будет рассмотрен ниже.

*Анализ производственного потенциала предприятия*. Целью данного этапа является анализ эффективности организации производственного и управленческого процесса на предприятии. Центральным звеном этой части анализа финансово-хозяйственной деятельности является анализ производительности труда и уровня заработной платы на предприятии.

*Анализ себестоимости продукции*. Себестоимость продукции является одним из главных показателей характеризующих деятельность предприятия. Поэтому на данном этапе анализа должен быть рассмотрена методика калькуляции себестоимости и цены на предприятии, т.к. от нее зависит рентабельность всего предприятия. Целью данного этапа анализа является выявление факторов, влияющих на себестоимость продукции, и выявление путей снижения себестоимость продукции.

*Оценка ликвидности и платежеспособности*. Данный этап анализа приобрел наибольшую актуальность с переходом к рыночной системе хозяйствования. Для российских предприятий характерно ухудшение ликвидности и платежеспособности и рост дебиторской и кредиторской задолженности. Анализ ликвидности и платежеспособности предполагает расчет коэффициентов ликвидности и платежеспособности и анализ активов и пассивов баланса по степени ликвидности и по срокам погашения обязательств.

*Оценка финансовой устойчивости*. Оценка финансовой устойчивости позволяет сделать заключение о стабильности деятельности предприятия в долгосрочной перспективе. Она связана со степенью зависимости предприятия от кредиторов и инвесторов. Финансовая устойчивость в долгосрочном плане характеризуется соотношением собственных и заемных средств на предприятии.

На данном этапе анализа рассчитываются следующие показатели: коэффициент концентрации собственного капитала; коэффициент концентрации заемного капитала; коэффициент финансовой зависимости; коэффициент маневренности собственного капитала; коэффициент структуры долгосрочных вложений; коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств; коэффициент соотношения собственных и заемных средств.

*Оценка рентабельности*. Оценка рентабельности на предприятии носит комплексный характер, при оценке рентабельности рассчитывают рентабельность продукции, рентабельность авансированного капитала, рентабельность оборотного капитала Положительная динамика показателей рентабельности свидетельствует о росте эффективности деятельности предприятия и является благоприятной тенденцией.

Перечисленный список показателей не является постоянным в анализе финансово-хозяйственной деятельности. Набор показателей включаемых в анализ финансово-хозяйственной деятельности зависит от отрасли анализируемого предприятия, от предпочтений самого аналитика, от общей экономической ситуации в стране (когда выделяется один какой-либо фактор, который предопределяет показатели деятельности предприятий анализируемой группы и т.д.).

## 2.4 Источники финансирования предприятия

### 2.4.1 Финансирование за счет собственных средств

Прибыль – главная форма чистого дохода предприятия, выражающая стоимость прибавочного продукта. Её величина выступает как часть денежной выручки, составляющая разницу между реализационной ценой продукции (работ, услуг) и её полной себестоимостью. Прибыль является обобщающим показателем результатов коммерческой деятельности предприятия.

После уплаты налогов и других платежей из прибыли в бюджет у предприятия остаётся чистая прибыль. Часть её можно направлять на капитальные вложения производственного и социального характера. Эта часть прибыли может использоваться на инвестиции в составе фонда накопления или другого фонда аналогичного назначения, создаваемого на предприятии.

Вторым крупным источником финансирования инвестиций на предприятии являются амортизационные отчисления.

Накопление стоимостного износа на предприятии происходит систематически (ежемесячно), в то время как основные производственные фонды не требуют возмещения в натуральной форме после каждого цикла воспроизводства. В результате формируются свободные денежные средства (путём включения амортизационных отчислений в издержки производства), которые могут быть направлены для расширения воспроизводства основного капитала предприятия. Кроме того ежегодно вводятся в эксплуатацию новые объекты, на которые по установленным нормам (процент от балансовой стоимости) начисляется амортизация. Однако такие объекты не требуют возмещения до истечения нормативного срока службы.

Необходимость обновления основных фондов, вызванная конкуренцией товаропроизводителей, заставляет предприятие производить ускоренное списание оборудования с целью образования накопления для последующего вложения их в инновации. Ускоренная амортизация как экономический стимул инвестирования осуществляется двумя способами.

Первый способ заключается в том, что искусственно занижаются нормативные сроки службы и соответственно повышается норма амортизации. Такой метод ускоренной амортизации применяется в нашей стране с 1 января 1991 года, когда предприятиям разрешили утвержденные нормы амортизационных отчислений по конкретным инвентарным объектам увеличить, но не более чем в два раза.

Амортизационные отчисления, начисленные ускоренным методом, используются предприятием самостоятельно для замены физически и морально устаревшей техники на новую, более производительную. За счёт высоких амортизационных отчислений понижается размер налогооблагаемой прибыли, а следовательно, и величина налога.

Второй способ ускоренной амортизации заключается в том, что без сокращения установленных государством нормативных сроков службы основного капитала отдельным предприятиям разрешается в течение ряда лет производить амортизационные отчисления в повышенных размерах, но с понижением их в последующие годы.

### 2.4.2 Финансирования за счет кредитных ресурсов

У предприятий всех форм собственности все чаще возникает потребность привлечения заемных средств для осуществления своей деятельности и извлечения прибыли. Наиболее распространенной формой привлечения средств является получение банковской ссуды но кредитному договору.

Кредит – предоставление денег или товаров в долг, как правило, с уплатой процентов; стоимостная экономическая категория, неотъемлемый элемент товарно-денежных отношений. Возникновение кредита связано непосредственно со сферой обмена, где владельцы товаров противостоят друг другу как собственники, готовые вступить в экономические отношения.

Кредит относится к источникам внешнего финансирования, которое подразумевает использование средств государства, финансово-кредитных организаций, нефинансовых компаний и граждан.

Финансирование за счет кредитных ресурсов подразделяется на два вида:

1) за счет краткосрочного кредита;

2) за счет долгосрочного кредита.

*Краткосрочный привлеченный капитал* служит источником финансирования оборотных активов (товарно-материальных запасов, заделов незавершенного производства, сезонных затрат и др.). Предоплата заказчиком товаров генерирует неплатежи в хозяйстве и может рассматриваться как беспроцентный кредит поставщику. В отличие от России предоплата редко применяется западными фирмами, которые работают на отсрочках платежа за товары (коммерческом кредите) или на системе скидок с цены изделий (спонтанном финансировании). Краткосрочный привлеченный капитал предоставляется банками на условиях кредитного договора с заемщиком под реальное обеспечение его имущества. *Долгосрочный привлеченный капитал* (в форме кредита) направляется на обновление основных фондов и приобретение нематериальных активов.

Среди заемных источников финансирования - главную роль обычно играют долгосрочные кредиты банков. Это наиболее распространенный способ финансирования предприятий. Условия финансирования в банках различны. Например, в зарубежном банке процентная ставка может составлять LIBOR + 2%. Однако российское предприятие, претендующее на получение кредита в зарубежном банке, должно не только иметь высокую платежеспособность и ликвидность, но и представить финансовую отчетность, соответствующую международным стандартам, подтвержденную одной из ведущих международных аудиторских фирм. При этом самым важным фактором при принятии банком решения о предоставлении займа было и остается наличие ликвидного обеспечения или надежных гарантий. Необходимо также учитывать то, что российские банки практически не располагают дешевыми ресурсами, которые они могут представить предприятиям на относительно длительный срок 3-5 лет. В последнее время появились примеры успешного финансирования долгосрочных промышленных проектов, например Сбербанком. Таким образом, если предприятие располагает ликвидным обеспечением и условия предоставления займа приемлемы с экономической точки зрения, то можно прибегнуть к банковским займам. Однако они вряд ли могут быть единственным инструментом долгосрочного финансирования. Обычно используется комбинация акционерного и заемного капитала.

### 2.4.3 Финансирование с использованием лизинговых операций

Под лизингом обычно понимают аренду машин и оборудования или договор аренды машин и оборудования, купленных арендодателем для арендатора с целью их производственного использования, при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора. Другое определение звучит так: Лизинг представляет собой договор аренды, предусматривающий предоставление лизингодателем (арендодателем) принадлежащих ему оборудования, машин, ЭВМ, оргтехники, транспортных средств, сооружений производственного, торгового и складского назначения лизингополучателю (арендатору) в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение - арендную плату, которая включает процентную ставку, закрывающую стоимость привлечения средств арендодателем на денежном рынке с учетом необходимой прибыли банка и амортизацию имущества.

Кроме того, лизинг можно рассматривать как специфическую форму финансирования вложений в основные фонды при посредничестве специализированной (лизинговой) компании, которая приобретает для третьего лица имущество и отдает ему в аренду на долгосрочный период. Таким образом, лизинговая компания фактически кредитует арендатора. Поэтому лизинг иногда называют “кредит – аренда” . В отличии от договора купли-продажи, по которому право собственности на товар переходит от продавца к покупателю, при лизинге собственность на предмет аренды сохраняется за арендодателем, а лизингополучатель приобретает лишь его во временное пользование. По истечении срока лизингового договора лизингополучатель может приобрести объект сделки по согласованной цене, продлить договор лизинга или вернуть оборудование владельцу по истечении срока договора.

С экономической точки зрения лизинг имеет сходство с кредитом, предоставленным на покупку оборудования. При кредите в основные фонды заемщик вносит в установленные сроки платежи в погашение долга; при этом банк для обеспечения возврата кредита сохраняет за собой право собственности на кредитуемый объект до полного погашения ссуды. При лизинге арендатор становится владельцем взятого в аренду имущества только по истечении срока договора и выплаты им полной стоимости арендованного имущества. Однако такое сходство характерно лишь для финансового лизинга. Для другого вида лизинга – оперативного – наблюдается большее сходство с классической арендой оборудования.

Лизингодатель и лизингополучатель оперируют с капиталом не в денежной, а в товарной форме, что сближает лизинг с инвестированием.

Лизинговые операции приравниваются к кредитным со всеми вытекающими из этого правами и нормами государственного регулирования. Однако от кредита лизинг отличается тем, что после окончания его срока и выплаты всей обусловленной суммы договора объект лизинга остается собственностью лизингодателя (если договором не предусмотрен выкуп объекта лизинга по остаточной стоимости или передача в собственность лизингополучателя). При кредите же банк оставляет за собой право собственности на объект как залог ссуды.

Экономическая сущность лизинга делает его применение наиболее эффективным в отраслях, выпускающих продукцию высокой степени готовности, сбыт которой во многом определяется ее конкурентоспособностью и наличием средств у пользователя этой продукции.

По своей юридической форме лизинговая сделка является своеобразным видом долгосрочной аренды инвестиционных ценностей. Четкое определение лизинговой операции имеет важное практическое значение, т.к. при несоблюдении установленных законом правил ее оформления она не может быть признана лизинговой сделкой, что чревато для участников операции рядом неблагоприятных финансовых последствий.

Основные элементы лизинговой операции. Основу лизинговой сделки составляют:

* объект сделки;
* субъект сделки;
* лизинговые платежи;
* услуги, предоставляемые по лизингу.

*Объект лизинга*. Объектом лизинговой сделки может быть любой вид материальных ценностей, если он не уничтожается в производственном цикле.

Том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности.

Чаще всего в лизинг берут: — Транспортное оборудование (транспортные самолеты, автомобили, морские суда, железнодорожные вагоны и т.п.) — Оборудование связи (радиостанции, спутники, почтовое оборудование и т.п.) — Сельскохозяйственное оборудование (трактора, плуги и т.п.) — Строительное (краны, бетономешалки, экскаваторы и т.п.)

*Субъект лизинга*. Субъектами лизинговой сделки являются стороны, имеющие непосредственное отношение к объекту сделки. При этом их можно подразделить на прямых и косвенных участников.

К прямым участникам лизинговой сделки относятся:

* лизинговые фирмы и компании (лизингодатели или арендодатели);
* производственные (промышленные и сельскохозяйственные), торговые и транспортные предприятия и население (лизингополучатели или арендаторы);
* поставщики объектов сделки – производственные (промышленные) и торговые компании.

Косвенными участниками лизинговой сделки являются коммерческие и инвестиционные банки, кредитующие лизингодателя и выступающие гарантом сделок, страховые компании, брокерские и другие посреднические фирмы.

“Лизинговыми” называют все фирмы, осуществляющие арендные отношения независимо от вида аренды (краткосрочной, среднесрочной, долгосрочной). По характеру своей деятельности они подразделяются на узкоспециализированные и универсальные. Узкоспециализированные компании обычно имеют дело с одним видом товара (легковые автомобили, контейнеры) или с товарами одной группы стандартных видов (строительное оборудование, оборудование для текстильных предприятий). Эти фирмы, как правило, располагают собственным парком машин или запасом оборудования и предоставляют их потребителю (арендатору) по первому требованию клиента. Лизинговые компании в основном сами осуществляют техническое обслуживание и следят за поддержанием его в нормальном эксплутационном состоянии.

Универсальные лизинговые фирмы передают в аренду самые разнообразные виды машин и оборудования. Дают возможность арендатору самому выбирать поставщика оборудования. Лизингодатель, таким образом, выполняет фактически функцию учреждения, организующего финансовые сделки.

*Срок лизинга*. Под периодом лизинга понимается срок действия лизингового договора.

При установлении срока учитываются следующие моменты: - срок службы оборудования, определятся технико-экономическими данными.

Срок контракта не может превышать срока возможной эксплуатации оборудования.

* период амортизации оборудования, устанавливается правительственными органами. При финансовом лизинге срок договора обычно совпадает с периодом амортизации.
* цикл появления более производительного или дешевого аналога сделки. Важно в отраслях осуществляющих обновление выпускаемой продукции в короткие сроки;
* динамику инфляционных процессов. Для лизингодателя не выгодно заключать договор на продолжительный срок, с фиксированными ценами, при быстрорастущей инфляции.
* конъюнктуру рынков ссудных капиталов и тенденций его развития. Поскольку лизинговые компании широко пользуются банковским кредитом, то уровень процентных ставок по долгосрочным кредитам, являющимся основой лизингового процента, оказывает влияние на длительность контракта.

*Стоимость лизинга*. Определение суммы платежей является сложным моментом. При краткосрочной и среднесрочной аренде сумма арендных выплат устанавливается конъюнктурой рынка арендуемых товаров. При лизинге в основу расчета платежей закладываются методически обоснованные расчеты, что связанно со стоимостью объекта и продолжительным сроком контракта.

В состав любого лизингового платежа входят следующие элементы:

* амортизация;
* плата за ресурсы, привлекаемые лизингодателем для осуществления сделки;
* лизинговая маржа, включающая доход лизингодателя за оказываемые им услуги;
* рисковая премия, ее величина зависит от уровня различных рисков, которые несет лизингодатель.

Плата за ресурсы, лизинговая маржа и рисковая премия составляют лизинговый процент.

Услуги, предоставляемые по лизингу. Лизинг характеризуется большим разнообразием услуг, которые могут быть предоставлены лизингополучателю. Они делятся на две группы:

- технические услуги (транспортировка к месту использования, наладка и монтаж, техобслуживание и текущий ремонт);

- консультационные услуги (вопросы налогообложения, оформление сделки).

Лизинг - операция, отличающаяся довольно сложной организацией. Во многих сделках имеют место как минимум три контракта:

- между арендатором и арендодателем;

- между поставщиком и арендодателем;

- между арендодателем и его банком.

Обычно перед началом сделки производится тщательный анализ клиента, в который входит:

- оценка клиента по его способности выплатить арендные платежи и по его предварительным доходам от использования арендуемого оборудования;

- оценка товаров (спрос на них с точки зрения возможной перепродажи).

Таким образом, в основе лизинговой сделки лежат следующие документы:

* лизинговый договор
* договор купли-продажи или наряд на поставку объекта сделки
* протокол приемки объекта сделки.

В лизинге очень важна гарантия того, что к концу контракта оборудование будет иметь определенную остаточную стоимость. Для этого существует система страхования остаточной стоимости.

Погашение лизинговых обязательств может происходить как в денежной, так и в другой форме. Так, при лизинге в развивающихся странах часто используются элементы бартерной сделки. В счет арендных платежей идет товар, производимый арендатором (нефть, алмазы, кожа и т.д.). Но здесь нужно привлекать третью сторону, которая будет заниматься продажей этих товаров за свободно конвертируемую валюту.

Необходимо отметить, что в области лизинга движимого имущества за последние годы были выработаны, хотя и с некоторыми нюансами, стандартные типы контрактов, в то время как в области лизинга недвижимого имущества отдельные пункты контрактов составляются, как правило, в индивидуальном порядке с учетом величины объектов и более продолжительных сроков действия заключаемых контрактов. Однако практически любой лизинговый контракт должен включать в себя следующие элементы:

* стороны договора
* предмет договора
* срок действия
* права и обязанности сторон
* условия лизинговых платежей
* страхование объекта сделки

порядок расторжение лизингового договора.

При выделении видов лизинга исходят прежде всего из признаков их классификации, которые характеризуют: отношение к арендуемому имуществу; тип финансирования лизинговой операции; тип лизингового имущества; состав участников лизинговой сделки; тип передаваемого в лизинг имущества; степень окупаемости лизингового имущества; сектор рынка, где проводятся лизинговые операции; отношение к налоговым, таможенным и амортизационным льготам и преференциям; порядок лизинговых платежей.

Формы лизинга:

1. По типу имущества:

* лизинг движимого имущества (оборудование, техника, автомобили, суда, самолеты и т.п.), в том числе нового и бывшего в употреблении.
* лизинг недвижимости (арендодатель строит или покупает здания, сооружения по поручению арендатора).
* лизинг имущества бывшего в употреблении.

2. По степени окупаемости имущества:

* - лизинг с полной окупаемостью (в течении срока действия договора происходит полная выплата стоимости арендного имущества)
* - лизинг с неполной окупаемостью, при котором в течение срока действия одного лизингового договора происходит частичная амортизация имущества и окупается только часть ее.

3. В зависимости от степени амортизации:

* с полной;
* с неполной.

4. По объему оказываемых услуг (объему обслуживания) :

* чистый (все расходы по обслуживанию имущества принимает на себя лизингополучатель. Большинство услуг на отечественном лизинговом рынке оборудования являются чистыми;
* полный (лизингодатель принимает на себя все расходы по обслуживанию имущества. Его используют, как правило, сами изготовители оборудования. По стоимости полный лизинг один из самых дорогих);
* частичный, (с частичным набором услуг), когда на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества.

*5.* От сектора рынка:

* внутренний (все участки сделки находятся в одной стране);
* международный (внешний), к нему относятся сделки, в которых хотя бы одна из сторон принадлежит разным странам. К этому же виду лизинга относят и сделки, проводимые лизингодателем и лизингополучателем одной страны, если хотя бы одна из сторон ведет свою деятельность и имеет капитал совместно с зарубежной фирмой.
* Внешний лизинг, в свою очередь, подразделяется на импортный, когда зарубежной стороной является лизингодатель, и экспортный, когда зарубежной стороной является лизингополучатель.

6. По характеру лизинговых платежей:

* лизинг с денежным платежом (все платежи в денежной форме);
* лизинг с компенсационным платежом (поставка товаров, произведенных на арендуемом оборудовании);
* со смешанным платежом.

7. По отношению к налоговым и амортизационным льготам различают:

* действительные (с использованием льгот по налогообложению имущества, прибыли, НДС, различных сборов, ускоренной амортизации);
* фиктивных (без использования);
* смешанных.

8. По составу участников сделки:

* прямой, при котором собственник имущества (поставщик) самостоятельно сдает объект в лизинг (двухсторонняя сделка) . По сути, эту сделку нельзя назвать классической лизинговой сделкой, так как в ней не участвует лизинговая компания.
* косвенный, когда передача имущества в лизинг происходит через посредника. Такого рода сделка схожа с классической лизинговой операцией, так как в ней участвуют поставщик, лизингодатель и лизингополучатель, причем каждый из них выступает самостоятельно.

Наиболее характерные виды лизинга:

* финансовый
* оперативный

Финансовый (капитальный) лизинг долгосрочное соглашение, предусматривающее полную амортизацию арендуемого оборудования за счет платы, вносимой арендатором. При этой форме лизинга все расходы по установке и текущему обслуживанию имущества возлагается, как правило, на арендатора.

Оперативный лизинг представляет собой соглашения о текущей аренде, при которых расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в аренду предметов, не покрываются арендными платежами в течение одного лизингового контракта.

Ввиду того что финансирование предприятий с помощью кредитования и лизинга имеет массу недостатков рассмотрим возможность улучшения финансового состояния ООО «Аскона-Век» за счет собственных средств.

# III. Проектный раздел

## 3.1 Разработка направлений по совершенствованию деятельности ООО «Аскона-Век»

Анализ финансового состояния ООО «Аскона-Век» и его изменений за анализируемый период показал, что предприятие в целом имеет устойчивое финансовое состояние, но является неплатежеспособным. Денежные средства и активные расчеты покрывают краткосрочную задолженность предприятия.

Для улучшения финансовой устойчивости предприятия необходима оптимизация структуры пассивов, устойчивость может быть восстановлена путем обоснованного снижения запасов и затрат, либо эффективного их использования.

Решение проблем ликвидности и платежеспособности заключается в профессиональном управлении оборотными средствами. Собственные оборотные средства возросли, но предприятие все равно испытывает в них недостаток.

Оборачиваемость оборотных активов снизилась, что является негативным фактором, который свидетельствует о необходимости вложения финансовых ресурсов в оборотные активы, о неиспользовании возможных резервов по ускорению оборачиваемости оборотных активов. Оборачиваемость дебиторской задолженности значительно упала. Это показывает, что на предприятие существует неиспользованный резерв по более рациональному размещению дебиторской задолженности.

Значение кредиторской задолженности возросло. Это свидетельствует о том, что покупатели и заказчики перечисляют в счет авансов за работы и услуги денежные средства в большом количестве. С одной стороны, это положительный момент, так как предприятие для выполнения своих работ пользуется заемными средствами, увеличивая возможности собственного производства и снижая необходимость дополнительных собственных капиталовложений. Но также это свидетельствует о том, что предприятие сильно зависит от своих покупателей.

Одной из целей финансовой стратегии предприятия является получение прибыли и обеспечение рентабельной работы. Увеличение показателей прибыли на 1 руб. оборота наряду со снижением показателя чистой прибыли на 1 руб. оборота говорит о необходимости пересмотра затрат, подлежащих налогообложению. Общая рентабельность предприятия ООО «Аскона-Век» достаточно низкая, что свидетельствует о наличие резерва в использовании средств предприятия - как собственных, так и заемных. Также необходимы меры по оптимизации использования имеющихся основных фондов, что позволит уменьшить себестоимость работ, а реализация неиспользуемых основных средств снизит налог на имущество и также повлияет положительно на показатели прибыли предприятия.

В качестве действий, направленных на улучшение финансового состояния организации, можно предложить следующие: ускорить оборачиваемость оборотных средств за счет сокращения длительности кругооборота, обеспечить выполнение плана по производству и реализации продукции, сократить лишние запасы сырья до норматива, сократить величину кредиторской задолженности, своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности, осуществлять постоянный поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Рассмотрим некоторые направления укрепления финансового положении ООО «Аскона-Век» подробнее.

### 3.1.1 Укрепление ресурсной базы предприятия

Важнейшая задача любого предприятия– создание собственной сырьевой базы. ООО «Аскона-Век» постоянно ищет пути решения задачи поставок сырья. Необходимо учитывать, что финансовые ресурсы предприятия ограничены, изымать большие средства из оборота ему не под силу, увеличивать закупочную стоимость сырья не позволяет рентабельность.

Хорошей возможностью является получение в банке льготного кредита и частичной предоплаты за сырье на год вперед. А эти денежные средства поставщики могут направить на увеличение количества производимой продукции.

Поэтому необходимо:

* «Переманивание поставщиков сырья»

-проведение рекламных мероприятий для повышения узнаваемости продукции, выпускаемой ООО «Аскона-Век». Широкая рекламная компания позволит поднять уровень надежности предприятия в глазах поставщиков, что будет привлекать их к сотрудничеству;

-предложить более высокую закупочную цену;

-предложить поставщикам предоплату сырья на большие объемы, чем у конкурентов путем получения льготного кредита.

* Организовать доставку сырья своим автотранспортом.
* Применить заменители импортного сырья на российское (использование заменителей российского производства не должно приводить к снижению качества продукции).

### 3.1.2 Разработка товарно-сбытовой политики

Продажа матрасов в ООО «Аскона-Век» происходит по всем традиционным каналам розничных продаж. Продукция рассматриваемого нами предприятия реализуется через магазины и через интернет-магазин, который характеризуется большой посещаемостью. В настоящее время продажами через интернет-магазин занимается посредническая фирма, которая сама устанавливает процент наценки при реализации продукции по тем или иным каналам сбыта. Считаем целесообразным либо включить данную фирму в состав производственной структуры предприятия, либо отказаться от услуг дочернего предприятия и создать собственную структуру сбыта готовой продукции. Для активизации маркетинговой деятельности предприятия необходимо создать маркетинговую службу на предприятии, которая в свою очередь будет изучать спрос на матрасы, анализировать рынки сбыта, конкурентную среду, заниматься поиском новых каналов сбыта продукции, развертывать рекламную компанию. Так как спрос на продукцию аскона-Век большой и он не удовлетворяет в силу не полной загрузки производственных мощностей, то первоочередная задача – это поиск сырья и работа на полную мощность. Это позволит снизить себестоимость продукции и варьировать ценами на продукцию в зависимости от ситуации на рынке. В Аскона-Век разрабатывается идея объединения предриятий-поставщиков, производственного цеха и торгового предприятия «Баю-Бай», осуществляющего реализацию продукции Аскона-Век через интернет-магазин. Цепочка «Поставщик-переработчик-сбыт» станет более короткой, за счет того, что предприятия будут работать как единое целое, заинтересованные в конечном результате своей работы и ликвидируются наценки при поставке сырья и сбыте продукции, что повлечет за собой снижение цен на матрасы.

По приемлемо низкой цене, по договоренности с предприятиями России продукция компании имеет большой прямой канал сбыта - система гостиничной инфраструктуры.

Большим шагом в решении сбытовой политики будет создание сети фирменных магазинов по России, где покупатели всегда смогут купить высококачественную продукцию компании.

Одним из способов продвижения товаров на рынок является реклама. Например: рекламные растяжки и щиты на улицах города, реклама в газетах. В условиях острой конкурентной борьбы победа предприятия на товарном рынке может быть обеспечена творческой работой в отделе маркетинга, производственных цехах, на участках контроля качества готовой продукции. Широкий ассортимент, высокое качество продукции - все это приближает предприятие к успеху. Но для расширения ассортимента продукции необходимо техническое переоснащение, освоение современных технологий производства. В ООО «Аскона-Век» разрабатывается система мер по структурной перестройке производства, которая направлена на увеличение производительности матрасов, снижения их себестоимости и повышения качества, расширения и обновления ассортимента основной продукции.

Одним из направлений товарной политики предприятия является рациональное использование вторичного сырья.

Таким образом, главным направлением товарной политики Аскона-Век является разработка комплексного и безотходного производства с получением матрасов, обладающих высоким качеством и научно-доказанным и практически подтвержденным лечебным и профилактическим действием на организм человека.

Таким образом, приведя в исполнение все вышеназванные направления товарной политики, сбытовой политики, рекомендации по обеспечению сырьевой базы, Аскона-Век достигнет следующих результатов:

1. Получить дополнительную прибыль;
2. Предложить розничной сети более расширенный ассортимент продукции;
3. Более полно использовать имеющиеся мощности;
4. Вытеснить конкурентов;
5. Станет предприятием с более широким ассортиментом.

### 3.1.3 Прогноз доходности предприятия при условии полной загрузки производственных мощностей

На основании анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «Аскона-Век», проведенного в аналитическом разделе разработаем мероприятия по укреплению его финансового состояния.

Известно, что на исследуемом нами предприятии загрузка производственной мощности составляет 67 %,что составляет 3138 шт. матрасов эконом класса в год. Для полной загрузки производственной мощности (100%) производство матрасов должно составлять 4707 шт. в год. Выручка от реализации в 2008 году составляла 4 758 780 тыс.руб. следовательно средняя цена реализации 1 матраса:

4 758 780 /3138=1516,50 руб. за 1 шт.

При 100% загрузке мощностей выручка от реализации составит: 1516,50 \*4707=7138165,5 тыс. руб.

Таким образом, полная загрузка производственных мощностей позволит увеличить прибыльность компании в 1,5 раза. Рассмотрим более подробно данное мероприятие в п.3.2.

### 3.1.4. Упорядочение кредиторской и дебиторской задолженности

Баланс предприятия показывает на начало 2009 года снижение краткосрочной дебиторской и кредиторской задолженности. Большое влияние на оборачиваемость капитала, а следовательно, и на финансовое состояние предприятия оказывает увеличение или уменьшение дебиторской задолженности. Резкое увеличение ее может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, либо об увеличении объема продаж, либо неплатежеспособности покупателей. Сокращение ее оценивается положительно, если это происходит за счет сокращения периода ее погашения. Если дебиторская задолженность уменьшается в связи с уменьшением отгрузки продукции, то это свидетельствует о снижении деловой активности предприятия.

Кредиторская задолженность также имеет тенденцию к снижению, что благоприятно сказывается на работе предприятия. Можно порекомендовать обратить внимание на кредиторов, имеющих наибольшую задолженность, длительность которой свыше 3-х месяцев. Часть кредиторской задолженности можно покрыть путем поставки своей продукции. Кроме того, часть кредиторской задолженности можно погасить за счет организации – дебиторов, имеющих свободный расчетный счет. Также не следует пренебрегать заключением компромиссных соглашений с кредиторами.

Увеличив объем реализации продукции, компания получит соответственно и увеличение прибыли, а значит появятся дополнительные денежные средства. Их можно использовать для покрытия задолженности. Чем чаще дебиторы расплачиваются с предприятием, тем больше средств находится в распоряжении предприятия. Ввиду этого можно предположить, что часть имеющейся кредиторской задолженности будет погашена за счет оплаченной дебиторской.

Далее предложим некоторые общие рекомендации управления дебиторской задолженностью:

* установить контроль за состоянием расчетов с покупателями и заказчиками;
* с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями следует по возможности расширить круг потребителей;
* следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как значительное превышение дебиторской задолженностей создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и привлечения дополнительных дорогостоящих источников финансирования.

Руководству предприятия можно провести ряд дополнительных мероприятий направленных на снижение уровня дебиторской и кредиторской задолженности:

1. Провести сверку расчетов с заказчиками (покупателями) с оформлением акта сверки подписанного руководителем и главным бухгалтером.
2. Провести инвентаризацию дебиторской и кредиторской задолженностей. Просроченную задолженность, нереальную к взысканию, списать за счет финансовых результатов и учитывать за балансом в течении 5 лет.
3. Проанализировать и оценить структуру дебиторской задолженности:

* по срокам погашения;
* по типам дебиторов (покупатели, заказчики, заемщики и т.д.);
* по качеству (вероятность оплаты в срок и др.);

1. Провести переговоры с представителями заказчиков (покупателей) с целью выявления взаимных задолженностей. В случае положительного результата оформить соглашения о погашении взаимной задолженности.

### 3.1.5. Повышение ликвидности

В ходе анализа ликвидности ООО «аскона-Век» было выявлено, что баланс предприятия отличен от абсолютно ликвидного (не соблюдается первое и третье условие).

При первом условии А1 должно превышать П1. В А1 включаются краткосрочные финансовые вложения и денежные средства. В П1 включаются кредиторская задолженность, задолженность участникам по выплате доходов и прочие краткосрочные обязательства. Если учитывать возможную получаемую прибыль, которая будет направлена на погашение кредиторской задолженности, то есть возможность повысить П1.

В качестве заключения по данному разделу можно сделать следующие выводы:

Одним из основных и наиболее радикальных направлений финансового оздоровления предприятия является поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности производства и достижению безубыточной работы за счет более полного использования производственной мощности предприятия, повышения качества и конкурентоспособности продукции, снижения ее себестоимости, рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращения производственных расходов и потерь. Также важным моментом является осуществление поставок напрямую без посредников.

Внимание необходимо уделить также и вопросам ресурсосбережения:

* Внедрение прогрессивных норм, нормативов и ресурсосберегающих технологий;
* Использование вторичного сырья;
* Организации действенного учета и контроля за использованием ресурсов;
* Материального и морального стимулирования работников за экономию ресурсов и сокращения непроизводственных расходов и потерь.

Большую помощь в выявлении резервов улучшения финансового состояния предприятия может оказать анализ по изучению спроса и предложения, рынков сбыта и формирования на этой основе оптимального ассортимента и структуры производства продукции.

Проведем расчет эффективности финансового оздоровления ООО «Аскона-Век» за счет увеличения прибыльности компании, достигаемого полной загрузкой производственных мощностей.

## 3.2 Мероприятия по совершенствованию финансовой деятельности ООО «Аскона-Век» и оценка их эффективности

Для улучшения финансового положения и повышения эффективности деятельности предприятия в будущем периоде руководству ООО «Аскона-Век» рациональнее всего принять меры, направленные на увеличение собственного капитала и в первую очередь это необходимо сделать за счет увеличения прибыли, т.к. прибыль является хорошей базой самофинансирования, позволяет рассчитаться с долговыми обязательствами перед кредиторами и тем самым снизить величину краткосрочных обязательств предприятия. Вышеобозначенные мероприятия нужно предпринять уже в 2009 году и прежде всего начать с повышения оборачиваемости активов предприятия, для чего необходимо увеличить объемы продаж. Рассмотрим возможность реализации данного мероприятия в ООО «Аскона-Век».

В 2008 году предприятием было приобретено и установлено новое импортное оборудование для производства нового типа матрацев, которое должно способствовать расширению ассортимента выпускаемой продукции, изменению ее модификации за счет улучшения качества, а следовательно возможно ожидать увеличения объема продаж, т.к. в условиях уплотняющейся конкуренции предприятию с положительными финансовыми результатами необходимо сохранять и расширять свои позиции на рынке, обеспечить финансовую способность на перспективу. Таким образом, данное приобретение позволило предприятию в 2008 году приступить к изготовлению и реализации качественно новой матрацной продукции по современной технологии.

В связи с тем, что матрацная продукция пользуется повышенным спросом, маркетинговой службе ООО «Аскона-Век» необходимо просчитать уровень заказов на три года вперед. Уже в 2009 году предприятие планирует заключить долгосрочные договоры на поставку матрацев в другие регионы и по предварительным данным маркетинговой службы уже в 2009 году предприятие сможет реализовать продукции на сумму 7,85 млн. рублей, расширив поставки. Для удовлетворения потребностей рынка и увеличения объема продаж руководству предприятия предлагается ввести вторую производственную смену для дополнительного увеличения выпуска матрацев. Для определения величины прогнозного роста продаж проведем маркетинговое исследование рынка матрасов в России.

**Основные тенденции развития рынка матрасов в России**

Оценивая состояние рынка пружинных матрасов большинство экспертов по итогам 2008 г говорят о подъеме, незначительном росте. Ни один из экспертов не упоминает о тенденциях к спаду.

*Директор розничной сети компании «Консул»* утверждает, что рынок матрасов растет, при чем в Москве, в Московском регионе значительно медленнее, чем в регионах и объясняет это тем, что в Москве рынок начинает насыщаться, а в регионах нет пока ничего, кроме старого обычного матраса. Также он отмечает, что среди производителей и торговцев матрасами, действующих на рынке более 1 года, рост объема продаж в 2008 году по сравнению с предыдущим составил от 10 до 40%.

*Директор сети магазинов «Матрас — маркет»*: утверждает что продажи матрасов выросли на 30 % и связывает это с тем, что в 2008 году матрасы продавались не просто как комплектующие спальной мебели, а как самостоятельные единицы.

В целом прогноз по 2008 году у большинства экспертов оптимистичный: ожидаемый рост объема продаж находится в пределах от 15 до 30%. Прогнозируя развитие ситуации в более отдаленной перспективе (3 — 5 лет), эксперты предвидят общий рост культуры потребления, но не прогнозируют бурного роста объемов продаж. Скорее предсказывают определенную стабильность динамики продаж в натуральных показателях.

Рост объемов продаж матрасов тесно увязан с жилищными условиями российских потребителей. Отдельные спальни, куда ставят кровати и, соответственно, матрасы, есть далеко не у всех. Сейчас большая часть покупателей делает выбор в пользу мягкой мебели, в частности, раздвижных, раскладных диванов. Поэтому, значительный подъем рынка можно ожидать лишь в случае развития ипотечного кредитования и других схем приобретения жилья в кредит. Таким образом, если будет расти благосостояние и платежеспособный спрос, то будут покупать более дорогие матрасы. Учитывая условия мирового финансового кризиса и мнения экспертов о том, что экономика России в течение 2009 года не успеет окрепнуть и восстановится можно с уверенностью утверждать, что наибольшим спросом будут пользоваться матрасы низшей ценовой категории, т.к. данная вид товара не является товаром первой необходимости и потребители в условиях кризиса не готовы тратиться на дорогостоящие предметы.

Тем не мене вопрос относительно оценки объемов российского рынка матрасов вызывает затруднение практически у всех экспертов в силу того, что релевантной информации практически нет. Точное количество российских производителей матрасов не известно, так как постоянно появляются новые, в частности, региональные производители, ориентированные на локальный рынок. Оценочное количество компаний, производящих данную продукцию, составляет не менее 70 предприятий.

В натуральном выражении ежемесячная емкость российского рынка составляет порядка 160 000 ед. продукции. На долю Москвы и Московской области приходится около 45% общего объема потребления. Среди регионов России, концентрирующих производство матрасов, выделяют Москву и Московскую область, Владимирскую область, Краснодарский край.

**Анализ потребительского спроса на матрасы**

Относительно изменений спроса можно отметить следующие тенденции. Большей частью экспертов отмечен рост спроса на более дешевую, но технически совершенную продукцию и натуральные материалы.

Наиболее востребованной становится продукция в ценовом диапазоне от 50 до 100 долл. Большим спросом начинают пользоваться матрасы на основе блока независимых пружин, в частности, типа «мультипакет» с большим количеством пружин. Также почти всеми экспертами отмечается растущий интерес к беспружинным матрасам различных типов, как мононаполненным, так и типа «сэндвич». Отметим, что производители традиционных пружинных матрасов сейчас расширяют линейку за счет беспружинных моделей в соответствии с требованиями рынка. Тем не менее, четвертая часть респондентов, в основном, представляющих компании, ориентированные на большие объемы производства стандартной продукции, заявили о том, что более востребованы дешевые матрасы экономкласса.

Наибольшим спросом пользуются матрасы размерностью: 160 x 200см и 90 x 200см. По оценкам экспертов, доля импортных матрасов на российском рынке не превышает 12%. Относительно отличий между продукцией отечественного и импортного производства мнения экспертов, представляющих российских производителей, дистрибуторов западных компаний и розничных торговцев расходятся достаточно сильно. Российские производители, как правило, заявляют о том, что принципиальных отличий между продукцией, произведенной в России и за рубежом, практически нет. В силу того, что используются одни и те же материалы, комплектующие, а также оборудование. Однако у дистрибуторов западных компаний несколько иное мнение.

**Конкурентные преимущества игроков рынка**

Среди наиболее значимых игроков рынка можно выделить компании «Аскона», «Консул» и «Торис». По различным оценкам, рыночная доля «большой тройки» составляет не менее 50%.

Специализации производителей на каком либо определенном виде или ценовой категории продукции на данный момент не наблюдается. Большинство компаний стремится представить максимально широкую линейку продукции.

Например, ассортимент компании «Аскона» включает матрацы популярной размерности 160см x 200см стоимостью в розничной сети от 1100 до 60 000 рублей. Компания «Консул» предлагает 3 различных ценовых группы продукции: Consul — VIPкатегория, Classic — средний класс, Coton — экономкласс в ценовой категории от 2250 до 45 700. Ассортиментный ряд компании «Торис» насчитывает матрасы 5 различных серий. Диапазон цен на матрасы размерности 160см x 190см составляет от 3200 рублей до 41 600 рублей (приведены средние цены по России, указанные на интернет сайте компании).

В качестве основных конкурентных преимуществ, обеспечивающих устойчивое положение компании Аскона, экспертами были названы следующие:

— широкий ассортимент продукции;

— использование современных качественных материалов;

— диверсификация бизнеса, за счет производства смежных групп продукции;

— обеспечение широкой представленности товара в розничной торговой сети;

— проведение активной рекламной политики.

Таким образом, с учетом мнений экспертов о прогнозном увеличении объема продаж матрасов в 2009 года на 15-30% ООО «Аскона-Век», входящая в «большую тройку» игроков рынка может увеличить объем продаж матрасов в 2009 году минимум в 1,5 раза.

При этом следует отметить, что при односменном режиме работы загрузка производственных мощностей составляет 100%. Новое оборудование позволяет изготавливать дополнительно 2 вида качественных матрацев эконом класса. Всего за 2008 год изготовлено и реализовано продукции на сумму 4 758 млн. рублей (таблица 3.1). Вся изготовленная продукция предприятием реализована. Остатков готовой продукции на начало 2009 года нет.

Таблица 3.1 - Реализация матрацев эконом класса в 2008 году

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | штук | Средняя цена за единицу (руб.) | Реализовано,  (руб.) |
| Матрас Econom 2сп | 1035 | 1900 | 1966500 |
| Матрас Econom 1,5сп | 953 | 1600 | 1524800 |
| Матрас Econom Baby | 1150 | 1100 | 1265000 |
| Итого: | 3 138 |  | 4 758 780 |

С учетом увеличения в 1,5 раза изготовления матрацев прогнозная величина реализации выпускаемой продукции (при условии, что вся изготовленная продукция реализуется) в 2009 году составит (таблица 3.2).

Таблица 3.2 - Прогнозная величина матрацев в 2009 году с учетом предложенных мероприятий

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | штук | Средняя цена за единицу (руб.) | Реализовано,  (руб.) |
| Матрас Econom 2сп | 1552,5\* | 2090\*\* | 3244725 |
| Матрас Econom 1,5сп | 1429,5\* | 1760\*\* | 2515920 |
| Матрас Econom Baby | 1725\* | 1210\*\* | 2087250 |
| Итого: | 4707 | 5060 | 7 851 987 |

\* - увеличение объема изготовленной продукции в 1,5 раза с учетом второй смены.

\*\* - в цене заложен инфляционный коэффициент 10% по отношению к базисному 2008 году, т. к. ожидаемая инфляция в 2009 г. составит 8 –13%.

Таким образом, при увеличении объема выпускаемых матрацев эконом класса в 1,5 раза, реализация составит 7 852 тыс. рублей.

Для определения себестоимости реализованной продукции, и получения перспективной прибыли в 2009 году, разделим расходы 2008 года на переменные и постоянные издержки. Постоянные расходы на предприятии составляют 13% от всех расходов. Переменные расходы на предприятии включают в себя:

* покупные материалы и комплектующие;
* заработная плата с ЕСН (единый социальный налог) основных производственных рабочих;
* силовая электроэнергия;
* налог на пользователей автодорог.

Постоянные расходы:

* заработная плата с ЕСН управленческого персонала;
* амортизационные отчисления;
* коммунальные платежи;
* охрана;
* расходы по содержанию автотранспорта;
* расходы по ремонту оборудования.

Для расчета составим следующую таблицу (таблица 3.3).

Таблица 3.3 - Расчет прогнозируемой себестоимости, прибыли и рентабельности продаж матрацев эконом класса в 2009 году

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | 2008 год | 2009 год |
| 1 | Реализация продукции, руб. | 4 758 780 | 7 851 987 |
| 2 | Расходы, в т.ч. | 4 063 998 | 6 462 185 |
| 3 | - переменные, руб. | 3 535 678 | 5 880 961 |
| 4 | - постоянные, руб. | 528319,8 | 581 223,98 |
| 5 | Прибыль от реализации, руб. | 694 782 | 1 389 802 |
| 6 | Рентабельность продаж (стр.5:стр.1), % | 14,60 | 17,70 |

Согласно таблице (см. таблицу 3.3) переменные расходы возрастут пропорционально выручке и составят 5 881 тыс. рублей, постоянные возрастут на величину инфляции – 10%, кроме амортизационных отчислений. Амортизационные отчисления в 2008 году составили 58 тыс. руб., в 2009 году 136 тыс. руб., следовательно, постоянные расходы составят (528 319,8-58) \* 1,1 +136 = 581 223,98 тыс. руб. Таким образом, общие расходы составят 6 462 тыс. рублей. Прогнозная прибыль от реализации продукции составит 1 389,8 тыс. рублей (7 851,9-6 462,1). Рентабельность продаж возрастет с 14,6% до 17,7%.

Проведем расчет прогнозируемой величины прибыли от реализации дополнительного объема матрацев эконом класса (таблица 3.4.)

Таблица 3.4 - Расчет прогнозируемой прибыли от реализации матрацев эконом класса в 2009 году

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | За отчетный период (тыс. руб.) | За предыдущий период  (тыс. руб.) | Откло-нение,  +,- | Рост,  % |
| 1. Выручка от реализации | 7851,99 | 4758,78 | 3093,21 | 165,00 |
| 2. Себестоимость реализованной продукции | 6462,19 | 4064,00 | 2398,19 | 159,01 |
| 3. Прибыль (убыток) от реализации (стр.1-стр.2) | 1389,80 | 694,78 | 695,02 | 200,03 |
| 4. Прочие расходы | -70,00 | -70,00 | 0,00 | 100,00 |
| 5. Прибыль (убыток) до налогообложения (стр.3-стр.4) | 1459,80 | 764,78 | 695,02 | 190,88 |
| 6. Налог на прибыль 24% (стр.5х0,24) | 350,35 | 183,55 | 166,80 | 190,88 |
| 7. Чистая прибыль отчетного периода (стр.5-стр.6) | 1109,45 | 581,23 | 528,22 | 190,88 |

Таким образом, на основании расчетов, представленных в таблице (см. таблица 3.4), можно сделать вывод, что балансовая прибыль предприятия составит 1459,80 тыс.руб. Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия составит 1 109,45 тыс. руб.

Исходя из полученных результатов, построим прогнозный баланс предприятия на 2009 год.

а) Согласно расчетам финансовых результатов предприятия чистая прибыль от реализации матрацев эконом класса остающаяся в распоряжении предприятия составит 1 109,45 тыс. рублей. Принимая во внимание то что чистая прибыль предприятия от основной деятельности увеличивалась в среднем в 2 раза, то можно также ожидать получение чистой прибыли в размере 4 476 тыс.руб. Таким образом, в распоряжении предприятия остается 1 109,45+4 476=5 585,45 тыс.руб. и следовательно, собственные средства предприятия (раздел III «капитал и резервы» формы 1), увеличатся на эту же сумму и составят 18 220 тыс. рублей (12 634+5 585), т.е. размер собственного капитала предприятия увеличится в 1,4 раза.

б) В 2008 году предприятие работало с заказчиками по договорам со 100% предоплатой, с поставщиками по 50% предоплате. Так как условия расчетов с дебиторами и кредиторами не изменились по сравнению с 2008 годом, при определении ожидаемых остатков дебиторской и кредиторской задолженности воспользуемся методикой М.Н. Крейниной[[16]](#footnote-16) из которой следует, что дебиторская задолженность возрастает пропорционально росту выручки (около 40%), кредиторская задолженность возрастает пропорционально росту себестоимости продукции (около 30%). Тогда дебиторская задолженность на конец 2009 года увеличится на 1567\*40%=626,8 тыс. руб. Кредиторская задолженность на конец 2009 года увеличится на 596\*30%=178,8 тыс.руб.

в) Дорогостоящий кредит банка предприятием будет погашен за счет полученной прибыли и средств, высвободившихся в результате увеличения оборачиваемости оборотного капитала. Таким образом, в дальнейшем предприятие будет пользоваться средствами кредиторов, как наиболее дешевым беспроцентным кредитом.

г) Внеоборотные средства уменьшатся на сумму амортизационных отчислений в размере 136 тыс. рублей и составят 426-136=290 тыс. рублей.

д) В связи с тем, что репутация партнеров по поставке материалов и комплектующих высока, а предприятие уже наработало некоторый опыт по использованию производственных запасов, предприятию следует довести срок их хранения до 12 дней вместо 16 дней. В противном случае предприятие вынужденно будет вновь обратиться за кредитом. Тогда, исходя из ожидаемой себестоимости продукции и измененного периода оборачиваемости, определим ожидаемые остатки материальных запасов на конец 2009 года. Для этого воспользуемся формулой оборачиваемости предложенной О.Е. Ефимовой[[17]](#footnote-17):

, (3.1.)

где Тзн – ожидаемый период хранения производственных запасов; С - ожидаемая себестоимость реализованной продукции; Онз – остатки производственных запасов на начало года.

Срок хранения запасов рассчитывается по формуле:

 (3.2)

Исходя из предложенного:





Таким образом, при снижении срока хранения запасов остатки производственных запасов на конец 2009 года составят 643,12 тыс. рублей.

е) Незавершенное производство на конец 2009 года составит 3\*40%=1,2 тыс. руб. (пропорционально росту объема производства).

Всего запасы и затраты составят 644,32 (643,12+1,2) тыс. рублей.

ж) Денежные средства составят 13325-290-644,32–626,8=11763,88 тыс. рублей.

Таблица 3.5 - Баланс предприятия в агрегированном виде на 2009 год

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | | | | ПАССИВ | | | |
| Статья | Обоз-начение | Сумма, руб. | | Статья | Обоз-начение | Сумма, руб. | |
| На конец 2008 года | На конец 2009 года | На конец 2008 года | На конец 2009 года |
| *Внеоборотные активы в т.ч.*  *(ВОА)* | | | | *Капитал и резервы в т.ч.*  *(КР)* | | | |
| Основные средства | ОС | 426 | 290 | Уставной капитал | УК | 10 | 10 |
| *Оборотные активы в т.ч.*  *(ОА)* | | | | Фонды и резервы | ФР | 2043 | 12871 |
| Запасы и затраты | ЗЗ | 443 | 644,32 | Итого по разделу | КР | 2053 | 12881 |
| Дебиторская задолженность | ДЗ | 1567 | 626,8 | *Краткосрочные обязательства*  *(КО)* | | | |
| Денежные средства | ДЕ | 213 | 11763,88 | Займы и кредиты | ЗК | 0 | 0 |
| Итог по разделу | ТА | 2223 | 13035 | Кредиторская задолженность | КЗ | 596 | 123 |
|  |  |  |  | Итого по разделу | КП | 596 | 321 |
| Баланс-нетто |  | 2649 | 13325 | Баланс-нетто |  | 2649 | 13325 |

Исходя, из предложенных расчетов определенных статей прогнозного баланса, баланс-нетто в агрегированном виде будет иметь следующий вид (см. таблицу 3.5).

Согласно таблице (см. таблицу 3.5) после введения предложенных мероприятий предприятие полностью освободится от заемных средств, т.е. станет обладать абсолютной ликвидностью, повысит свою финансовую устойчивость и увеличит прибыль.

Определим основные показатели финансового состояния предприятия после внедрения данного мероприятия.

Оценим показатели рентабельности с учетом увеличения выручки от реализации продукции.

1.Рентабельность продаж показывает сколько прибыли приходится с 1 руб продаж.

Кпр=1389,80/7851,99\*100=17,69%.

А при загрузке производственных мощностей на 67% Кпр составляла 11,79%

2.Общая рентабельность показывает сколько прибыли приходится на единицу продукции.

К=1389,80/6462,19\*100=21, 5%.

3.Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования собственного капитала.

Кск=1389,80/5805\*100=23,9%

4. Фондорентабельность показывает эффективность использования основных фондов.

Кф=1389,8/4287\*100=32,4%

5. Рентабельность активов показывает эффективность использования основных активов

Ка=1389,8/12124\*100=11,46%

Для большей наглядности и сравнения отразим показатели рентабельности, рассчитанные на начало 2008 года и после намеченных мероприятий диаграммой на рис.3.1

Итак, можно сделать выводы, что добившись увеличения прибыли путем снижения себестоимости, увеличения объема реализации, более полной загрузки производственных мощностей, мы значительно повысили показатели рентабельности и предприятие можно отнести к среднерентабельному (21,5%), эффективность деятельности предприятия значительно улучшилась.

Предположим, что сумма нераспределенной прибыли увеличится на полученную нами прибыль 1389,8 тыс. руб. и составит 3935 тыс. руб. Тогда соответственно увеличится и собственный капитал, он составит 8795 тыс. руб. Рассчитаем показатель СОС

СОС=8795+228-4287=4736 тыс. руб.

Для определения финансовой ситуации найдем:

СОС=СОС-ЗЗ=4736-4180=556 тыс. руб.

ФК=ФК-33=4508-4180=328 тыс. руб.

ФК=8795+0-4287=4508 тыс. руб.

ОИ=ОИ-ЗЗ=8679-4180=4499 тыс. руб.

ОИ=8795+0+4171-4287=8679 тыс. руб.

Значения показателей отразим в таблице 3.6.

Таблица 3.6.- Абсолютные показатели финансовой устойчивости

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Значение показателя,  2008 год | Значение показателя,  2009 год |
| Собств. Оборотные средства СОС | 1746 | 4736 |
| Общая величина источников формирования ОИ | 5917 | 8679 |
| Функционирующий капитал ФК | 1518 | 4508 |
| Δ СОС=СОС-ЗЗ | -2766 | +556 |
| Δ ФК=ФК-ЗЗ | -2993 | +328 |
| Δ ОИ=ОИ-ЗЗ | +1406 | +4499 |
| Тип финансовой ситуации | 3 | 1 |

Таким образом, финансовое состояние предприятия является абсолютно устойчивым.

Рассчитаем коэффициент соотношения заемных и собственных средств:

6319/8795=0,72 (а был 1,09), что удовлетворяет оптимальному значению данного коэффициента, следовательно предприятие является финансово-независимым.

Таким образом, финансовое оздоровление предприятия и повышение эффективности его деятельности можно провести за счет увеличения размер собственного капитала достигаемого увеличением прибыли. Данное мероприятие возможно осуществить за счет нового оборудования для производства матрацев эконом класса, которое позволяет расширить ассортимент выпускаемой продукции и как показало маркетинговое исследование позволит увеличить объем продаж, т.к. в условиях уплотняющейся конкуренции предприятию с положительными финансовыми результатами необходимо сохранять и расширять свои позиции на рынке, обеспечить финансовую способность на перспективу.

Проведенные расчеты показали, что за счет увеличения объема продаж матрацев эконом класса в 1,5 раза предприятие сможет увеличить собственный капитал в 1,4 раза. Также внедрение данного мероприятия позволило повысить показатели рентабельности и финансовой устойчивости компании.

# 

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, исследование теоретических аспектов анализа финансово-экономической деятельности показало, что содержание финансово-экономической диагностики предприятия состоит во всестороннем изучении финансовых ресурсов и эффективности их использования. Этот анализ основан на системном подходе, комплексном учете разнообразных факторов, качественном подборе достоверной информации и является важной функцией управления. Для проведения финансовой диагностики предприятия в основном используется горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый, метод финансовых коэффициентов, сравнительный анализ и факторный анализ.

Информационной базой финансового анализа в основном служит бухгалтерская отчетность. Особое значение имеют формы финансовой отчетности №1,2,3, а если анализ проводят внутренние пользователи, то еще и данные текущего бухгалтерского учета. Эти формы составляются путем подсчета, группировки и специализированной обработки данных текущего бухгалтерского учета и являются завершающей его стадией.

Анализ финансово-экономической деятельности ООО «Аскона-Век», проведенный во 1-ой главе работы показал, что большинство показателей указывают на среднее финансовой положение компании. Компания существует в основном за счет долгосрочных и краткосрочных займов, которые в основном расходуются на основные средства компании.

Для того чтобы выполнялось условие платежеспособности компании, необходимо денежные средства компании, средства на ее счетах, а также оборотные активы покрывали краткосрочные пассивы. В планировании своей финансовой деятельности компании необходимо, учитывать следующее условие: собственные активы = собственный капитал х 2 – внеоборотные активы. Согласно балансу компании это условие выполняется в течении отчетного периода, что говорит о финансовой независимости компании.

Положительным является и то, что в отчетный период собственный капитал компании оборачивался быстрее чем заемный, а отрицательным является то, что компании не достаточно обеспечена собственными оборотными средствами и за отчетный период стала более зависима от заемных средств.

В целом финансовое состояние анализируемого предприятия является довольно устойчивым и стабильным. Следовательно, акционеры, деловые партнеры и инвесторы предприятия могут не сомневаться в его платежеспособности. Предприятие умеет зарабатывать прибыль, обеспечивать достаточно высокие дивиденды своим акционерам, своевременно возвращать кредиты и оплачивать по ним проценты, потери ресурсов в сложившейся ситуации очень малый.

Вместе с тем, результаты проведенного анализа, указывают на то, что у предприятия есть возможность укрепить свое финансовое состояние. Это возможно за счет эффективного планирования деятельности, оптимизации производственного процесса, повышение конкурентоспособности, разработки специальных программ по управлению материальными и финансовыми ресурсами, кредиторской и дебиторской задолженности. Все это, позволит увеличить прибыль, пополнить собственный оборотный капитал и достичь более оптимальной финансовой структуры баланса.

Таким образом, для стабилизации своего финансового состояния компании необходимо:

1. Повысить ликвидность и платежеспособность за счет продажи части постоянных активов, сокращения сверхнормативных запасов, а также совершенствованию работы по ведению дебиторской задолженности.
2. Повысить прибыльность и рентабельность своей деятельности за счет увеличения объема реализации, снижения себестоимости продукции за счет внедрения инновационного проекта, а также освоения новых рынков сбыта.

В качестве примера рассмотрено финансовое оздоровление ООО «Аскона-Век» за счет увеличения прибыли, направленной на формирование достаточного собственного капитала. Все необходимые условия для проведения данного мероприятия созданы: закуплено новое оборудование, налажены рынки сбыта, компания зарекомендовала себя в качестве сильного игрока рынка. Проведенное маркетинговое исследование подтверждает это.

# СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие.-2-е издание переработанное и дополненное. - М.: Издательство «Дело и сервис», 2005. - 360с.

Банк В. Р., Банк С. В., Тараскина Л. В. Финансовый анализ : учеб. пособие. - М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 344 с.

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебн.пособие. – М.: Инфра-М, 2007. – 215 с.
2. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. - М.: КНОРУС, 2006. -­ 544 с.
3. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006 – 360 с.
4. Графов А.В. Оценка финансово-экономического состояния предприятия // Финансы. – 2005. - №7. – с.64.
5. Грачев А.В. Оценка платежеспособности предприятия за период // Финансовый менеджмент. – 2003. - № 1 – с. 21.
6. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Практикум. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2004 – 144с.
7. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 624 с.
8. Канке А.А., Кошевая И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – 2-е изд., испр. И доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2007. – 288 с.
9. Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Финансы организаций (предприятий): учеб. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006.— 352 с.
10. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е издание, перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2000. – 512 с. ил. 4.
11. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2007.
12. Лисовская И.А. Основы финансового менеджмента. – М.: ТЕИС, 2006. – 120 с.
13. Пивоваров К.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 120 с.
14. Савицкая Г.А. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. М.: Инфра-М, 2001.
15. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 288с.
16. Фирстова С.Ю. Экономический анализ в вопросах и ответах. – М.: КноРус, 2006. – 181 с.
17. Финансы: учеб. - 2-е изд., перераб. и доп./под ред. В. В. Ковалева.—М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007.— 636 с.
18. Чуев И.Н., Чуева Л.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вызов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2006. – 368 с.
19. Шермет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: Инфра-М, 2006. – 415 с.
20. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. - М.:ИНФРА –М, 1999. - 343 с.
21. Экономический анализ: Ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование / Под ред. проф. М.И. Баканова и проф. А. Д. Шеремета. - М.: Финансы и статистика, 2001.

# ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

**БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС за 2008 год, тыс.руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | Код показателя | На начало отчётного периода | На конец  отчётного периода |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ** |  |  |  |
| Нематериальные активы | 110 | 16 | 8 |
| Основные средства | 120 | 11949701 | 11914605 |
| Незавершенное строительство | 130 | 2069260 | 2475931 |
| Доходные вложения в материальные ценности | 135 | - | - |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 | - | - |
| Отложенные налоговые активы | 145 | 355638 | 563422 |
| Прочие внеоборотные активы | 150 | - | - |
|  | 151 | - | - |
| ИТОГО по разделу I | 190 | 14374615 | 14953966 |
| **II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ** |  |  |  |
| Запасы | 210 | 772561 | 664827 |
| в том числе: |  |  |  |
| сырье, материалы и другие аналогичные ценности | 211 | 431308 | 494775 |
| животные на выращивании и откорме | 212 | - | - |
| затраты в незавершенном производстве | 213 | 308540 | 108475 |
| готовая продукция и товары для перепродажи | 214 | - | - |
| товары отгруженные | 215 | - | - |
| расходы будущих периодов | 216 | 32713 | 61577 |
| прочие запасы и затраты | 217 | - | - |
|  | 218 | - | - |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 220 | 54673 | 72680 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчётной даты) | 230 | 24 | 6 |
| в том числе покупатели и заказчики | 231 | - | - |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | 240 | 2141539 | 2693276 |
| в том числе покупатели и заказчики | 241 | 961038 | 2365195 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 | - | - |
| Денежные средства | 260 | 10002 | 452154 |
| Прочие оборотные активы | 270 | 2496 | 30716 |
|  | 271 | - | - |
| ИТОГО по разделу II | 290 | 2981295 | 3913659 |
| **БАЛАНС** | 300 | 17355910 | 18867625 |
|  |  |  |  |
| ПАССИВ | Код показателя | На начало отчетного периода | На конец отчетного периода |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **III.КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ** |  |  |  |
| Уставный капитал | 410 | 8474808 | 8474808 |
| Собственные акции, выкупленные у акционеров | 411 | ( - ) | ( - ) |
| Добавочный капитал | 420 | 5489334 | 5489334 |
| Резервный капитал | 430 | - | 1151 |
| в том числе:  резервы, образованные в соответствии с законодательством | 431 | - | 1151 |
| резервы, образованные в соответствии с учредительными документами | 432 | - | - |
|  | 433 | - | - |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 470 | (1330017) | (817333) |
| ИТОГО по разделу III | 490 | 12634125 | 13147960 |
| **IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** Займы и кредиты | 510 | 1350709 | 850076 |
| Отложенные налоговые обязательства | 515 | 91418 | 75778 |
| Прочие долгосрочные обязательства | 520 | - | - |
|  | 521 | - | - |
| ИТОГО по разделу IV | 590 | 1442127 | 925854 |
| **V .КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** |  |  |  |
| Займы и кредиты | 610 | 500074 | 853315 |
| Кредиторская задолженность | 620 | 2139092 | 3000338 |
| в том числе:  поставщики и подрядчики | 621 | 2047383 | 2330478 |
| задолженность перед персоналом организации | 622 | 41547 | 95562 |
| задолженность перед государственными внебюджетными фонда ми | 623 | 11863 | 16899 |
| задолженность по налогам и сборам | 624 | 18162 | 323112 |
| прочие кредиты | 625 | 20137 | 234287 |
| Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов | 630 | - | 164 |
| Доходы будущих периодов | 640 | 640492 | 849960 |
| Резервы предстоящих расходов и платежей | 650 | - | 90034 |
| Прочие краткосрочные обязательства | 660 | - | - |
|  | 661 | - | - |
| ИТОГО по разделу V | 690 | 3279658 | 4793811 |
| **БАЛАНС** | 700 | 17355910 | 18867625 |
|  |  |  |  |
| **Справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах** | | |  |
|  |  |  |  |
| Арендованные основные средства | 910 | 6049292 | 8756644 |
| в том числе по лизингу | 911 | 233808 | 159043 |
| Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение | 920 | 5 | 14 |
| Товары, принятые на комиссию | 930 | - | - |
| Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов | 940 | 3673 | 3818 |
| Обеспечение обязательств и платежей полученные | 950 | 367 | 44801 |
| Обеспечение обязательств и платежей выданные | 960 | - | - |
| Износ жилищного фонда | 970 | - | - |
| Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов | 980 | - | - |
| Нематериальные активы полученные в пользование | 990 | - | 9757 |
| Бланки строгой отчетности | 995 | 280 | 1824 |

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

**Отчет о прибылях и убытках за 2008 год, тыс. руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | | **За отчетный период** | **За аналогичный период**  **предыдущего года** |
| **наименование** | **Код** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| **ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** |  |  |  |
| Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг | 010 | 13601730 | 11524063 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции работ, услуг \_\_ | 020 | (12056364) | (10671705) |
| Валовая прибыль | 029 | 1545366 | 852358 |
| Коммерческие расходы | 030 | ( ) | ( ) |
| Управленческие расходы. | 040 | ( ) | ( ) |
| Прибыль (убыток) от продаж | 050 | 1545366 | 852358 |
| **ПРОЧИЕ ДОХРДЫ И РАСХОДЫ** |  |  |  |
| Проценты к получению | 060 | 11889 | 458 |
| Проценты к уплате | 070 | (127051) | (138948) |
| Доходы от участия в других организациях | 080 | - | - |
| Прочие доходы. | 090 | 181982 | 132886 |
|  | 091 | - | - |
| Прочие расходы | 100 | (382660) | (264561) |
|  | 110 | ( - ) | ( - ) |
| **ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ** | 140 | 1229526 | 582193 |
| Отложенные налоговые активы | 141 | 207784 | 243390 |
| Отложенные налоговые обязательства | 142 | 15640 | (78598) |
| Текущий налог на прибыль | 150 | (855982) | (723290) |
| Иные аналогичные обязательные платежи | 180 | (71633) | (673) |
| **ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ОТЧЁТНОГО ПЕРИОДА** | 190 | 525335 | 23022 |
| СПРАВОЧНО  Постоянные налоговые обязательства (активы) | 200 | 337472 | 418772 |
| Базовая прибыль (убыток) на акцию | 201 | 0.0187 | 0.0008 |
| Разводненная прибыль (убыток) на акцию | 202 | 0.0187 | 0.0008 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ** | | | | | |
| Показатель | | За отчетный  период | | За аналогичный  период предыдущего года | |
| наименование | код | прибыль | убыток | прибыль | убыток |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании | 210 | 295 | - | 4230 | - |
| Прибыль (убыток) прошлых лет | 220 | 9322 | 21330 | 1331 | 1932 |
| Возмещение убытков, причиненных  неисполнением или ненадлежащим  исполнением  обязательств | 230 | 628 | 103346 | - | 254 |
| Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте | 240 | - | 1 | 2 | - |
| Отчисления в оценочные резервы | 250 | Х | - | Х | - |
| Списание дебиторских и кредиторских  задолженностей, по которым истек срок исковой давности | 260 | 109 | 145 | 1 | - |
|  | 270 | - | - | - | - |

1. Лисовская И.А. Основы финансового менеджмента. – М.: ТЕИС, 2006. – 120 с., с.26 [↑](#footnote-ref-1)
2. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. - М. : КНОРУС, 2006. ­ 544 с., с.274 [↑](#footnote-ref-2)
3. Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Финансы организаций (предприятий): учеб. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006.— 352 с., с.113 [↑](#footnote-ref-3)
4. Шермет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: Инфра-М, 2006. – 415 с., с.314-316 [↑](#footnote-ref-4)
5. Лисовская И.А. Основы финансового менеджмента. – М.: ТЕИС, 2006. – 120 с., с.29 [↑](#footnote-ref-5)
6. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. - М. : КНОРУС, 2006. -­ 544 с., с.419 [↑](#footnote-ref-6)
7. Лисовская И.А. Основы финансового менеджмента. – М.: ТЕИС, 2006. – 120 с., с.29 [↑](#footnote-ref-7)
8. Финансы: учеб. - 2-е изд., перераб. и доп./иод ред. В. В. Ковалева.—М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007.—636 с., с.347-348 [↑](#footnote-ref-8)
9. Лисовская И.А. Основы финансового менеджмента. – М.: ТЕИС, 2006. – 120 с., с.37 [↑](#footnote-ref-9)
10. Там же. [↑](#footnote-ref-10)
11. Лисовская И.А. Основы финансового менеджмента. – М.: ТЕИС, 2006. – 120 с., с.37. [↑](#footnote-ref-11)
12. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 288с., с.29 [↑](#footnote-ref-12)
13. Чуев И.Н., Чуева Л.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вызов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2006. – 368 с., с.17 [↑](#footnote-ref-13)
14. Чуев И.Н., Чуева Л.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вызов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2006. – 368 с., с.60. [↑](#footnote-ref-14)
15. Чуев И.Н., Чуева Л.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вызов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2006. – 368 с., с.47. [↑](#footnote-ref-15)
16. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е издание, перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2000. – 512 с. ил., с.188. [↑](#footnote-ref-16)
17. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. - М.:ИНФРА –М, 1999.-343 с., с.232. [↑](#footnote-ref-17)