1.Анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта.

1.1.Финансовая устойчивость как отражение финансового состояния предприятия на современном этапе развития рыночной экономики

Финансовое состояние предприятия является комплексным понятием, которое зависит от многих факторов и характеризуется составом и размещением средств, структурой их источников (обеспеченность финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия), скоростью оборота капитала, способностью предприятия погашать свои обязательства в срок и в полном объеме (финансовые отношения с другими юридическими и физическими лицами), а также другими факторами. Следовательно, под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Это важнейшая характеристика его деловой активности и надежности.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии. То есть, залогом выживаемости и основой стабильного положения пред­приятия служит его устойчивость. Устойчивое финансовое положение предприятия не является подарком судьбы или счастливым случаем истории. Это – результат умелого, просчитанного управления всей совокупностью производственных и хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности предприятия. Следовательно, на устойчивость влияют различные причины — и внутренние, и внешние:

* производство и выпуск дешевой, пользующейся спросом продукции;
* прочное положение предприятия на товарном рынке;
* высокий уровень материально-тех­нической оснащенности производства и применение передовых тех­нологий;
* налаженность экономических связей с партнерами;
* рит­мичность кругооборота средств, эффективность хозяйственных и финансовых операций;
* малая степень риска в процессе осущест­вления производственной и финансовой деятельности и т.д.

Такое разнообразие причин обусловливает разные грани самой устойчи­вости, которая применительно к предприятию может быть общей, финансовой, ценовой и т.д., а в зависимости от факторов, влияющих на нее — внутренней и внешней.

Внутренняя устойчивость предприятия — это такое состояние материально-вещественной и стоимостной структуры производства и реализации продукции, и такая ее динамика, при которой обес­печивается стабильно высокий результат функционирования пред­приятия. В основе достижения внутренней устойчивости лежит принцип активного реагирования на изменение внутренних и внеш­них факторов.

Внешняя по отношению к предприятию устойчи­вость определяется стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия; она достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой в масштабах всей страны.

Выделяют еще так называемую унаследованную устойчивость, которая определяется наличием известного запаса прочности, защищающего предприятие от неблагоприятных дестабилизирующих факторов.

Общая устойчивость предприятия в условиях рынка требует прежде всего стабильного получения выручки, причем достаточной по своим размерам, чтобы расплатиться с государством, поставщи­ками, кредиторами, работниками и др. Одновременно для развития предприятия необходимо, чтобы после совершения всех расчетов и выполнения всех обязательств у него оставалась прибыль, позволя­ющая развивать производство, модернизировать его материально-техническую базу, улучшать социальный климат и т.д. Другими словами, общая устойчивость предприятия предполагает прежде все­го такое движение денежных потоков, которое обеспечивает посто­янное превышение поступления средств (доходов) над их расходо­ванием (затратами).

Своеобразным зеркалом стабильно образующегося на предприя­тии превышения доходов над расходами является финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние финансовых ре­сурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обес­печить бесперебойный процесс производства и реализации продук­ции, а также затраты по его расширению и обновлению. Поэтому, опре­деление границ финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях пере­хода к рынку. Следовательно, финансовая устойчивость дол­жна характеризоваться таким состоянием финансовых ресурсов, которое соответствует требованиям рынка и отвечает потребностям развития предприятия. Исходя из этого, можно сказать, что финансовая устойчивость является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия необходим анализ его финансового состояния, которое выражается в образовании, распределении и использовании финансовых ресурсов. Этот «набор» предопределяет и логику анализа:

* последовательное, поэтапное рассмотрение всех процессов, связан­ных с наличием финансовых ресурсов, их формированием, распре­делением и использованием.

Для характеристики финансового состояния предприятия нужно сначала оценить условия, предопределяющие картину движения де­нежных средств — их наличие на предприятии, направления и объемы расходования, обеспеченность денежных затрат собственны­ми ресурсами, имеющиеся резервы и т.п. Другими словами, опре­деляется то, от чего зависит платежеспособность предприя­тия, являющаяся важнейшим компонентом (признаком) финансовой устойчивости, так как платежеспособность определяет возможность предприятия расплачиваться по своим обязательствам.

При хорошем финансовом состоянии предприятие устойчиво пла­тежеспособно, при плохом — периодически или постоянно непла­тежеспособно.

Содержание платежеспособности лишь на первый взгляд сводит­ся к наличию свободных денежных средств, необходимых для по­гашения имеющихся обязательств. В ряде случаев и при отсутствии свободных денежных средств, требующихся для расчета по долго­вым обязательствам, предприятия могут сохранять платежеспособ­ность, если они в состоянии быстро продать что-то из своего имущества и благодаря вырученным средствам расплатиться. У дру­гих же предприятий такой возможности нет, ибо они не распо­лагают активами, которые могли бы быть быстро превращены в денежные средства. Поскольку одни виды активов обращаются в деньги быстрее, другие — медленнее, необходимо группировать активы предприятия по степени их ликвидности, т.е. по воз­можности обращения в денежные средства.

Для определения платежеспособности предприятия с учетом лик­видности его активов обычно используют баланс. Анализ ликвид­ности баланса заключается в сравнении размеров средств по активу, сгруппиро­ванных по степени их ликвидности, с суммами обязательств по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения.

Классификация активов и пассивов баланса, их сопоставление позволяют дать оценку ликвидности баланса, которая представляет собой степень покрытия обя­зательств предприятия такими активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

Одним из важных компонентов финансовой устойчивости пред­приятия является наличие у него финансовых ресурсов, необходимых для развития производства. Сами же финансовые ресурсы могут быть сформированы в достаточном размере только при условии эффективной работы предприятия, обеспечивающей получение прибыли. В рыночной экономике именно рост прибыли создает финансовую базу, как для самофинансирования текущей деятельности, так и для осуществления расширенного воспроизвод­ства. За счет прибыли предприятие не только погашает свои обязательства перед бюджетом, банками, страховыми компаниями и другими предприятиями и организациями, но и инвестирует средст­ва в капитальные затраты. При этом для достижения и поддержания финансовой устойчивости важна не только абсолютная величина прибыли, но и ее уровень относительно вложенного капитала или затрат предприятия, т.е. рентабельность (прибыльность). Величина и динамика рентабельности характеризуют степень деловой активности предприятия и его финансовое благополучие.

Высшей формой устойчивости предприятия является его способ­ность развиваться в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь возможность при­влекать заемные средства, т.е. быть кредитоспособным. Кредитоспособным является предприятие при наличии у него предпосылок для получения кредита и способности своевременно возвратить взятую ссуду с уплатой причитаю­щихся процентов за счет прибыли и других финансовых ре­сурсов.

Кредитоспособность тесно связана с финансовой устойчивостью предприятия. Она характеризуется тем, насколько аккуратно (т.е. в установленный срок и в полном объеме) рассчитывается пред­приятие по ранее полученным кредитам, обладает ли оно способ­ностью при необходимости мобилизовать денежные средства из разных источников и т.д. Но главное, чем определяется кредито­способность — это текущее финансовое положение предприятия, а также возможные перспективы его изменения. Если у предприятия падает рентабельность, оно становится менее кредитоспособным. Изменение финансового положения предприятия в худшую сторону в связи с падением рентабельности может повлечь за собой и более тяжелые последствия из-за недостатка денежных средств — сни­жение платежеспособности и ликвидности. Возникновение при этом кризиса наличности приводит к тому, что предприятие превращает­ся в «технически неплатежеспособное», а это уже может рассмат­риваться как первая ступень на пути к банкротству и служить для кредиторов поводом для соответствующих правовых действий.

Хотя большая величина прибыли и положительная динамика рен­табельности благотворно сказываются на финансовом состоянии предприятия, повышают его финансовую устойчивость, тем не менее данное утверждение справедливо лишь до определенных преде­лов. Обычно более высокая прибыльность связана и с более высо­ким риском: а это означает, что вместо получения большого дохода предприятие может понести значительные убытки и даже стать неплатежеспособным.

Чтобы этого не произошло, нужна продуманная система страхо­вой защиты имущественных интересов предпринимателей. В России такой системы пока что нет, хотя отдельные ее элементы созданы и функционируют: в виде самострахования, позволяющего каждому предприятию иметь свой резервный фонд; механизма обязательного и добровольного страхования имущества предприятий и др. Однако, отрицательные последствия повышенного риска и отсутствие эффек­тивной, отвечающей потребностям рынка системы страховой защи­ты имущественных прав предприятий требуют от них большой осторожности при принятии управленческих решений, и в частности — использования менее рискованных вариантов инвестирования финансовых ресурсов.

Все вышеизложенное позволяет утверждать, что финансовая устойчивость — комплексное понятие, выражающее такое состояние финансовых ресурсов предприятия, их распределение и использование, которое обеспечивает ему развитие на основе роста прибыли и капитала при сохранении плате­жеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Следовательно, финансовое состояние зависит от всех сторон и результатов производственно-хозяйственной, коммерческой и финансовой деятельности объединений (предприятий, учреждений), то есть от их хозяйственной активности в целом:

* от выполнения производственных планов,
* снижения себестоимости продукции и увеличения прибыли,
* от состояния и размещения средств, их источников,
* роста эффективности производства (эффективности использования производственных и финансовых ресурсов), а также от факторов, действующих в сфере обращения и связанных с организацией оборота товарных и денежных фондов - улучшения взаимосвязей с поставщиками сырья и материалов, покупателями продукции, совершенствования процессов реализации и расчетов.

Если производственный и финансовые планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И, наоборот, в результате невыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие – ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования. Главная цель финансовой деятельности – решить, где, когда и как использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и получения максимума прибыли.

Но так как деятельность предприятий представляет собой комплекс взаимо­связанных хозяйственных процессов, то она зависит от многочисленных и разнообразных факторов, влияющих на нее. Если какой-либо фактор выпадает из цепи рассмотрения, то оценка влияния других принятых в расчет факторов, а также выводы рискуют оказаться неверными.

Будучи тесно взаимосвязанными, эти факторы нередко разнонаправлено влияют на результаты жизнедеятельности предприятия: одни — положительно, другие — отрицательно. Отрицательное воздействие одних факторов способно снизить или даже свести на нет, положительное влияние других.

Наличие множества разнообразных факторов делает необходимой их группировку. Учитывая, что предприятие является одновременно и субъектом, и объектом отношений в рыночной экономике, а также то, что оно обладает разными возможностями влиять на динамику разных фак­торов, наиболее важным представляется деление их на внутренние и внешние. Первые напрямую зависят от организации ра­боты самого предприятия; вторые являются внешними по отноше­нию к нему, их изменение почти или совсем не подвластно воле предприятия. Этим делением и следует руководствоваться, модели­руя производственно-хозяйственную деятельность и пытаясь управ­лять финансовой устойчивостью, осуществляя комплексный поиск резервов в целях повышения эффективности производства.

Рассмотрим сначала внутренние факторы. Успех или неудача предпринимательской деятельности во многом зависят отвыбора состава и структуры выпускаемой про­дукции и оказываемых услуг. При этом важно не только пра­вильно решить,что производить, но и безошибочно определить,какпроизводить, т.е.по какой технологии и по какой модели организации производства и управления действовать. От от­вета на эти «что?» и «как?» зависятиздержки производства.

Для устойчивости предприятия очень важна не только общая величина затрат, но и соотношение между постоянными и пере­менными издержками.

Другим важным фактором финансовой устойчивости предприя­тия, тесно связанным с видами производимой продукции (оказыва­емых услуг) и технологией производства, являетсяоптимальный состав и структура активов, а также правильный выбор стра­тегии управления ими. Устойчивость предприятия и потенциаль­ная эффективность бизнеса во многом зависят от качества управления текущими активами, от того, сколько задействовано оборот­ных средств и каких именно, какова величина запасов и активов в денежной форме, и т.д. Следует помнить, что если предприятие уменьшает запасы и ликвидные средства, то оно может пустить больше капитала в оборот и, следовательно, получить больше при­были. Но одновременно возрастает риск неплатежеспособности предприятия и остановки производства из-за недостаточности запа­сов. Искусство управления текущими активами состоит в том, что­бы держать на счетах предприятия лишь минимально необходимую сумму ликвидных средств, которая нужна для текущей оперативной деятельности.

Следующим значительным внутренним фактором финансовой устойчивости являетсясостав и структура финансовых ресур­сов, правильный выбор стратегии и тактики управления ими. Чем больше у предприятия собственных финансовых ресурсов, пре­жде всего прибыли, тем спокойнее оно может себя чувствовать. При этом важна не только общая масса прибыли, но и структура ее распределения, и особенно — та доля, которая направляется на развитие производства. Отсюда оценка политики распределения и использования прибыли выдвигается на первый план в ходе анализа финансовой устойчивости предприятия. В частности, исключительно важно проанализировать использование прибыли в двух направ­лениях:

* во-первых, для финансирования текущей деятельности — на фор­мирование оборотных средств, укрепление платежеспособности, усиление ликвидности и т.д.;
* во-вторых, для инвестирования в капитальные затраты и ценные бумаги.

Большое влияние на финансовую устойчивость предприятия ока­зываютсредства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссуд­ных капиталов. Чем больше денежных средств может привлечь предприятие, тем выше его финансовые возможности; однако воз­растает и финансовый риск — способно ли будет предприятие своевременно расплачиваться со своими кредиторами? И здесь боль­шую роль призваны играть резервы как одна из форм финансовой гарантии платежеспособности хозяйствующего субъекта.

Итак, с точки зрения влияния на финансовую устойчивость пред­приятияопределяющими внутренними факторами являются:

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

Степень их интегрального влияния на финансовую устойчивость зависит не только от соотношения самих вышеназванных факторов, но и от той стадии жизненного цикла, на которой в анализируемое время находится предприятие, от компетенции и профессионализ­ма его менеджеров. Практика показывает, что значительная часть неудач предприятия может быть связана именно с неопытностью или некомпетентностью управленцев, с их неумением учитывать изменения внутренней и внешней среды.

Термин «внешняя среда» включает в себя различные аспекты:

* экономические условия хозяйствования,
* господствующую в общест­ве технику и технологию,
* платежеспособный спрос потребителей,
* экономическую и финансово-кредитную политику Правительства РФ и принимаемые им решения,
* законодательные акты по контролю за деятельностью предприятия, систему ценностей в обществе и др.

Эти внешние факторы оказывают влияние на все, что происходит внутри предприятия.

Особенное значение для финансовой устойчивости предприятия имеет уровень, динамика и колебаниеплатежеспособного спроса на его продукцию (услуги), ибо платежеспособный спрос предопре­деляет стабильность получения выручки. В свою очередь платеже­способный спрос зависит от состояния экономики, уровня доходов потребителей — физических и юридических лиц — и цены на продукцию предприятия.

Существенно влияет на финансовую устойчивость и фаза эко­номического цикла, в которой находится экономика страны. В период кризиса происходит отставание темпов реализации продук­ции от темпов ее производства. Уменьшаются инвестиции в товар­ные запасы, что еще больше сокращает сбыт. Снижаются в целом доходы субъектов экономической деятельности, сокращаются отно­сительно и даже абсолютно масштабы прибыли. Все это ведет к снижению ликвидности предприятий, их платежеспособности. В пе­риод кризиса усиливается серия банкротств.

Падение платежеспособного спроса, характерное для кризиса, приводит не только к росту неплатежей, но и к обострению кон­курентной борьбы.Острота конкурентной борьбы также представляет собой немаловажный внешний фактор финансовой устой­чивости предприятия.

Серьезными макроэкономическими факторами финансовой устой­чивости служат, кроме того,налоговая и кредитная политика, степень развития финансового рынка, страхового дела и внешнеэкономических связей; существенно влияет на нее курс валюты, позиция.

Экономическая и финансовая стабильность любых предприятий зависит отобщей политической стабильности. Значение этого фактора особенно велико для предпринимательской деятельности в России. Отношение государства к предпринимательской деятельнос­ти, принципы государственного регулирования экономики (его за­претительный или стимулирующий характер), отношения собствен­ности, принципы земельной реформы, меры по защите потребителей и предпринимателей не могут не учитываться при рассмотрении финансовой устойчивости предприятия.

Наконец, одним из наиболее масштабных неблагоприятных внеш­них факторов, дестабилизирующих финансовое положение предпри­ятий в России, является на сегодняшний день инфляция.

С этой точки зрения устойчивость – процесс противодействия фирмы негативным внешним обстоятельствам, ее реакция на внешние возмущения, выводящие ее из состояния равновесия. Финансовую устойчивость отождествляют не только с состоянием пассивной безубыточности, но и со стабильным развитием предприятия. Для рыночной экономики важна стабильность, в основе которой лежит управление по принципу обратной связи, то есть активного реагирования управления на изменения внешних и внутренних факторов.

Поэтому, с точки зрения управления фирмой причины неплатежеспособности могут быть сведены к двум основным: недостаточный учет требований рынка (по предлагаемому ассортименту, по качеству товара, по цене и т.д.) и неудовлетворительное финансовое руководство предприятием, когда оно неправильно учитывает риски, делает серьезные ошибки, избыточно отягощается обязательствами. В первом случае говорят о болезни бизнеса, во втором - о болезни финансового менеджмента.

Неудовлетворительное финансовое состояние характерно неэффективным размещение средств, их иммобилизацией, плохой платежной готовностью, просроченной задолженностью перед бюджетом, поставщиками и банками, недостаточной устойчивостью реальной и потенциальной финансовой базой, обусловленной неблагоприятными тенденциями в производстве. Финансовое состояние фирмы может быть напряженным, если наряду с показателями удовлетворительного состояния финансов имеются признаки его ухудшения, неблагоприятно сказывающиеся на производственной и хозяйственной деятельности.

В следствие этого, в современных российских условиях особое значение приобретает серьезная аналитическая работа на предприятии, связанная с изучение и прогнозированием его финансового состояния. Своевременное и полноценное выявление “болевых точек” финансов фирмы позволяет осуществить комплекс упреждающих мер, предотвращающих возможное ее банкротство.

### 1.2.Методологические основы анализа финансового состояния предприятия.

Теория анализа финансов, предпринимательства и экономики пред­приятия рассматривает понятие «устойчивое финансовое положение» не только как качественную характеристику его финансов, но и как количе­ственно измеримое явление. Этот принципиальный вывод позволяет сфор­мулировать общие принципы построения научно обоснованной методики оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия в условиях рыночных отношений. Такую оценку можно получить различными методами с ис­пользованием различных критериев.

Составными этапами диагностики финансового состояния предприятия являются:

* сбор и аналитическая обработка исходной информации за оценивае­мый период;
* обоснование используемой системы показателей и их классификация;
* определение типа финансовой устойчивости предприятия.

При этом необходимо своевременно выявить причины неустойчивого состояния предприятия и его платежеспособности, найти резервы и наметить пути его улучшения (устранения).

Оценка финансового состояния предприятия — операция неоднозначная, но вместе с тем досто­верная и объективная его оценка нужна многим пользователям.

Чтобы получить ее на основе первичных доку­ментов, данных текущего учета, показателей бизнес-плана, баланса и других финансовых отчетов, то есть на основе финансовой информации, - необходимы определенные показатели, отражающие реальные и потенциальные финансовые возможности предприятия, пра­вила и методика их оценки. Точная и объективная оценка финансового состояния не может базироваться на произвольном наборе показателей. Поэтому выбор и обоснование исходных показателей финансово-хозяйственной деятель­ности должны осуществляться, согласно достижениям теории финансов предприятия, исходить из целей оценки, потребностей субъектов управле­ния.

#### 1.2.1.Финансовая отчетность предприятия – информационная

#### база финансового анализа.

Сбор и аналитическая обработка исходной финансовой информации зависят от того, кто является основным потребителем или пользователем фи­нансовой отчетности фирмы (предприятия, организации), а также от преследуемых ими интересов:

* инвесторы (собственники, рядовые акционеры, институциональные инвесторы) – анализируют финансовые отчеты для повышения доходности капитала, обеспечения стабильности положения фирмы (увеличение или уменьшение доли собственного капитала, эффективность использования ресурсов администрацией предприятия);
* кредиторы (коммерческие банки и другие институциональные заимодавцы, поставщики) - на основании финансовой ин­формации фирмы определяют выгодность помещения в предприятие своих капиталов и вырабатывают условия коммерческого креди­тования данной фирмы (целесообразность продления кредита, гарантии его возврата);
* профсоюзы и служащие по поводу оценки способности данной фирмы выплачивать более высокую зарплату;
* поставщики и заказчики продукции фирмы по поводу оценки ее способности выполнять взятые обязательства;
* государственные органы по поводу выполнения налоговых обяза­тельств, выполнения требований государственного регулирова­ния финансовой деятельности фирмы;
* население по поводу перспектив деловых контактов с фирмой;
* деловые и научные круги, изучают потенциальное место фирмы в своей отрасли, на национальных и зарубежных рынках, и определяющие ее рейтинги.

Следовательно, все многообразие связей, в которые фирма вступает с субъектами внешней среды, базируется на финансовой информации об этой фир­ме, позволяющей им оценивать возможность практической реализации своих экономических интересов во взаимоотношениях с данной фир­мой. Наиболее информативной формой для анализа и оценки финансового состояния предприятия являются формы бухгалтерской отчетности.

В первую очередь – это бухгалтерский баланс (форма №1). Согласно действующим нормативным документам баланс в настоящее время составляется в оценке нетто. Актив баланса характеризует имущественную массу предприятия, то есть состав и состояние материальных ценностей, находящихся в непосредственном ведение хозяйства. Пассив баланса характеризует состав и состояние прав на эти ценности, возникающих в процессе хозяйственной деятельности предприятия у различных участников коммерческого дела (предпринимателей, акционеров, государства, инвесторов, банков и т.д.).

Баланс отражает состояние хозяйства в денежной оценке. В РФ актив баланса состоит в порядке возрастающей ликвидности средств, то есть в прямой зависимости от скорости превращения этих активов в процессе хозяйственного оборота в денежную форму. В пассиве баланса группировка статей дана по юридическому признаку, то есть вся совокупность обязательств предприятия за полученные ценности и ресурсы разделяется по субъектам: перед собственниками и перед третьими лицами (кредиторами, банками и др.). Статьи пассива баланса группируются по степени срочности погашения (возврата) обязательств.

Итог баланса дает ориентировочную оценку суммы средств, находящихся в распоря­жении предприятия. Эта оценка является учетной и не отражает реальной суммы денежных средств, которую можно выручить за имущество, например, в случае ликвидации предприятия. Теку­щая «цена» активов определяется рыночной конъюнктурой и может отклоняться в любую сторону от учетной, особенно в период инфляции.

Баланс позволяет оценить эффективность размещения капитала предприятия, его достаточность для текущей и предстоящей хозяйственной деятельности, оценить размер и структуру заемных источников, а также эффективность их привлечения.

На основе информации баланса внешние пользователи могут принять решение о целесообразности и условиях ведения дел с данным предприятием как с партнером, оценить кредитоспособность предприятия как заемщика, оценить возможные риски своих вложений, целесообразность приобретения акций данного предприятия и его активов и другие вопросы.

Данные, представленные в балансе предприятия дополняются сведениями, содержащимися в “Отчете и прибылях и убытках” (форма №2), в “Отчете о движении капитала” (форма №3), в “Отчете о движении денежных средств” (форма №4), в “Приложении к балансу” (форма №5), и наоборот.

Форма № 2 содержит сведения о текущих финансовых результатах деятельности предприятия за отчетный период. Здесь показаны величина балансовой прибыли или убытка и слагаемые этого показателя. Отчет о финансовых результатах является важнейшим источником информации для анализа показателей рентабельности предприятия, рен­табельности реализованной продукции, рентабельности производства про­дукции, определения величины чистой прибыли, остающейся в распоря­жении предприятия и других показателей.

1.2.2.Методы финансового анализа.

Основной целью финансового анализа является получение небольшо­го числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика и управляющего (мене­джера) может интересовать как текущее финансовое состояние предпри­ятия, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспек­тиву, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния.

Но не только временные границы определяют альтернативность целей финансового анализа. Они зависят также от целей субъектов финансового анализа, т.е. конкретных пользователей финансовой информации.

Основной принцип аналитического чтения финансовых отчетов - это дедуктивный метод, т.е. от общего к частному. Но он должен применяться многократно. В ходе такого анализа как бы воспроизводятся историческая и логическая последовательность хозяйственных фактов и событий, на­правленность и сила влияния их на результаты деятельности.

Практика финансового анализа уже выработала основные правила чтения (методику анализа) финансовых отчетов. Можно выделить среди них шесть основных методов:

* горизонтальный анализ;
* вертикальный анализ;
* трендовый анализ;
* метод финансовых коэффициентов;
* сравнительный анализ;
* факторный анализ.

Горизонтальный (временной) анализ - сравнение каждой позиции от­четности с предыдущим периодом.Горизонтальный анализ баланса заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолют­ные балансовые показатели дополнятся относительными темпами роста (снижения). Как правило, берут базисные темпы роста за ряд лет (смежных периодов), что позволяет анализировать изменение отдельных балансовых статей, а также прогнозировать их значе­ния.

Горизонтальный и вертикальный анализы взаимодополняют один другой. Поэтому на практике можно построить аналитичес­кие таблицы, характеризующие как структуру отчетной бухгалтер­ской формы, так и динамику отдельных ее показателей.

Вертикальный (структурный) анализ - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчет­ности на результат в целом,вертикальный анализ — иное представление финансового отчета в виде относи­тельных показателей. Такое представление позволяет увидеть удельный вес каждой статьи баланса в его общем итоге. Необходимым элементом анализа являются динамические ряды этих величин, посредством которых можно отслеживать и прогнозиро­вать структурные изменения в составе активов и их источников покрытия.

Таким образом, можно выделить две основные черты верти­кального анализа:

* переход к относительным показателям позволяет проводить сравнительный анализ предприятий с учетом отраслевой специфики и других характеристик;
* относительные показатели сглаживают негативное влияние инфляционных процессов, которые существенно искажают абсолютные показатели финансовой отчетности и тем самым затрудняют их сопоставление в динамике.

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 форми­руются возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный, прогнозный анализ.Трендовый анализ — это часть перспективного анализа, необходим в управлении для финансового менеджмента. Строится график возможного развития организации. Определяется среднегодовой темп прироста и рассчитывается прогнозное значение показателя. Это самый простой способ финансового прогнозирования. Сейчас на уровне отдельной организации расчетным периодом времени является месяц или квартал.

Анализ относительных показателей (коэффициентов) - расчет отноше­ний данных 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 общеэкономическими данными.

Факторный анализ - это анализ влияния отдельных факторов (при­чин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), т.е. раздробление результативного Показателя на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдель­ные элементы соединяют в общий результативный показатель.

Для выявления влияния факторов могут использоваться следующие методы: дифференцирование, индексный метод, метод цепных подстановок, интегральный метод.

**2.Методика анализа финансового состояния предприятия.**

Предприятие представляет собой сложно организованную систему, состоящую из многих подсистем, поэтому оценка устойчивости его финансового положения должна обеспечивать комплексность подхода. Этим и объясняется необходимость использования при анализе определенной методики. Это может быть экспресс-анализ, но чаще практикуется детализированный анализ. Целью экспресс-анализа является наглядная и простая оценка финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. Целью же детализированного анализа финансового состояния фирмы – более подробная характеристика ее имущественного и финансового положения, результатов деятельности в истекшем отчетном периоде, а также потенциала развития на перспективу, то есть детализированный анализ конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа.

В рамках финансового анализа решаются следующие задачи:

* во-первых, выявляется степень сбалансированности между движением матери­альных и финансовых ресурсов, оцениваются потоки собственного и заемного капитала в процессе экономического кругооборота, нацеленного на извлечение максимальной или оптимальной при­были, повышение финансовой устойчивости и т.п.;
* во-вторых, оценивается правильность использования денежных средств для поддержания эффективной структуры капитала;
* в-третьих, появляется возможность прокон­тролировать правильность составления финансовых потоков ор­ганизации, соблюдение норм и нормативов расходования финан­совых и материальных ресурсов, целесообразность осуществления затрат.

Методика анализа финансового состояния предприятия должна состоять из трех больших взаимосвязанных блоков:

* анализ экономического потенциала хозяйствующего субъекта, который включает анализ имущественного положения: состава и динамики имущества предприятия и источников его формирования (построение аналитического баланса, вертикальный анализ баланса, горизонтальный анализ, изучение качественных сдвигов в имущественном положении);
* анализ финансо­вого положения предприятия на основе финансовых коэффициентов, включающий оценку результативности (деловой активности и рентабельности), финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности и кредитоспособности предприятия;
* разработка возможных перспектив развития предприятия.
* Последовательность анализа можно представить в следующем виде (рисуноук 1):

.

**Анализ бухгалтерской отчетности**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Общая оценка структуры и**  **его источников** | **Анализ потоков денежных средств и деловой активности** | **Анализ прибыльности и факторов, влияющих на финансовый результат** | **Анализ рентабельности** | **Анализ финансовой устойчивости** | **Анализ ликвидности средств и пла-тежеспособ-ности** | **Анализ кредитоспособ-ности предприятия** |

**Итоги и выводы**

**Положительные Отрицательные**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Принятие решений** |  | **Финансовое прогнозирова-ние (анализ перспектив)** |

Рисунок 1. Последовательность финансового анализа по бухгалтерской отчетности.

Оценка имущественного положения финансового состояния хозяйствующего субъекта и его изменения за отчетный период по сравнительному аналитическому балансу, а также анализ результативности деятельности и показателей финансовой устойчивости составляют исходный пункт, из которого дол­жен логически развиваться анализ финансового состояния. Анализ ликвидности баланса должен оценивать текущую пла-­ тежеспособность и давать заключение о возможности сохранения финан­сового равновесия и платежеспособности в будущем

Сравнительный ана­литический баланс и показатели финансовой устойчивости отражают сущ­ность финансового состояния. Ликвидность баланса характеризует вне­шние проявления финансового состояния, которые обусловлены его сущ­ностью.

На основе информации о финансовом состоянии предприятия, которую позволяет выявить анализ при использовании данной методики, внешние пользователи могут при­нять решения о целесообразности и условиях ведения дел с данным пред­приятием как с партнером; оценить кредитоспособность предприятия как заемщика; оценить возможные риски своих вложений, целесообраз­ность приобретения акций данного предприятия и его активов и другие решения.

* 1. **Анализ состава и динамики имущества и источников**

**его формирования.**

Финансовое состояние предприятия характеризуется эффективным размещением и использованием средств (активов), их достаточностью для текущей и предстоящей хозяйственной деятельности и источниками их формирования (соб­ственного капитала и обязательств, т.е. пассивов). Поэтому предварительная оценка финансового положения предприятия осуществляется на основании сведений представ­ленных в бухгалтерском балансе предприятия и приложениях к нему.

На данной стадии анализа формируется первоначальное представление о деятельности хозяйствующего субъекта, выявляются изменения в составе имущества предприятия и их источниках, устанавливаются взаимосвязи между показателями.

Анализ проводится по балансу (ф. № 1) с помощью одного из следующих способов:

* анализ непосредственно по балансу без предварительного изменения состава балансовых статей;
* строится уплотненный сравнительный аналитический ба­ланс путем агрегирования некоторых однородных по составу элементов балансовых статей;
* производится дополнительная корректировка баланса на ин­декс инфляции с последующим агрегированием статей в необходимых аналитических разрезах.

Анализ непосредственно по балансу — дело довольно трудоем­кое и неэффективное, так как слишком большое количество расчет­ных показателей не позволяет выделить главные тенденции в финансовом состоянии организации.

В 20-х годах один из создателей балансоведения Н.А.Блатов рекомендовал исследовать структуру и динамику финансового состояния пред­приятия при помощи сравнительного аналитического баланса.

Сравнительный аналитический баланс можно получить из исход­ного баланса путем уплотнения отдельных статей и дополнения его показателями структуры, динамики и структурной динамики вложений и источников средств предприятия за отчетный период.

Для осмысления общей картины изменения финансового состояния весьма важны показатели структурной динамики баланса. Сопоставляя структуру изменений в активе и пассиве, можно сделать вывод о том, через какие источники в основном был приток новых средств и в какие активы эти новые средства в основном вложены.

Для общей оценки динамики финансового состояния предприятия следует сгруппировать статьи баланса в отдельные специфические группы по признаку ликвидности (статьи актива) и срочности обязательств (статьи пассива). На основе агрегированного баланса осуществляется анализ структуры имущества предприятия.

Анализируя сравнительный баланс, необходимо обратить вни­мание на изменение удельного веса величины собственного обо­ротного капитала в стоимости имущества, на соотношения темпов роста собственного и заемного капитала, а также на соотношение темпов роста дебиторской и кредиторской задолженности.

При стабильной финансовой устойчивости у организации должна уве­личиваться в динамике доля собственного оборотного капитала, темп роста собственного капитала должен быть выше темпа роста заемного капитала, а темпы роста дебиторской и кредиторской задолженности должны уравновешивать друг друга.

Следующий аналитической процедурой являетсявертикальный анализ — иное представление финансового отчета в виде относи­тельных показателей. Такое представление позволяет увидеть удельный вес каждой статьи баланса в его общем итоге. Необходимым элементом анализа являются динамические ряды этих величин, посредством которых можно отслеживать и прогнозиро­вать структурные изменения в составе активов и их источников покрытия.

Анализ динамики валюты баланса, структуры активов и пасси­вов организации позволяет сделать ряд важных выводов, необхо­димых как для осуществления текущей финансово-хозяйственной деятельности, так и для принятия управленческих решений на перспективу.

Например, уменьшение (в абсолютном выражении) валюты баланса за отчетный период свидетельствует о сокращении орга­низацией хозяйственного оборота, что могло повлечь ее неплате­жеспособность. Установление факта сворачивания хозяйственной деятельности требует проведения тщательного анализа его при­чин:

* сокращение платежеспособного спроса на товары, работы, услуги данной организации;
* ограничение доступа на рынки необходимого сырья, мате­риалов, полуфабрикатов;
* постепенное включение в активный хозяйственный оборот филиалов (дочерних предприятий) за счет основной органи­зации и т.д.

Анализируя увеличение валюты баланса за отчетный период, необходимо учитывать влияние переоценки основных фондов, когда увеличение их стоимости не связано с развитием производ­ственной деятельности. Наиболее сложно учесть влияние инфля­ционных процессов, однако без этого затруднительно сделать определенный вывод о том, является ли увеличение валюты ба­ланса следствием только лишь удорожания готовой продукции под воздействием инфляции сырья, материалов, либо оно показывает и на расширение финансово-хозяйственной деятельности.

Исследование структуры пассива баланса позволяет установить одну из возможных причин финансовой неустойчивости (устой­чивости) организации. Так, например, увеличение доли собствен­ных средств за счет любого из источников способствует усилению финансовой устойчивости организации. При этом наличие нерас­пределенной прибыли может рассматриваться как источник по­полнения оборотных средств и снижения уровня краткосрочной кредиторской задолженности.

Исследование изменения структуры активов организации позво­ляет получить важную информацию. Так, например, увеличение доли оборотных средств в имуществе может свидетельствовать о:

* формировании более мобильной структуры активов, способ­ствующей ускорению оборачиваемости средств организации;
* отвлечении части текущих активов на кредитование потре­бителей готовой продукции, товаров, работ и услуг органи­зации, дочерних предприятий и прочих дебиторов, что сви­детельствует о фактической иммобилизации этой части обо­ротных средств из производственного процесса;
* сворачивании производственной базы;
* искажении реальной оценки основных фондов вследствие существующего порядка их бухгалтерского учета и тд.

Для того, чтобы сделать точные выводы о причинах изменения данной пропорции в структуре активов, необходимо провести более детальный анализ разделов и отдельных статей актива баланса, в частности, оценить состояние производственного по­тенциала организации, эффективность использования основньк средств и нематериальных активов, скорость оборота текущих активов и др.

Кроме того, детальный анализ состава и движения активов можно провести, используя данные приложения к балансу (ф. №5).

При анализе первого раздела актива баланса следует обратить внимание на тенденции изменения такого его элемента, как незавершенное строительство, поскольку эта статья не участвует в производственном обороте и, следовательно, при определенных условиях увеличение ее доли может негативно сказаться на результативности финансово-хозяйственной деятель­ности.

Наличие долгосрочных финансовых вложений указывает на инвестиционную направленность вложений органи­зации.

Учитывая, что удельный вес основных средств может изменяться и вследствие воздействия внешних факторов (например, порядок их учета, при котором происходит запазды­вающая коррекция стоимости основных фондов в условиях ин­фляции, в то время как цены на сырье, материалы, готовую продукцию могут расти достаточно высокими темпами), необхо­димо обратить внимание на изменение абсолютных показателей за отчетный период.

Наличие в составе активов организации нематериальных акти­вов (строки 110-112) косвенно характеризует избранную органи­зацией стратегию как инновационную, так как она вкладывает средства в патенты, лицензии, другую интеллектуальную собст­венность.

Подробный анализ эффективности использования нематери­альных активов очень важен для руководства организации. Однако по данным бухгалтерского баланса он не может быть проведен. Для него требуется информация из формы №5 и внутренняя учетная информация.

Рост (абсолютный и относительный) оборотных активов может свидетельствовать не только о расширении производства или действии фактора инфляции, но и о замедлении их оборота. Это объективно вызывает потребность в увеличении их массы.

При изучении структуры запасов основное внимание целесо­образно уделить выявлению тенденций изменения таких элемен­тов текущих активов, как сырье, материалы и другие аналогичные ценности, затраты в незавершенном производстве, готовая продукция и товары для перепродажи, товары отгруженные.

Увеличение удельного веса производственных запасов может свидетельствовать о:

* наращивании производственного потенциала организации;
* стремлении за счет вложений в производственные запасы защитить денежные активы организации от обесценивания под воздействием инфляции;
* нерациональности выбранной хозяйственной стратегии, вследствие которой значительная часть текущих активов иммобилизована в запасах, чья ликвидность может быть невысокой.

Таким образом, хотя тенденция к росту запасов может привести на некотором отрезке времени к увеличению значения коэффи­циента текущей ликвидности (о чем речь пойдет ниже), необхо­димо проанализировать, не происходит ли это увеличение за счет необоснованного отвлечения активов из производственного обо­рота, что в конечном итоге, приводит к росту кредиторской задол­женности и ухудшению финансового состояния.

В общих чертах признаками «хорошего» баланса с точки зрения повышения (роста) эффективности являются:

1)валюта баланса в конце отчетного периода увеличилась по сравнению с началом;

2)темпы прироста оборотных активов выше, чем темпы прироста внеоборотных активов;

3)собственный капитал организации превышает заемный и темпы его роста выше, чем темпы роста заемного капитала;

4)темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности примерно одинаковые.

5)коэффициент текущей ликвидности > 2,0;

6)обеспеченность предприятия собственным оборотным капиталом > 0,1;

7)отсутствие резких изменений в отдельных статьях баланса;

8)в балансе отсутствуют «больные» статьи (убытки, просроченная задол­женность банкам и бюджету);

9)у предприятия запасы не превышают минимальную величину источ­ников их формирования (собственных оборотных средств, долгосрочных кредитов и займов, краткосрочных кредитов и займов).

**2.2. Анализ результативности деятельности предприятия.**

В условиях рыночной экономики результативность является самым главным мерилом эффективности работы предприятия. Понятие “результативность” складывается из нескольких составляющих финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Наиболее общей характеристикой результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятий, работающих в условиях рыночных отношений, стала прибыль.

Рассмотрение сущности результативности позволяет определить основные задачи ее анализа. Они заключаются в том, чтобы:

* Во-первых, определить достаточность достигнутых результатов для рыночной финансовой устойчивости предприятия, сохранения конкурентоспособности, обеспечения надлежащего качества жизни трудового коллектива;
* Во-вторых, изучить источники возникновения и особенности воздействия на результативность различных факторов;
* В-третьих, рассмотреть основные направления дальнейшего развития анализируемого объекта.

Набор экономических показателей, характеризующих результативность деятельности предприятия, зависит от глубины исследования. По данным внешней отчетности можно проанализировать следующие показатели на рисунке 2.

**Индикаторы результативности**

**финансово-хозяйственной**

**деятельности**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели деловой**  **активности** |  | **Экономичес-кий эффект (прибыль)** |  | **Показатели экономической эффективности (рентабельности)** |

Рисунок.2. Показатели, характеризующие результативность.

Оценка деловой активности

Одним из направлений анализа результативности является оценка деловой активности анализируемого объекта. Деловая ак­тивность проявляется в динамичности развития организации, до­стижении ею поставленных целей, что отражают абсолютные сто­имостные и относительные показатели.

Деловая активность в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов — показателей оборачиваемости. Они очень важны для организации:

* Во-первых, от скорости оборота средств зависит размер годо­вого оборота.
* Во-вторых, с размерами оборота, а следовательно, и с оборачи­ваемостью связана относительная величина условно-постоянных расходов: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот при­ходится этих расходов.
* В-третьих, ускорение оборота на той или иной стадии кругоо­борота средств влечет за собой ускорение оборота и на других ста­диях.

То есть, финансовое положение организации, ее платежеспособность зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

На длительность нахождения средств в обороте оказывают влияние разные внешние и внутренние факторы.

К внешним факторам относятся:

* отраслевая принадлежность;
* сфера деятельности организации;
* масштаб деятельности организации;
* влияние инфляционных процессов;
* характер хозяйственных связей с партнерами.

К внутренним факторам относятся:

* эффективность стратегии управления активами;
* ценовая политика организации;
* методика оценки товарно-материальньк ценностей и запасов.

Таким образом, для анализа деловой активности организации используют две группы показателей (таблица):

**А**. Общие показатели оборачиваемости активов.

**Б**. Показатели управления активами.

Оборачиваемость можно исчислить как по всем оборотным средствам (коэффициент ресурсоотдачи), так и по отдельным видам оборотных активов.

Оборачиваемость средств, вложенных в имущество предприятия, может оцениваться:

а) скоростью оборота — количество оборотов, которое делают за анализируемый период капитал предприятия или его составляющие;

б) периодом оборота — средний срок, за который возвращаются в хозяйственную деятельность предприятия денежные сред­ства, вложенные в производственно-коммерческие опера­ции.

Информация о величине выручки от реализации содержится в форме №2 “Отчет о прибылях и убытках”. Средняя величина активов для расчетов коэффициентов деловой активности определяется по балансу по формуле средней арифметической:

АН + АК

Средняя величина активов = (руб.) ,

2

где АН,АК – соответственно величина активов на начало и на конец анализируемого периода.

Устойчивость финансового положения анализируемого объек­та и его деловую активность характеризует соотношение дебитор­ской и кредиторской задолженности. В стабильной экономике, если дебиторская задолженность организации превышает креди­торскую, это расценивается как свидетельство наращивания обо­рота и не считается тревожным сигналом. Однако в России, в условиях инфляции, такое положение может быть опасно.

Скорость оборота собственного капитала отражает актив­ность использования денежных средств. Низкое значение этого показателя свидетельствует о бездействии части собственных средств. Увеличение оборота (остатков в балансе) текущих активов, так же как и ускорение оборачиваемости кредиторской задолженности (уменьшение остатков на балансе), сопровождается оттоком денежных средств и наоборот, ускорение оборачиваемости запасов, средств в расчетах и других текущих активов (уменьшение остатков в балансе), а также увеличение погашения краткосрочных обязательств (увеличение остатков кредиторской задолженности) связаны с притоком денежных средств. Одним из условий финансового благополучия предприятия является приток денежных средств. Однако чрезмерная величина средств говорит о том, что реально предприятие терпит убытки, связанные с инфляцией и обесцениванием денег, а также с упущенной возможностью их выгодного размещения.

**2.2.1.Определение экономического эффекта деятельности**

**предприятия.**

Анализ каждого слагаемого прибыли предприятия позволяет учредителям и акционерам, администрации выбрать наиболее важные направления активизации деятельности организации (предприятия).

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает:

1.Исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период (горизонтальный анализ);

2.Исследование структуры соответствующих показателей и их изменений (вертикальный анализ);

3.Изучения динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов (трендовый анализ);

В ходе анализа рассчитываются следующие показатели:

1.Абсолютное отклонение:

Δ П = П1 – П0,

где

П0 – прибыль базисного периода;

П1 – прибыль отчетного периода;

ΔП – изменение прибыли.

2.Темп роста

П1

Темп роста = × 100 %

П0

3.Уровень каждого показателя к выручке от реализации (в%)

Пj

Уровень каждого показателя к выручке от реализации = × 100 %

ВР

Показатели рассчитываются в базисном и отчетном периоде.

**2.2.2. Анализ показателей прибыльности (рентабельности).**

Третьей составляющей понятия “результативность” являются показатели прибыльности или рентабельности. Рентабельность работы предприятия, а также влияние факторов на изменение этих показателей, расчитывают на основе данных “Отчета о прибылях и убытках”.

Рентабельность продаж (РП) – это отношение суммы прибыли от реализации к объему реализованной продукции:

ВР – С/С – КР – УР ПР

РП = × 100 % = × 100 % ,

ВР ВР

где ВР- выручка от реализации;

С/С – себестоимость реализации (руб.);

КР – коммерческие расходы (руб.);

УР – управленческие расходы (руб).

Из этой факторной модели следует, что на рентабельность влияют все показатели – факторы, определяющие ее. Чтобы определить как каждый фактор повлиял на рентабельность продаж, необходимо осуществить следующие расчеты:

1.Влияние изменения выручки от реализации на РП:

ВР1 – С/С0 – КР0 – УР0 ВР0 – С/С0 – КР0 – УР0

ΔРПВР = − × 100 %,

ВР1 ВР0

где С/С1 и С/С0 – отчетная и базисная себестоимость (руб.);

КР1 и КР0 – отчетные и базисные коммерческие расходы (руб.);

УР1 и УР0 - управленческие расходы в отчетном и базисном периоде.

2.Влияние изменения себестоимости реализации на РП:

ВР1 – С/С1 – КР0 – УР0 ВР1 – С/С0 – КР0 – УР0

ΔРПС/С = − × 100 %,

ВР1 ВР0

3.Влияние изменения коммерческих расходов на РП:

ВР1 – С/С1 – КР1 – УР0 ВР1 – С/С1 – КР0 – УР0

ΔРПКР = − × 100 %,

ВР1 ВР0

4.Влияние изменения управленческих расходов на РП:

ВР1 – С/С1 – КР1 – УР1 ВР1 – С/С1 – КР1 – УР0

ΔРПУР= − × 100 %,

ВР1 ВР0

Совокупное влияние факторов составляет:

ΔРП = ± ΔРПВР  ± ΔРПС/С ± ΔРПКР ± ΔРПУР;

Рентабельность деятельности предприятия в отчетном периоде рассчитывается как отношение суммы прибыли отчетного периода к выручки от реализации:

ПБ

РПР = × 100 %,

ВР

И следовательно, на эту рентабельность (РПР) оказывают влияние факторы, формирующие прибыль отчетного периода.

На рентабельность отчетного периода также оказывают влияние изменение уровней всех показателей ее составляющих.

Кроме проанализированных коэффициентов рентабельности, различают рентабельность всего капитала, собственных средств, производственных фондов, финансовых вложений, перманент­ных средств. Следует отметить, что в странах с развитыми рыночными отношениями обычно ежегодно торговой палатой, промыш­ленными ассоциациями или правительством публикуется ин­формация о «нормальных» значениях показателей рентабель­ности. Сопоставление своих показателей с их допустимыми величинами позволяет сделать вывод о состоянии финансового положения предприятия. В России эта практика пока отсут­ствует, поэтому единственной базой для сравнения является информация о величине показателей в предыдущие годы.

Рентабельность продаж (РП) отражает удельный вес прибыли в каждом рубле выручки от реализации. В зарубежной практике этот показатель называется маржей прибыли (коммерческой маржей).

Особый интерес для внешней оценки результативности фи­нансово-хозяйственной деятельности организации представляет анализ не таких традиционных показателей прибыльности, как фондорентабелъность, которая показывает эффективность использования основных активов, и рентабельность основной деятельности, которая показывает, сколько прибыли от реализации приходится на 1 рубль затрат. Более информа­тивным является анализ рентабельности активов и рен­табельности собственного капитала.

Чтобы оценить результаты деятельности организации в целом и проанализировать ее сильные и слабые стороны, необходимо синтезировать показатели, причем таким образом, чтобы вы­явить причинно-следственные связи, влияющие на финансовое положение и его компоненты.

Одним из синтетических показателей экономической дея­тельности организации в целом является рентабельность активов, его еще принято называть экономической рентабельностью. Это самый общий показатель, отвечающий на вопрос, сколько прибыли организация получает в расчете на рубль своего имущества. От его уровня, в частности, зависит размер дивидендов на акции в акционерных обществах.

В показателе рентабельности активов результат текущей деятельности анализируемого периода (прибыль) сопоставляется с имеющимися у организации основными и оборотными сред­ствами (активами). С помощью тех же активов организация будет получать прибыль и в последующие периоды деятель­ности. Прибыль же является, главным образом (почти на 98%), результатом от реализации продукции (работ, услуг). Выручка от реализации — показатель, напрямую связанный со стоимостью активов: он складывается из натурального объема и цен реализации, а натуральный объем производства и ре­ализации определяется стоимостью имущества.

Если преобразовать формулу рентабельности активов, введя множитель

выручка от реализации = В

выручка от реализации В '

то она примет следующий вид:

РА  = прибыль отчетного периода × выручка от реализации × 100 =

выручка от реализации ср. стоимость активов

= [рентабельность продаж] х [оборачиваемость активов];

П ВР

РА = × × 100 % = РП × D1

ВР Б - У

Таким образом, можно сказать, что рентабельность активов — показатель, производный от выручки от реализации. Рентабельность активов может повышаться при неизменной рентабельности продаж и росте объема реализации, опережа­ющем увеличение стоимости активов, т. е. ускорением обо­рачиваемости активов (ресурсоотдачи). И, наоборот, при не­изменной ресурсоотдаче рентабельность активов может расти за счет роста рентабельности продаж.

Имеет ли значение для оценки финансово-хозяйственной деятельности организации, за счет каких факторов растет или снижается рентабельность активов? Безусловно, имеет. Потому что у разных предприятий неодинаковы возможности повыше­ния рентабельности продаж и увеличения объема реализации. Рентабельность продаж можно наращивать путем повышения цен или снижения затрат. Однако эти способы временны и недостаточно надежны в нынешних условиях. Наиболее пос­ледовательная политика организации, отвечающая целям ук­репления финансового состояния, состоит в том, чтобы уве­личивать производство и реализацию той продукции (работ, услуг), необходимость которой определена путем улучшения рыночной конъюнктуры.

В теории финансового анализа содержится оценка обора­чиваемости и рентабельности активов по отдельным его со­ставляющим: оборачиваемость и рентабельность материальных оборотных средств, средств в расчетах, собственных и заемных источников средств. Однако, сами по себе эти показатели мало информативны. Чисто арифметически, в результате уменьшения знаменателей при расчете этих пока­зателей по сравнению со знаменателем показателя рентабель­ности или оборачиваемости всех активов получается более высокая рентабельность и оборачиваемость отдельных эле­ментов капитала. При анализе экономической рентабельности, безусловно, нужно принимать во внимание роль отдельных ее элементов. Но зависимость целесообразно строить не через оборачиваемость элементов, а через оценку структуры капитала в увязке с динамикой его оборачиваемости и рен­табельности. Из формулы РА хорошо видны возможные пути повышения экономической рентабельности — пути увеличения прибыльности капитала. Показатель рентабельности собственного капитала (РСК) по­зволяет установить зависимость между величиной инвестиру­емых собственных ресурсов и размером прибыли, полученной от их использования.

**2.3. Анализ финансовой устойчивости предприятия.**

Оценка финансового состояния организации будет неполной без анализа финансовой устойчивости. Анализируя платежеспо­собность, сопоставляют состояние пассивов с состоянием акти­вов. Это дает возможность оценить, в какой степени организация готова к погашению своих долгов. Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько организация независима с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние его активов и пассивов задачам ее финансово-хозяйственной деятельности. Показатели, которые ха­рактеризуют независимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая организация в финансовом отношении.

Долгосрочные пассивы (кредиты и займы) и собственный капитал направляются преимущественно на приобретение основ­ных средств, на капитальные вложения и другие внеоборотные активы. Для того, чтобы выполнялось условие платежеспособнос­ти, необходимо, чтобы денежные средства и средства в расчетах, а также материальные оборотные активы покрывали краткосроч­ные пассивы. Необходимо определить, какие абсолютные показатели отра­жают сущность устойчивости финансового состояния. Ответ свя­зан с балансовой моделью, из которой исходит анализ. В условиях рынка эта модель имеет следующий вид:

ОС + ЗЗ + ДС + У = СС+ ДК + КК + С + РП ,

где условные

ОС— основные средства и вложения;

ЗЗ — запасы и затраты;

ДС ⎯ денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, расчеты (дебиторская задолженность) и прочие активы;

СС — источники собственных средств;

КК — краткосрочные кредиты и заемные средства;

ДК — долгосрочные кредиты и заемные средства;

С- ссуды, не погашенные и срок;

РП - расчеты (кредиторская задолженность) и прочие пассивы.

Соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования определяет устойчивость финансового состояния предприятия. Обеспе­ченность запасов и затрат источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости, тогда как платежеспособность выступает ее внешним проявлением. В то же время степень обеспеченности запасов и затрат источниками есть причина той или иной степени платежеспособ­ности (или неплатежеспособности), выступающей как следствие обеспе­ченности.

Наиболее обобщающим показателем финансовой устойчивости явля­ется излишек или недостаток источников средств для формирования запа­сов и затрат, получаемый в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат. При этом имеется в виду обеспеченность опре­деленными видами источников (собственными, кредитными и другими заемными), поскольку достаточность суммы всех возможных видов источ­ников (включая краткосрочную кредиторскую задолженность и прочие пассивы) гарантирована тождественностью итогов актива и пассива баланса.

Для характеристики источников формирования запасов и затрат ис­пользуется несколько показателей, отражающих различную степень ох­вата разных видов источников:

наличие собственных оборотных средств, равное разнице величины источников собственных средств и величины основных средств и вложе­ний:

СОС= СС- ОС - У

наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирова­ния запасов и затрат или функционирующий капитал, получаемый из предыдущего показателя увеличением на сумму долгосрочных кредитов и заемных средств:

ФК = (СС + ДК) – ОС – У

общая величина основных источников формирования запасов и затрат,

равная сумме предыдущего показателя и величины краткосрочных креди­тов и заемных средств (к которым в данном случае не присоединяются ссуды, не погашенные в срок):

ВИ = (СС + ДК) + КК- ОС – У

Каждый из приведенных показателей наличия источников формиро­вания запасов и затрат должен быть уменьшен на величинуиммобилиза­ции оборотных средств. Иммобилизация может скрываться в составе как запасов, так и дебиторов и прочих активов, но определение ее величины при этом возможно лишь в рамках внутреннего анализа на основе учетных данных. Критерием здесь должна служить низкая ликвидность или полная не ликвидность обнаруженных сомнительных сумм.

Так как долгосрочные кредиты и заемные средства используются в ос­новном на капитальные вложения и на приобретение основных средств, то фактически показатель наличия (СОС) отражает скорректированную вели­чину собственных оборотных средств. Поэтому название «наличие собст­венных и долгосрочных заемных источников» указывает лишь на тот факт, что исходная величина собственных оборотных средств (СОС) увеличена на сумму долгосрочных кредитов и заемных средств.

Используемый в практике капиталистических фирм показатель стои­мостичистых мобильных средств, равный разности оборотных активов и краткосрочной задолженности, соответствует показателю наличия собственных и долгосрочных заемных источников формирова­ния запасов и затрат.

Трем показателям наличия источников формирования запасов и за­трат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат ис­точниками их формирования:

излишек (+) или недостаток ( - ) собственных оборотных средств

± ФС = СОС – ЗЗ

излишек (+) или недостаток (—) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат

±ФТ = КФ – ЗЗ

излишек (+) или недостаток (—) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат

±ФО = ВИ – ЗЗ

Вычисление трех показателей обеспеченности запасов и затрат источ­никами их формирования позволяет классифицировать финансовые си­туации по степени их устойчивости.

Возможно выделение четырех типов финансовой устойчивости, которые отражены в таблице:

Таблица

**Показатели по типам финансовой устойчивости**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Тип финансовой ситуации | | | |
| абсолютная устойчивость | нормальная устойчивость | неустойчивое состояние | кризисное состояние |
| ФС = СОС - ЗЗ | ФС ≥ 0 | ФС < 0 | ФС < 0 | ФС < 0 |
| ФТ = КФ - ЗЗ | ФТ ≥ 0 | ФТ ≥ 0 | ФТ < 0 | ФТ < 0 |
| ФО = ВИ - ЗЗ | ФО ≥ 0 | ФО ≥ 0 | ФО ≥ 0 | ФО < 0 |

1) абсолютная устойчивость финансового состояния, встречающаяся редко и представляющая собой крайний тип финансовой устойчивости, т.е. трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации: Ŝ = (1,1,1). Она задается условиями

ЗЗ < СОС+ КК ;

2) нормальная устойчивость финансового состояния предприятия, гарантирующая его платежеспособность, т.е. Ŝ = (0,1,1):

ЗЗ = СОС + КК ;

3)неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, при котором тем не менее сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств, т.е. Ŝ = (0,0,1).

ЗЗ = СОС+ КК + С°,

где С° - источники, ослабляющие финансовую напряженность;

КК - кредиты банков под товарно-материальные ценности с уче­том сумм зачтенных банком при кредитовании.

Финансовая неустойчивость считается нормальной (допустимой), если величина привлекаемых для формирования запасов и затрат краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает суммарной стоимости произ­водственных запасов и готовой продукции (наиболее ликвидной части запасов и затрат), т. е. если выполняются условия

Z1+Z4 ≥ КК - [± E Σ ]

Z2+Z3 < E T

где: Z1 - производственные запасы;

Z2 - незавершенное производство;

Z3 - расходы будущих периодов;

Z4 - готовая продукция;

(КК - [± E Σ ]) -часть краткосрочных кредитов и заемных средств, участвующая в формировании запасов и затрат.

Если условия не выполняются, то финансовая неустойчивость считается ненормальной и отражает тенденцию к существенному ухудшению финан­сового состояния..

4) кризисное финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд,т.е. Ŝ = (0,0,0).

ЗЗ >СОС + КК.

Устойчивость может быть восстановлена путем обоснованного снижения уровня запасов и затрат.

Каждый из четырех типов финансовой устойчивости характеризуется набором однотипных показателей, дающих полную картину финансового состояния предприятия.

К этим показателям относятся:

* коэффициент обеспеченности запасов и затрат источниками средств;
* излишек (или недостаток) средств для формирования запасов и затрат;
* запас устойчиво­сти финансового состояния (в днях);
* излишек (или недостаток) средств нa 1 тыс. руб. запасов.

Анализа показателей финансового положения предприятия, представлена на рисунке 3.

В настоящее время многие предприятия находятся в кризисном состоянии, то есть запасы и затраты превышают источники их формирования.

Недостаток оборотных средств покрывается за счет кредиторской задол­женности, обязательств перед бюджетом, по оплате труда и т. д. Чтобы снять финансовое напряжение предприятиям необходимо выяснить причины резкого увеличения на конец года следующих статей материальных оборотных средств: производственные запасы, незавершен­ное производство, готовая продукция и товары. Это уже задачи внутрен­него финансового анализа.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Иммобилизованные активы  (Раздел1)  Норматив собственных оборотных  Средств или плановый процент покрытия финансово-эксплуатационной  потребности в оборотных активах  Н  Показатель **2**  Излишек (+) или недостаток (-)  Собственных оборотных средств  Δ СОС = СОС – Н  Величина запасов и затрат  ЗЗ  Иммобилизация оборотных  Средств  И  Денежные средства и излишек  Финансовые вложения средств  ДС  Показатель **5**  Источники, ослабляющие  Финансовую напряженность  С О | | | | Собственные и приравненные к ним  средства СС + ДК  Показатель **1**  Собственные оборотные средства  СОС= (СС + ДК) – ОС  Кредиты банков под товарно-матери-  Альные ценности с учетом кредитов  Под товары отгруженные и части  Кредиторской задолженности,  Зачтенной банком при кредитовании  КК  Всего средств для формирования  Запасов и затрат  Σ ИС = СОС + КК  Показатель **3**  Излишек (+) или недостаток (-)  Средств для формирования  Запасов и затрат  Δ (СОС +КК) = СОС + КК – ЗЗ  Показатель **4**  Излишек (+) или недостаток (-)  Средств с учетом иммобилизации  (СОС +КК) = СОС + КК – ЗЗ - И  восполнение недостатка средств  Показатель **6**  Величина неплатежей  С Н | | | | |
| Временно свобод  Ные собств.ср-ва  Резервн. и специ-ального фондов | Превышение нор  Мальной креди-  Торской задол-ти над дебиторской | Кредиты банков на временное по-полнение оборот  Средств и пр. | . | | Задолженность по зарплате и пр | Ссуды банков, не оплаченные в срок | Просроченная задолженность поставщикам | Недоимки в госу  дарственный и  местные бюджет |

Рисунок 3. Схема анализа показателей финансового положения предприятия.

В рамках внутреннего анализа осуществляется углубленное исследо­вание финансовой устойчивости предприятия на основе построения баланса неплатежеспособности, включающего следующие взаимосвязан­ные группы показателей.

1. Общая величина неплатежей:

-просроченная задолженность по ссудам банка;

-просроченная задолженность по расчетным документам поставщиков;

-недоимки в бюджеты;

-прочие неплатежи, в том числе по оплате труда;

2. Причины неплатежей:

-недостаток собственных оборотных средств;

-сверхплановые запасы товарно-материальных ценностей;

-товары отгруженные, не оплаченные в срок покупателями;

-товары на ответственном хранении у покупателей ввиду отказа от акцепта;

-иммобилизация оборотных средств в капитальное строительство, в за­долженность работников по полученным ими ссудам, а также в расходы, не перекрытые средствами специальных фондов и целевого финансирования.

3. Источники, ослабляющие финансовую напряженность:

-временно свободные собственные средства (фонды экономического стимулирования, финансовые резервы и др.);

-привлеченные средства (превышение нормальной кредиторской за­долженности над дебиторской);

-кредиты банка на временное пополнение оборотных средств и прочие заемные средства.

В соответствии с той определяющей ролью, какую играют для анализа финансовой устойчивости абсолютные показатели обеспеченности пред­приятия средствами источников формирования запасов и затрат, одним из главных относительных показателей устойчивости финансового состо­яния является коэффициент обеспеченности собственными средствами, равный отношению величины собственных оборотных средств к стоимо­сти оборотных активов предприятия.

Существенной характеристикой устойчивости финансового состояния является коэффициент маневренности, равный отношению собственных оборотных средств предприятия к общей величине источников собственных средств. Он показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Высокое значение коэффициента положительно характеризует финансовое состояние.

Коэффициент маневренности дополняетсякоэффициентом обеспеченности запасов собственными оборотными средствами. Определяется на начало и на конец отчетного периода как отношение величины собственного оборотного капитала к величине запасов предприятия.

Одной из важнейших характеристик устойчивости финансового со­стояния предприятия, его независимости от заемных источников средств является коэффициент автономии, равный доле источников средств в общем итоге баланса. Нормальное минимальное значение коэффициента автономии оцени­вается на уровне 0,5. Нормальное ограничение У ≥ 0,5 означает, что все обязательства предприятия могут быть покрыты его собственными сред­ствами. Выполнение ограничения важно не только для самого предприя­тия, но и для его кредиторов. Рост коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финан­совой независимости предприятия, снижении риска финансовых затруд­нений в будущем. Такая тенденция с точки зрения кредиторов повышает гарантированность предприятием своих обязательств. Коэффициент автономии определяется на начало и на конец отчет­ного периода как отношение величины собственного капитала к величине всего имущества предприятия.

Коэффициент финансовой зависимости - это показатель обратный коэффициенту концентрации собственного капитала (автономии). Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в общей сумме источников. Если его значение снижается до 1, это означает, что все финансирование осуществляется за счет собственных источников.

Коэффициент финансирования (соотношения собственных и привлеченных средств) дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости предприятия. Например, его значение на уровне 0,5 показывает, что на каждый рубль собственных средств вложенных в активы предприятия, приходиться 50 коп. заемных источников. Рост показателя свидетельствует об увеличении зависимости предприятия от внешних финансовых источников, то есть в определенном смысле о снижении его финансовой устойчивости.

Коэффициент финансовой устойчивости - это соотношение суммарной величины собственных и долгосрочных заемных источников средств с суммарной стоимостью внеоборотных и оборотных активов. Он показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников. Кроме того, он отражает степень независимости (зависимости) предприятия от краткосрочных заемных источников покрытия.

Индекс иммобилизованных активовопределяется на начало и на конец отчетного периода как отношение величины иммобилизованного капитала (внеоборотные активы и убытки) к величине собственного капитала.

Важную характеристику структуры средств предприятия дает коэффи­циент имущества производственного назначения, равный отноше­нию суммы стоимости (взятой по балансу) основных средств, капитальных вложений, оборудования, производственных запасов и незавершенного производства, малоценных и быстроизнашивающихся предметов к итогу баланса. На основе данных хозяйственной практики нормальным считается следующее ограничение показателя: КП.ИМ > 0,5. В случае снижения значения показателя ниже критической границы целесообразно привлечение долгосрочных заемных средств для увеличе­ния имущества производственного назначения, если финансовые резуль­таты в отчетном периоде не позволяют существенно пополнить источни­ки собственных средств.

Приведенный перечень коэффициентов финансовой устойчивости показывает, что таких коэффициентов очень много, они отражают разные стороны состояния активов и пассивов. Их нормативный уровень зависит от многих факторов: отраслевой принадлежности предприятия, условий кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости оборотных активов, репутации предприятия…

Из всего сказанного можно сделать вывод, что финансовая устойчивость - это состояние счетов предприятия, гаранти­рующее его постоянную платежеспособность. В результате осуществления какой-либо хозяйственной операции финансовое состояние предприятия может остаться неизменным, либо улучшиться, либо ухудшиться. Поток хозяйственных операций, совершаемых ежедневно, является как бы «воз­мутителем» определенного состояния финансовой устойчивости, причиной перехода из одного типа устойчивости в другой. Знание предельных границ изменения источников средств для покрытия вложений капитала в основ­ные фонды или производственные запасы позволяет генерировать такие потоки хозяйственных операций, которые ведут к улучшению финансово­го состояния предприятия, к повышению его устойчивости.

**2.4. Анализ ликвидности баланса предприятия.**

Потребность в анализе ликвидности баланса возникает в условиях рынка в связи с усилением финансовых ограничений и необходимостью оценки платежеспособности предприятия, то есть его способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам. Ликвидность баланса опреде­ляется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. От ликвид­ности баланса следует отличать ликвидность активов – это величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства. Чем мень­ше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидно­сти и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательства­ми по пассиву, сгруппированными по cрокам их погашения и располо­женными в порядке возрастания сроков.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвид­ным, если имеют место соотношения:

А1 ≥ П1, А2 ≥ П2, АЗ ≥ ПЗ, А4 ≤П4.

Выполнение первых трех неравенств влечет выпол­нение и четвертого неравенства, поэтому существенным явля­ется сопоставление итогов первых трех групп по активу и пассиву Четвер­тое неравенство носит «балансирующий» характер; в то же время оно имеет глубокий экономический смысл, так как его выполнение свидетельствует о со­блюдении минимального условия финансовой устойчивости - наличии у предприятия собственных оборотных средств.

В случае, когда одно или несколько неравенств имеют знак, противо­положный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их из­бытком по другой группе, хотя компенсация при этом имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные. Следовательно, если одно или несколько отношений не соответствуют абсолютной ликвидности, то ликвидность недостаточна.

. **Таблица 7.**

**Группировка статей баланса по степени ликвидности и**

**срочности обязательств.**

|  |  |
| --- | --- |
| АКТИВ | ПАССИВ |
| А1 - наиболее ликвидные активы - денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги). | П1 **-** наиболее срочные обязательства — кредиторская задолженность, а также ссуды, не погашенные в срок, из формы № 5. |
| А2 - быстро реализуемые активы - дебиторская задолженность сроком погашения в течение 12 месяцев и прочие оборотные активы. | П2 **-** краткосрочные пассивы — краткосрочные кредиты и заемные средства. |
| А3 **-** медленно реализуемые активы – статьи раздела II актива за исклю-чением «Расходов будущих перио-дов», а также статьи из раздела I актива баланса «Долгосрочные фина-нсовые вложения» - «Инвестиции в другие организации. | П3 **–** долгосрочные пассивы — это статьи баланса, относящиеся к V разделу, долгосрочные кредиты и заемные средства. |
| А4 **-** труднореализуемые активы - статьи раздела I актива баланса «Внеоборотные активы», за исклю-чением статей этого раздела, вклю-ченных в предыдущую группу, а так-же дебиторы сроком погашения более 12 месяцев по­сле отчетной даты. | П4 - постоянные пассивы — статьи раздела пассива баланса. Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы умень­шается на сумму убытков и «Расхо-дов будущих периодов». |

Абсолютно неликвидный баланс – противоположен ликвидному. Он означает отсутствие у предприятия собственных оборотных средств и невозможность погасить текущие обязательства без продажи внеоборотных активов.

Сопоставление наиболее ликвидных средств и быстро реализуемых активов с наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пасси­вами позволяет выяснить текущую ликвидность. Сравнение же медленно реализуемых активов с долгосрочными и среднесрочными пассивами отражает перспективную ликвидность.

• текущая ликвидность, которая свидетельствует о платеже­способности (+) или неплатежеспособности (-) организации на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени:

ТЛ=(А1 +А2) - (П1 +П2);

• перспективная ликвидность — это прогноз платежеспособ­ности на основе сравнения будущих поступлений и плате­жей:

ПЛ = A3 - ПЗ.

Проводимый по изложенной схеме анализ ликвидности баланса явля­ется приближенным, потому что соответствие степени ликвид­ности активов и сроков погашения обязательств в пассиве намечено ори­ентировочно. Это обусловлено ограниченностью информации, которой располагает аналитик, проводящий внешний анализ на основе бухгалтер­ской отчетности. Поэтому для уточнения результатов анализа требуются специальные методы, корректирующие показатели представленной мето­дики. В 20-е годы в аналитической практике использовался метод норма­тивов скидок. Посредством нормативов скидок осуществлялось перерас­пределение величин балансовых статей между группами активов и пасси­вов в соответствии со среднестатистическими оценками ликвидности акти­вов и сроков погашения обязательств.

Сопоставление итогов первой группы по активу и пассиву, т.е. А1 и П1 (сроки до 3-х месяцев), отражает соотношение текущих платежей и по­ступлений.

Сравнение итогов второй группы по активу и пассиву, т.е. A2 и П2 (сроки от 3 до 6 месяцев), показывает тенденцию увеличения или умень­шения текущей ликвидности в недалеком будущем. Сопоставление итогов по активу и пассиву для третьей и четвертой групп отражает соотношение платежей и поступлений в относительно отдаленном будущем. Анализ, проводимый по данной схеме, достаточно полно представляет финансо­вое состояние с точки зрения возможностей своевременного осуществле­ния расчетов.

Таким образом, анализ ликвидности баланса сводится к проверке того, покры­ваются ли обязательства в пассиве баланса активами, срок превра­щения которых в денежные средства равен сроку погашения обязательств.

Общий показатель ликвидности баланса следует использовать для комплексной оценки ликвидности баланса в целом. С помощью данного показателя осуществляется оценка изме­нения финансовой ситуации в организации с точки зрения лик­видности. Данный показатель применяется также при выборе наиболее надежного партнера из множества потенциальных парт­неров на основе отчетности. Он показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств (краткосрочных, долгосрочных и среднесрочных) при условии, что различ­ные группы ликвидных средств и платежных обязательств входят в ука­занные суммы с весовыми коэффициентами, учитывающими их значи­мость с точки зрения сроков поступления средств и погашения обяза­тельств. Данный показатель позволяет сравнивать балансы предприятия, относящиеся к разным отчетным периодам, а также балансы различных предприятий и выяснять, какой баланс более ликвиден.

Общий показатель ликвидности баланса выражает способность предприятия осуществлять расчеты по всем видам обяза­тельств — как по ближайшим, так и по отдаленным. То есть этот показатель не дает представления о возможностях предприятия в плане погашения имен­но краткосрочных обязательств. Поэтому для оценки платежеспособнос­ти предприятия используются три относительных показателя ликвиднос­ти, различающиеся набором ликвидных средств, рассматриваемых в каче­стве покрытия краткосрочных обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности равен отношению вели­чины наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов. Под наиболее ликвидными активами, как и при группировке балансовых статей для анализа ликвидности баланса, подразумеваются денежные средства предприятия и краткосрочные цен­ные бумаги. Краткосрочные обязательства предприятия, представленные суммой наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов, вклю­чают: кредиторскую задолженность и прочие пассивы; ссуды, не погашен­ные в срок; краткосрочные кредиты и заемные средства.

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует платежеспособ­ность предприятия на дату составления баланса.

Для вычисления коэффициента критической ликвидности (другое название — промежуточный коэффициент покрытия) в состав ликвидных средств в числитель относительного показателя включаются дебиторская задолженность и прочие активы. Он отражает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии свое­временного проведения расчетов с дебиторами.

Коэффициент критической ликвидности характеризует ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжи­тельности одного оборота дебиторской задолженности.

Наконец, если в состав ликвидных средств включаются также запасы и затраты (за вычетом расходов будущих периодов), то получается коэф­фициент текущей ликвидности, или коэффициент покрытия. Он равен отношению стоимости всех оборотных (мобильных) средств предприятия к величине краткосрочных обязательств. Коэффициент покрытия пока­зывает платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реали­зации готовой продукции, но и продажи в случае нужды прочих элемен­тов материальных оборотных средств.

Уровень коэффициента покрытия зависит от отрасли производства, длительности производственного цикла, структуры запасов и затрат и ряда других факторов.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует ожидаемую плате­жеспособность предприятия на период, равный средней продолжительно­сти одного оборота всех оборотных средств.

Коэффициент текущей ликвидности позволяет установить, в какой кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Это главный показатель платежеспособности. Нор­мальным значение этого показателя считается от 1 до 2.

Нестабильность экономики делает невозможным нормирова­ние этого показателя. Но он должен оцениваться для каждого конкретного предприятия по его учетным данным. Если соотношение текущих активов и краткосрочных обязательств ниже, чем 1 : 1, то можно говорить о высоком финансовом риске, связанным с тем, что организация не в состоянии оплатить свои счета. Если принять во внимание различную степень ликвидности активов, можно предположить, что не все активы могут быть реализованы в срочном порядке, а следовательно, возникнет угроза финансовой стабильности организации. Если же значение коэффициента L4 превышает 1, то можно сделать вывод о том, что организация располагает некоторым объемом свободных ресурсов (чем выше коэффициент, тем больше этот объем), формируемых за счет собственных источников.

В ходе анализа каждый из приведенных в таблице 4 коэффи­циентов рассчитывается на начало и конец периода. Если факти­ческое значение коэффициента не соответствует нормальному ограничению, то оценить его можно по динамике (увеличение или снижения значения).

Различные показатели ликвидности не только дают разностороннюю характеристику устойчивости финансового состояния предприятия при разной степени учета ликвидных средств, но и отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации. Так, для поставщиков сырья и материалов наиболее интересен коэффициент абсо­лютной ликвидности. Банк, кредитующий данное предприятие, больше внимания уделяет коэффициенту критической ликвидности. Покупатели и держатели акций и облигаций предприятия в большей мере оценивают финансовую устойчивость предприятия по коэффициенту текущей лик­видности.

**2.5. Анализ платежеспособности предприятия.**

Сигнальным показателем, в котором проявляется финансовое состо­яние, выступает платежеспособность предприятия, под которой подразу­мевают его способность в срок и в полном объеме удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет. Возможность регулярно и своевременно погашать долговые обязательства определяются в конечном итоге наличием у предприятия денежных средств, что зависит от того, в какой степени партнеры выполняют свои обязательства перед предприятием. Кроме того, при определенном размере источников средств у предприятия тем больше денег, чем меньше других элементов активов. В процессе оборота средств деньги то высвобождаются, то снова направляются как затраты на пополнение внеоборотных и оборотных активов.

В процессе анализа необходимо определить, какие виды деятельности и какие элементы активов и пассивов способствовали приросту или уменьшению денежных средств и в какой степени. Если, например, денежные средства уменьшаются, а дебиторская задолженность растет, это может сигнализировать об ухудшении платежной дисциплины покупателей; если увеличение денежных средств сопровождается ростом заемных источников и снижением собственного капитала, то такое увеличение денежных средств надо рассматривать скорее как случайное, чем как постоянную тенденцию: денежные средства в этом случае могут накапливаться в результате невыполнения обязательств предприятия перед кредиторами.

Поэтому определив причины изменения суммы денежных средств можно ответить на вопрос, в каком направлении надо изменить активы и пассивы, чтоб на конец отчетного периода суммы денежных средств увеличились.

Более глубокая оценка платежеспособности производится с помощью коэффициентов платежеспособности, являющихся относительными величинами. Они являются измерителями того, какую часть долгов предприятие способно погасить за счет тех или иных элементов оборотных активов и в какой степени общая величина оборотных активов превышает долги. В целом вопрос ставится так: если все кредиторы одновременно потребуют от предприятия погашения долгов, способно ли оно это сделать и одновременно сохранить все условия для продолжения своей деятельности.

Одним из главных показателей, характеризующим платежеспособность предприятия является наличие собственных оборотных средств, который можно определить как величину, на которую общая сумма оборотных средств обычно превышает сумму краткосрочных обяза­тельств.

Смысл показателя в том, что текущие обязательства являются долгами, которые должны быть выплачены в течение одного года, а обо­ротные средства - это активы, которые представляют наличность, или должны быть превращены в нее, или израсходованы в течение года. Как известно, текущие обязательства должны быть погашены из оборотных средств. Если сумма оборотных средств оказывается больше суммы теку­щих обязательств, то разность дает величину собственных оборотных средств, предназначенных для продолжения хозяйственной деятельности. Именно из величины оборотных средств осуществляется покупка това­ров, она служит основанием для получения кредита и для расширения объема реализуемой товарной массы.

Недостаток собственных оборотных средств может привести к банкротству предприятия, поэтому изменения величины собственных оборотных средств от одного отчетного периода к другому анализируются с большим вниманием.

Значение этого показателя определяется коэффициентом обеспеченности собственными средствами**,** который рассчитывается как отношение разности между капиталом и резервами и фактической стоимостью внеоборотных активов к фактической стоимости оборотных активов.

Так как понятия платежеспособность и ликвидность предприятия близки по своей сути, то коэффициенты ликвидности, рассмотренные выше, характеризуют и платежеспособность анализируемого предприятия.

В случае, если коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2, а коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного период имеет значение менее 0,1 анализируемое предприятие признается неплатежеспособным и рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности за период равный 3 месяцам.

Коэффициент утраты платежеспособности определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению. Расчетный коэффициент текущей ликвидности – это сумма фактического его значения на конец отчетного периода и изменения значения между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на период утраты платежеспособности, установленный равным 3 месяцам.

L4ф+3/t(L4ф- L4н)

L8=

2

Если коэффициент утраты платежеспособности больше 1, это свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия не утратить платежеспособность. При коэффициенте меньше 1 делается противоположный вывод.

Коэффициент восстановления платежеспособности за период равный 6 месяцам, определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению.

L4ф+6/t(L4ф- L4н)

L9=

2

Если коэффициент восстановления платежеспособности больше 1, это свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия в течение 6 месяцев восстановить свою платежеспособность. При коэффициенте меньше 1 делается противоположный вывод.

При анализе платежеспособности можно выделить также краткосрочную и долгосрочную платежеспособность, в зависимости от того, какие обязательства предприятия принимаются в расчет. Способность компании функциони­ровать длительный период характеризуется ее возможностью погашать долгосрочные займы. Для определения этой способности рассчитывается показатель, отражающий платежеспособность ком­пании по долгосрочным займам. Целью оценки является раннее выявление признаков банкротства. Следовательно, такой анализ позволяет выявить признаки кризисной ситуации за много лет вперед.

Оценка долгосрочной платежеспособности - показатель, отражающий платежеспособность ком­пании по долгосрочным займам, рассчитывается как отношение заемного капитала к собственному:

КЗ д/с

K Д/С ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ =

К С

где К Д/С ПЛАТ - коэффициент долгосрочной платежеспособности;

КЗ- заемный капитал (долгосрочные кредиты и займы);

К С - собственный капитал.

Увеличение доли заемного капитала в структуре капитала предприя­тия считается рискованным. Предприятие обязано своевременно уплачи­вать проценты по кредитам, своевременно погашать полученные кредиты. И это не зависит от уровня прибыли. Чем выше значение коэффициента, тем больше задолженность предприятия и ниже оценка уровня долгосроч­ной платежеспособности.

При оценке платежеспособности возникает вопрос, какой должна быть оптимальная величина оборотного капитала? Существует несколько методик для определения оптимального размера оборотного капитала предприятия. Чаще используется коэффициент те­кущей ликвидности, т.е. показатель отношения оборотного капитала к краткосрочным обязательствам. Коэффициент текущей ликвидности широко используется как общий индикатор платежеспособности предпри­ятия и способности ее погасить первоочередные платежи. Несмотря на то, что существует много исключений, экономисты обычно придерживаются следующего правила: для обеспечения инвестициям минимальной гарантии оборотный капитал должен по крайней мере в 2 раза превышать сумму срочных обязательств.

**2.6. Анализ кредитоспособности предприятия.**

Кредитоспособность, то есть возможность, имеющаяся у предприятия для своевременного погашения кредитов, оценивается в целом так же, как платежеспособность. Однако для решения вопроса о предоставлении кредита либо отказе в нем банку нужна более широкая информация. В необходимую информацию для оценки кредитоспособности включается не только состояние активов и пассивов, но и объем продаж, и прибыль. Следует учесть, что кредитоспособность – это не только наличие у предприятия возможности вернуть кредит, но и уплатить проценты за него. Поэтому для определения кредитоспособности разработана специальная система показателей для этого рассмотрим таблицу 2.6.1 .

Таблица 2.6.1.

**Схема оценки кредитоспособности предприятия.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Необходимые для оценки показатели | Условные обозначения | Оценочные показатели |
| 1. Прибыль | П | П : Ча |
| 2. Выручка от реализации (объем продаж) | ВР | П : ВР |
| 3. Чистые активы | Ча | ВР : Ча |
| 4. Основные средства | ОС | ВР : ОС |
| 5. Чистые текущие активы | Чта | ВР : Чта |
| 6. Собственный капитал | СК | ВР : СК |
| 7. Запасы | З | ВР : З |
| 8. Общая стоимость активов | А | ОС : А |
| 9. Краткосрочная задолженность | КЗ | З : Чта |
| 10.Дебиторская задолженность | ДЗ | КЗ : СК |
| 11.Оборотные активы | Оа | ДЗ : ВР |
| 12.Ликвидные активы | Ла | Оа : КЗ |
|  |  | Ла : КЗ |

1. Отношение прибыли к чистым активам, показывает, насколь­ко эффективно используются активы для создания прибыли. При этом важно определиться, какая прибыль принимается в расчет — только от реализации или общая. Это зависит от профиля деятель­ности предприятия и состава его активов. Если активы по своему составу обеспечивают главным образом осуществление основной деятельности, то правильнее принимать в расчет прибыль от реализации и общую стоимость активов. Если, например, в составе активов значителен удельный вес долгосрочных или краткосроч­ных финансовых вложений, которые в итоге должны давать пред­приятию дополнительную прибыль, то точнее будет сопоставление общей суммы прибыли с общей величиной чистых активов, либо прибыли от реализации с чистыми активами за вычетом активов, не отвечающих основному профилю деятельности предприятия.

Чистые активы — это в общем виде суммарная величина акти­вов за вычетом долговых обязательств: задолженности учредителей по взносам в уставный капитал, убытков, целевых поступлений и финансирования, долгосрочных пассивов, краткосрочной задолженности.

2. Отношение прибыли к выручке от реализации. Для этого показателя принемают в расчет прибыль от реализации. Этот показатель весьма важен для оценки возможного увеличения прибыли в случае роста объема продаж. Но особое его значение возникает в ситуации, когда объем продаж снижается. Следствием снижения объема продаж, как правило, является возникновение необходимости снизить либо постоянные затраты, либо прибыль. Если предприятие хочет сохранить прежний уровень рентабельности (т. е. значение рассматриваемого показателя), надо снижать постоянные расходы.

3. Отношение объема реализации к чистым активам. Рост этого показателя благоприятен для предприятия, но только при условии, что реализация не является убыточной. Если выручка от реализации меньше затрат на реализованную продукцию, любой рост объема продаж приводит к увеличению убытка в расчете на единицу чистых активов.

4. Отношение объема продаж к стоимости основных средств. Этот показатель оценивает эффективность использования зданий, сооружений, машин, оборудования. Если уровень его высок, это может означать одно из двух:

а) предприятие действительно эффективно использует основные средства в целях обеспечения больших объемов продаж;

б) производство, которым занимается предприятие характеризуется высокой трудоемкостью, а не капиталоемкостью.

5. Отношение выручки от реализации к чистым текущим активам.

Чистые текущие активы — это оборотные активы за вычетом краткосрочных долгов предприятия. Показывает эффективность использования оборотных активов. Высокий уровень этого показателя благоприятно характеризует кредитоспособность предприятия. Однако в случаях, когда он очень высок или очень быстро увеличивается, можно предполо­жить, что деятельность ведется в размерах, не соответствующих стоимости оборотных активов

6. Отношение выручки от реализации к собственному капиталу (капиталу и резервам). Это оборачиваемость собственных источни­ков средств.

7. Отношение выручки от реализации к запасам. Показатель дает приблизительное определение периода, на который запасы необходимы (например, значение его, равное 4:1, по годовому балансу указывает на трехмесячный оборот запасов). Высокий уровень показателя свидетельствует о быстрой оборачиваемости запасов. В большинстве случаев рост этого показателя положительно характеризует кредитоспособность, а снижение — отрицательно.

8. Отношение основных средств к стоимости активов. Основные средства — производственный потенциал предприятия, в результате использования которого формируется тот или иной объем продаж. Следует иметь в виду, что высокая доля основных средств в активах может привести к снижению мобильности последних,что ставит под угрозу платежеспособность предприятия.

9. Отношение запасов к чистым текущим активам. Это оценка уровня оборотного капитала, связанного в производственных запасах, незавершенном производстве, готовой продукции. Рост показателя может означать накопление устаревших запасов или трудности в сбыте продукции.

10. Отношение краткосрочной задолженности к капиталу и резер­вам. Если краткосрочная задолженность в несколько раз меньше собственного капитала, то можно расплатиться со всеми кредито­рами полностью.

11. Отношение дебиторской задолженности к выручке от реали­зации. Этот показатель дает представление о величине среднего периода времени, затрачиваемого на получение причитающихся с покупателей денег. Например, отношение 1:4 означает трехмесяч­ный срок погашения дебиторской задолженности. Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, т. е. снижение по­казателя, можно рассматривать как признак повышения кредито­способности предприятия, поскольку долги покупателей быстрее превращаются в деньги. В идеальном случае, когда все продажи оплачиваются в момент их свершения, показатель равен нулю.

12. Отношение оборотных активов к краткосрочной задолженно­сти. Этот показатель является коэффициентом текущей ликвидно­сти, о котором подробно говорилось выше.

13. Отношение ликвидных активов к краткосрочной задолженно­сти предприятия. Под ликвидными активами подразумеваются обо­ротные активы за вычетом запасов и других позиций, которые нельзя немедленно обратить в деньги. Этот показатель близок по содержанию к рассмотренному выше общему коэффициенту покрытия.

Рассмотренные 13 показателей кредитоспособности призваны детально и всесторонне оценить состояние предприятия. Однако, как правило, оценка по большому количеству показателей приво­дит к противоречивым выводам. Одни показатели могут улучшать­ся, другие — ухудшаться под влиянием многообразных факторов, не всегда зависящих от качества деятельности предприятия. Поэ­тому обычно выделяют из всего круга оценочных показателей ключевые показатели.

Ключевыми показателями для оценки кредитоспособности пред­приятия являются:

1.Отношение объема реализации к чистым текущим активам.

2.Отношение объема реализации к собственному капиталу.

3.Отношение краткосрочной задолженности к собственному капиталу.

4.Отношение дебиторской задолженности к выручке от реали­зации.

5.Отношение ликвидных активов к краткосрочной задолжен­ности предприятия.

Такова система показателей для оценки финансового состояния пред­приятия. Аналитик должен четко представлять себе, что их исчисление не является самоцелью, а расширение их числа не заменяет необходимости изучения реального положения дел на самом предприятии. Поэтому ос­новная цель расчета перечисленных показателей — это выявление направ­лении дальнейшего анализа финансового состояния предприятия.

Чтобы сделать адекватные выводы и интерпретировать полученные коэффициенты, необходимо дополнительно сделать следующие сопостав­ления.

1. Сравнить фактические коэффициенты текущего года с коэффициен­тами предыдущего года, а также с отдельными коэффициентами за ряд лет.

2. Сравнить фактические коэффициенты с нормативами, принятыми предприятием (внешние пользователи финансовых отчетов редко мо­гут провести такое сопоставление).

3. Сравнить коэффициенты с показателями наиболее удачливых конку­рентов. Данные можно получить из публикуемых финансовых отчетов.

4. Сравнить фактические коэффициенты с отраслевыми показателями.

5. Сравнить финансовые показатели с нефинансовыми данными (трудо­выми, материальными и др.).