**Содержание**

Введение

1. Характеристика предприятия
2. Финансовое состояние предприятия
3. Оценка причин неудовлетворительного финансового состояния
4. Маркетинг
5. План производства
6. Финансовый план
7. Программа реализации мероприятий по финансовому оздоровлению предприятия

Заключение

Список использованной литературы

**Введение**

План мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия – эффективный инструмент планирования финансово-экономических, технических и управленческих мероприятий по реформированию несостоятельного предприятия в соответствии с потребностями рынка. Его основные цели – восстановление платежеспособности, улучшение финансового состояния и повышение конкурентных преимуществ предприятия.

План мероприятий по улучшению финансового состояния выполняет для предприятия ряд функций: появляется возможность тщательно продумать и сформулировать стратегию и тактику предприятия, а значит избежать в определенной степени серьезных ошибок при реформировании; с помощью данного плана кредиторы-инвесторы и другие пользователи плана могут оценить текущее и будущее финансовое состояние предприятия, обоснованность планируемых мероприятий; план может послужить основным документом при привлечении инвестиций в производство; план – мобилизующий инструмент: его реализация обеспечивает вовлечение всего персонала предприятия в согласованные действия по реформированию или реструктуризации предприятия, что служит дополнительной гарантией эффективности этих действий.

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Это характеристика финансовой конкурентности (платежеспособности) предприятия, выполнения ею обязательств перед другими хозяйствующими субъектами.

Каждый руководитель, предприниматель обязан следить за финансовым состоянием предприятия. Только стабильное финансовое состояние предприятия дает возможность развиваться, направлять средства на обновление основных фондов, привлечение квалифицированной рабочей силы, автоматизировать процессы и т.д. Несвоевременное выявление ухудшения финансового состояния может привести к банкротству предприятия.

1. **Характеристика предприятия**

ООО «Да Юань» организовано в 2007 году. Предприятие организовано в форме общества с ограниченной ответственностью частным лицом. Численность работников предприятия – 85 человек. Специализация предприятия – производство туалетной бумаги из вторсырья (макулатуры) на мини-заводе, располагающемся в городе Нефтекамск. Торговая марка продукции– «Нежная».

Преимущества мини-завода очевидны: при небольшой стоимости, минимум свободного места для размещения, мини-завод являет собой некий законченный цикл производства.

Важным способом сбережения лесов является переработка макулатуры. Тонна макулатурной бумаги позволяет сэкономить примерно 5 кубометров древесины, или до 20-25 деревьев. Кроме того, экономятся электроэнергия и чистая вода, уменьшается загрязнение окружающей среды, поскольку переработка макулатуры - процесс значительно более чистый и менее энергоемкий, чем варка целлюлозы. Уменьшается и количество бумажных отходов - они просто становятся сырьем для переработки.

Бумажная продукция из втор- сырья экологически безопасна для потребителей - технология ее производства такова, что все потенциально вредные загрязнители из макулатуры удаляются.

Фирма действует на основном потребительском рынке, т.к. туалетная бумага – продукт массового потребления.

Рынки сбыта продукции: г.Нефтекамск, г.Уфа и прилегающие районы. В планах предприятия - организация реализации в других городах и поселках Республики Башкортостан.

Конкурентами на основном сегменте рынка классической туалетной бумаги в Республике Башкортостан являются: ЗАО «Народное предприятие Набережночелнинский картонно-бумажный комбинат» г.Набережные челны, Республика Татарстан и ООО «SCA hygiene products Russia», г.Светогорск Ленинградская область выпускающая продукцию под маркой «Zewa».

Предприятие обеспечено всем необходимым: зданиями, сооружениями, складами, оборудованием, офисом, персоналом.

Руководители фирмы имеют высшее экономическое образование. Команда управления фирмы коммуникабельна и обеспечивает динамичное развитие предприятия.

Миссия предприятия:

Самое ценное для нас - понимание и ответственность перед клиентом за принимаемые решения в вопросах бумагоделательной промышленности.   
Мы стремимся действовать только в интересах клиента, уделяя особое внимание поддержке и сопровождению каждого этапа работы с клиентом.  
Мы знаем, что успех и гарантии для клиента зависят от профессионального и этического уровня каждого сотрудника нашей компании, поэтому непрерывно проводим программы обучения и аттестации наших специалистов.

**Компания**

* ООО «Да Юань» поддерживает программу государства по экологически-безопасному производству.
* ООО «Да Юань» имеет безупречную деловую репутацию. Работать в ней престижно.
* Мы развиваемся и продвигаем себя последовательно и настойчиво, соблюдая этику бизнеса.

ООО «Да Юань» изучает весь спектр потребностей своих целевых клиентов и удовлетворяет их максимально полно.

Цели деятельности предприятия:

1. Расширение предприятия, создание дилерских представительств в районах республики, стать одним из лидеров в производстве и реализации туалетной бумаги на выбранных сегментах рынка;
2. Увеличение объемов производства и реализации за счет открытия новых рынков;
3. Обеспечение максимальной прибыли с вложенного капитала;
4. Использование передовых технологий, улучшить качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции;
5. Повышение имиджа и репутации фирмы среди клиентов;
6. **Финансовое состояние предприятия**
7. Собственные оборотные средства предприятия на 01.01.09г составляют отрицательное значение – 28000 тыс рублей. Это вызвано тем, что предприятие работает с ноября 2007 года, и при формировании предприятия были привлечены кредитные ресурсы в сумме 23000 тыс руб.
8. Коэффициент общей ликвидности – 0,34
9. Коэффициент срочной ликвидности – 0,22
10. Коэффициент абсолютной ликвидности -0,11
11. Коэффициент финансирования - 0,03
12. Период оборота: дебиторской задолженности - 50 дней, кредиторской задолженности – 493 дней, запасов – 146 дней.
13. Оборачиваемость активов – 0,64
14. Рентабельность продаж – 31%
15. Рентабельность активов – 20%.

Все показатели, кроме показателей рентабельности, говорят о плохом финансовом состоянии предприятия, о невозможности на данный момент рассчитаться с кредиторами.

Все здания используются полностью, возможности для реализации или сдачи в аренду части имеющихся площадей у предприятия нет.

Структура управления предприятием оптимальна, изменять нет смысла.

Предприятие полностью укомплектовано специалистами, свободных вакансий нет.

Недостатков в технологическом процессе нет.

Все необходимое оборудование в наличии имеется.

1. **Оценка причин неудовлетворительного финансового состояния**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Причина | Мероприятие по устранению | Ожидаемый результат |
| Высокие затраты на теплоэнергию | Перевод котельной предприятия с твердого топлива на газ | 1.возможность установки дополнительной линии производства;  2.экономия на затратах - 200 тыс руб в месяц  3. Экология |
| Высокие постоянные затраты | Увеличение объемов производства и реализации. Для чего необходимо установить дополнительную линию производства продукции. | Увеличение объемов реализации на 40% |
| Применение более дешевых запасных частей для ремонта технологического оборудования | Смена поставщика валов | Снижение затрат до 200 тыс руб в год |

1. Перевод котельной предприятия с твердого топлива на газ. На сегодняшний день котельная предприятия потребляет твердое топливо – кокс, который поставляется с нефтеперерабатывающего завода г.Уфы. транспортные расходы по доставке кокса в г.Нефтекамск составляют 56 тыс руб в месяц. Транспорт для перевозки кокса используется наемный со стороны. Ежемесячно транспортируется 100 т кокса в месяц. На затраты относятся 200 тыс рублей в месяц – расходы по теплоснабжению производства.

В 2009 году планируется осуществить перевод котельной предприятия на газ. Экономия от данного мероприятия составит 200 тыс руб в месяц. Для осуществления данного мероприятия необходимы средства в размере 900 тысяч рублей на приобретение 2 котлов производительностью 900 кг пара / час.

Также перевод котельной на газ с твердого топлива даст возможность предприятию установить дополнительную производственную линию. На сегодняшний день на предприятии в действии 2 линии производства туалетной бумаги, возможности установить 3-ю линию нет, из-за нехватки теплоэнергии, вырабатываемой существующими котлами, работающими на твердом топливе.

В целях снижения постоянных затрат предприятия необходимо увеличивать объемы производства и реализации продукции, для чего планируется приобретение и установка 3-ей линии производства. После проведения данного мероприятия планируется увеличение объемов реализации на 40%. Объемы реализации туалетной бумаги произведенной ООО «Да Юань» на сегодняшний день составляют 33,6% существующего рынка классической туалетной бумаги. При планируемых производственных мощностях и имеющейся конъюнктуре рынка фирма реально может рассчитывать на такую долю рынка.

Проведенный опрос показал, что симпатии абсолютного большинства населения лежат на стороне отечественных производителей, а т.к. производит туалетную бумагу в России, а тем более в Башкортостане, ограниченное число фирм, то из всего вышеуказанного следует вывод, что: спрос на туалетную бумагу нашей фирмы будет ограничиваться лишь ее производственными мощностями. Соответственно увеличение объемов реализации на запланированные 40% реален.

1. Применение при ремонте оборудования более дешевых запчастей – валов. На сегодняшний день используются валы из полеуретана стоимостью 60 тыс руб/шт. Компания из г.Екатеринбург имеет возможность поставлять валы из резины стоимость 15 тыс руб/шт. В итоге экономия составит до 200 тыс руб в год.

**4. Маркетинг**

Стратегией маркетинга фирмы является стратегия проникновения на рынок и завоевание определенной доли рынка (34%).

Завоевание обозначенной доли рынка осуществляется путем установления цен на уровне, а при возможности и чуть ниже уровня цен конкурентов, а также поддержания уровня качества выпускаемой продукции.

Конкурентную борьбу на рынках сбыта предполагается вести путем поддержания оптимального соотношения «цена-качество».

В ценообразовании фирма придерживается стратегии удержания доли рынка. Цена на продукцию устанавливается исходя из рыночной конъюнктуры и уровня издержек фирмы и тесно увязана с качеством товара.

Цены на продукцию предполагается установить в диапазоне 2,2-2,5 рублей за рулон (с НДС). Такой уровень цен позволит удержать за собой требуемую долю рынка и компенсировать издержки фирмы. Данный уровень цен полностью отражает имидж фирмы- стабильная фирма, выпускающая качественный продукт по доступным ценам.

Цены на продукцию в большой степени зависят от цен на основное для данного производства сырье – макулатуру, и повышение или снижение цен связывается именно с этим.

Формирование цены производится на основе суммы плановых затрат на производство и реализацию плюс плановый процент рентабельности, плюс налоги.

Удовлетворение потребностей потенциального клиента, привлечение новых клиентов и удержание старых – посредством постоянно поддерживаемого ассортимента, гибкой системы скидок, гарантия качества и оптимальная цена.

Для развития предприятия необходимо развивать дилерские структуры с последующим открытием представительств в привлекательных регионах.

На основном сегменте рынка классической туалетной бумаги в Республике Башкортостан реализуется продукция, производимая в г.Набережные Челны, и продукция под маркой «Zewa». Они занимают существенную долю рынка, однако, их продукция характеризуется более высокими ценами, за 1 рулон оптовая цена соответственно составляет 5,13 руб и 5,38 руб. Учитывая, что реализация продукции производится по оптовым ценам 2,2 руб за рулон, а уровень качества лишь незначительно уступает конкурентам, можно сделать вывод о существенных возможностях фирмы- производителя завоевать необходимую долю рынка.

**5. План производства**

В связи с проведением запланированных мероприятий по улучшению финансового состояния произойдут изменения следующих производственных показателей:

1. Снижение производственной себестоимости продукции на 10% за счет более дешевых запчастей, увеличения объемов производства, снижения затрат на теплоэнергию;

2. Увеличение объемов реализации на 40% за счет установки дополнительной производственной линии.

Необходимый объем инвестиций 22342тыс. руб.:

1. для осуществления текущей деятельности – 20340 тыс. руб., финансирование которой производится за счет собственных средств предприятия (выручка, прибыль, амортизация);
2. для осуществления запланированных мероприятий: 2002 тыс. руб.
   1. приобретение 2-х газовых котлов- 2000 тыс руб.
   2. смена поставщика узлов технологического оборудования – 2 тыс. руб.

План производства по наиболее вероятному варианту развития предприятия за первый год реализации проекта составит: 18843 тыс. рулонов.

План продаж по наиболее вероятному варианту развития предприятия за первый год реализации проекта составит: 60973 тыс. руб.

Организационная структура фирмы выглядит следующим образом:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Директор | | | |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Бухгалтерия | |  | Администратор | |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Отдел сбыта | |  | Транспортный отдел | |  |  | Технолог | |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  | Производственный отдел | | |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Мастер | |  | Участок отжима | |  | Участок очистки | |  | Участок фасовки | |

Изменения в структуре и кадровом составе не планируется.

**6.Финансовый план**

**Прогнозный баланс предприятия**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 2008г (факт) | 2009 г (прогноз) |
| Активы |  |  |
| Текущие активы: |  |  |
| Денежные средства | 4800 | 5747 |
| Краткоср фин вложения |  |  |
| Дебиторская задолженность | 4620 | 5577 |
| Запасы | 5410 | 6761 |
| Прочие текущие активы | 154 | 160 |
| Всего текущих активов | 14984 | 18245 |
| Внеоборотные активы | 30113 | 29115 |
| Всего активов | 45097 | 47360 |
| Пассивы и собственный капитал |  |  |
| Текущие пассивы: |  |  |
| Банковский кредит | 23000 | 21431 |
| Кредиторская задолженность перед сторонними организациями, бюджетом | 19620 | 20282 |
| Кредиторская задолженность перед персоналом | 1028 | 1200 |
| Прочие кредиторы | 158 | 203 |
| Прочие текущие пассивы | 41 | 45 |
| Всего текущие пассивы | 43847 | 43161 |
| Долгосрочная задолженность |  |  |
| Собственный капитал | 50 | 50 |
| Нераспределенная прибыль | 1200 | 4149 |
| Всего пассивы и собственный капитал | 45097 | 47360 |

финансовое оздоровление прогнозный баланс

**Оценка эффективности управленческих решений**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 2008 г | 2009 г (прогноз) |
| Текущие активы | 14984 | 18245 |
| Текущие обязательства | 43847 | 43161 |
| **Собственные оборотные средства** | **-28863** | **-24916** |
| Активы всего | 45097 | 47360 |
| **Доля собственных оборотных средств в активах** | **-** | **-** |
| Собственные оборотные средства | -28863 | -24916 |
| Задолженность поставщикам и подрядчикам | 22620 | 20282 |
| **Источники формирования запасов** | **-6243** | **-4634** |
| Запасы | 5410 | 6761 |
| **Излишек (+), дефицит (-) источников формирования запасов** | **-11653** | **-11395** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 2008 г | 2009 г (прогноз) |
| Текущие активы | 14984 | 18245 |
| Текущие обязательства | 43847 | 43161 |
| **Коэффициент общей ликвидности** | **0,342** | **0,423** |
| Денежные средства | 4800 | 5747 |
| Краткосрочные финансовые вложения |  |  |
| Дебиторская задолженность не более 12 месяцев | 4620 | 5577 |
| Текущие обязательства | 43847 | 43161 |
| **Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности** | **0,215** | **0,262** |
| Денежные средства | 4800 | 5747 |
| Краткосрочные финансовые вложения |  |  |
| Текущие обязательства | 43847 | 43161 |
| **Коэффициент абсолютной ликвидности** | **0,109** | **0,133** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 2008 г | 2009 г (прогноз) |
| Собственные средства | 1250 | 4199 |
| Заемные средства | 43847 | 43161 |
| **Коэффициент финансирования** | **0,029** | **0,097** |
| Собственные средства | 1250 | 4199 |
| Активы всего | 45097 | 47360 |
| **Коэффициент автономии собственных средств** | **0,028** | **0,089** |
| Собственные оборотные средства | -28863 | -24916 |
| Собственные средства | 1250 | 4199 |
| **Коэффициент маневренности собственных средств** | **0** | **0** |

В итоге, после проведения анализа финансового состояния прогнозного баланса на 2009 год можно сделать вывод: все показатели улучшаются по сравнению с фактическими за 2008 год.

Определение эффективности вложения инвестиций (расходы на улучшение финансового состояния)

**Средневзвешенная стоимость капитала WACC**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Сумма инвестиций на осуществление мероприятий по улучшению финн состояния | Доля | Цена капитала, % |
| Собственные средства | 2002,0 тыс руб | 1 | 15 |

WACC = 15%.

Разница в денежных потоках:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год | 5 год |
| Денежный поток до внедрения мероприятий по улучшению финн состояния | 8824 | 12007 | 7092 | 9050 | 10438 |
| Денежный поток после внедрения мероприятий по улучшению финн состояния | 10589 | 14769 | 8510 | 10951 | 12734 |
| разница | 1765 | 2762 | 1418 | 1901 | 2296 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 0 год | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год | 5 год |  |
| прирост денежного потока | -2002 | 1765 | 2762 | 1418 | 1901 | 2296 |  |
| множитель дисконтирования | 15 | 0,869565 | 0,756144 | 0,657516 | 0,571753 | 0,497177 |  |
| дисконтированный денеж поток |  | 1534,78 | 2088,47 | 932,36 | 1086,90 | 1141,52 | 6784,03 |
| **NPV** | **4782,03** |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **PI** | **2,39** |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| DPP |  |  |  |  |  |  |  |
| возмещение стоимости |  | -467,22 | 1621,25 | 2553,61 | 3640,51 | 4782,03 |  |
| **DPP** | **1,2 года** |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| IRR |  |  |  |  |  |  |  |
| прирост денежного потока | -2002 | 1765 | 2762 | 1418 | 1901 | 2296 |  |
| множитель дисконтирования | 96 | 0,510204 | 0,260308 | 0,13281 | 0,06776 | 0,034572 |  |
| дисконтированный денеж поток |  | 900,51 | 718,97 | 188,33 | 128,81 | 79,38 | 2016,00 |
| NPV | 14,00 |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| прирост денежного потока | -2002 | 1765 | 2762 | 1418 | 1901 | 2296 |  |
| множитель дисконтирования | 97 | 0,507614 | 0,257672 | 0,130798 | 0,066395 | 0,033703 |  |
| дисконтированный денеж поток |  | 895,94 | 711,69 | 185,47 | 126,22 | 77,38 | 1996,70 |
| NPV | -5,30 |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **IRR** | **0,96725** | **96,73%** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **МIRR** | **0,46541** | **46,54%** |  |  |  |  |  |

В итоге эффективность инвестиций составляет:

1. чистая текущая стоимость – 4782,03 тыс. руб., т.е. стоимость капитала собственника увеличилась на 4782,03 тыс. руб.

2. Норма прибыли вложенных инвестиций составляет 2,39 , т.е. на каждый вложенный рубль собственник получит 1,39 руб. прибыли.

3. Дисконтированный срок окупаемости составляет 1,2 года при сроке реализации мероприятий – 5 лет.

4. Внутренняя норма прибыли составляет 96,73 %.

5. Модифицированная норма прибыли составляет 46,54%.

Учитывая выполнение следующих условий,

NPV > 1; IRR> WACC; DPP<срока реализации проекта; IRR> MIRR; PI>1;

можно сделать вывод, что план улучшения финансового состояния предприятия ООО «Да Юань» эффективен и улучшит финансовое состояние предприятия, увеличит стоимость капитала собственника.

**7. Программа реализации мероприятий по финансовому оздоровлению предприятия**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Мероприятие | Ответственные | Сроки исполнения | Объемы финансирования, тыс руб | Источники финансирования | показатели |
| Перевод котельной предприятия с твердого топлива на газ | администратор | 1 квартал 2009г | 2000 | Собственные средства предприятия | 1.Возможность установки доп производственной линии;  2.снижение затрат на 200 тыс руб ежемесячно |
| Увеличение объемов производства и реализации. Для чего необходимо установить дополнительную линию производства продукции. | Администратор , отдел сбыта | 1 квартал 2009г | - |  | Увеличение объемов производства и реализации на 40% |
| Смена поставщика валов | Администратор | 1 квартал 2009г | 2 | Собственные средства предприятия | Экономия на зап частях до 200 тыс руб в год |

**Заключение**

В данной курсовой работе рассмотрено финансовое состояние предприятия ООО «Да Юань» г.Нефтекамск, основной деятельностью которого является производство туалетной бумаги под торговой маркой «Нежность» из втор сырья. Выявлены основные причины неудовлетворительного финансового состояния предприятия. И с учетом выявленных причин разработан план мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия.

Разработанный план улучшения финансового состояния предприятия включает:

- Перевод котельной предприятия с твердого топлива на газ;

- Увеличение объемов производства и реализации за счет приобретения и установки дополнительной линии производства продукции;

- Смена поставщика зап частей на производственные линии.

В итоге после внедрения разработанного плана мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Да Юань» планируется:

- увеличение выручки на 40%;

- снижение себестоимости продукции на 216 тысяч ежемесячно.

После внедрения плана были просчитаны план производства, финансовый план и с учетом отклонений в денежных потоках (до внедрения плана и после его внедрения) были рассмотрены финансовые показатели (по прогнозному балансу на 20069 год) и показатели эффективности вложенных средств:

- Показатели финансовой устойчивости улучшились;

- показатели эффективности вложенных средств показывают об эффективности предложенных инвестиций.

**Список использованной литературы**

1. Финансовое оздоровление предприятия: теория и практика. Ю.В.Черникова, Б.Г.Юн, В.В.Григорьев. – М.: Дело, 2008.
2. Антикризисное управление. Учебник. Е.П.Жарковская, Б.Е.Бродский, И.Б.Бродский. – М.: Омега-Л, 2008.
3. Реструктуризация предприятия. Л.П.Белых.- М.: Юнити, 2007.