Министерство общего и профессионального образования

Российской Федерации

Государственный Университет Управления

***\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_***

***Кафедра Предпринимательства***

***Дисциплина Финансы фирмы***

# ***Курсовой проект***

***Тема: “Анализ финансового***

***состояния фирмы”***

***Выполнил: студент***

***3 курса ИНиМЭ***

***группы предпр-во 3/2***

***Никитин Д.С.***

***Проверил: Скамай Л.Г.***

***Москва 1999***

**Содержание**

***Введение***

***Глава1***

**Теория финансового анализа**

***\* Диагностика деятельности акционерного общества***

***\* Чистые активы предприятия***

***Глава 2***

**Анализ финансового состояния ЗАО “ПМФ “Спецсервис”**

**1 Формирование аналитического баланса**

**2 Анализ динамики показателей прибыльности**

**2 Оценка удовлетворительности структуры баланса**

**3 Анализ финансового состояния**

**\* анализ показателей ликвидности**

**\* анализ показателей финансовой устойчивости**

**4 Оценка эффективности производства**

**\* анализ показателей рентабельности**

**5 Вывод**

**Список использованной литературы**

**Приложения**

**\* Форма 1 (Баланс)**

**\* Форма 2 (Отчет о прибылях и убытках)**

*Диагностика деятельности акционерного*

*общества*

Главная задача всех органов управления акционерного общества - обеспечение его устойчивости, выживаемости в условиях острой конкуренции, а также достаточного уровня эффективности, рентабельности. Достижение этих элементарных целей предполагает четкую организацию деятельности общества, всех его структурных подразделений, высокий уровень внутрифирменного планирования. Обязательной предпосылкой эффективной организации деятельности любой фирмы, разработки действенных планов и программ является систематически проводимый анализ или диагностика деятельности фирмы, ее фактических результатов и факторов, определяющих уровень и динамику этих результатов. Понятие диагностики, широко применяемое в зарубежной практике, включает анализ деятельности фирмы, ее результатов, выявление и оценку повлиявших на них факторов - как положительных, так и отрицательных. Акционерному обществу целесообразно иметь разработанное его специалистами или привлеченными консультантами и утвержденное генеральным директором Положение об управленческом анализе. Единого стандарта такого анализа, конечно, нет, да и не должно быть, так как он должен учитывать специфику фирмы и не может быть одинаковым, например, для кондитерской фабрики и металлургического комбината, строительной организации и магазина. Применительно к фирмам промышленного профиля типовыми направлениями являются:

•анализ производства и реализации продукции;

•анализ технико-организационного уровня и других условий производства;

•анализ затрат на производство и реализацию продукции;

•анализ инвестиционной деятельности;

•анализ внешнеэкономической деятельности;

•финансовый анализ.

Анализ производства и реализации продукции (работ, услуг) включает анализ выполнения производственной программы, договоров с заказчиками, покупателями, оценку конкурентоспособности продукции.

При анализе выполнения производственной программы и договоров (заказов) выявляются все допущенные отклонения от согласованных с заказчиками условий по объему, ассортименту, номенклатуре, срокам поставок, условиям реализации и оплаты, их причины и конкретные виновники. Оперативный анализ ведется непрерывно в течение всего года с обобщением в ежемесячных аналитических сводках, представляемых генеральному директору и правлению. По крупным заказам анализ ведется по этапам их выполнения и имеет основной целью не механическое фиксирование отклонений от утвержденных графиков, а по возможности скорейшее их устранение для обеспечения безусловного выполнения заказов полностью и в установленные договорами сроки. По каждому этапу выполнения договоров назначается ответственный исполнитель, отвечающий за соблюдение сроков и выполнение относящихся к данному этапу требований заказчика.

Исчисление обобщающих показателей выполнения производственной программы по ассортименту или номенклатуре продукции, как это делалось в прошлом, теперь большого практического значения не имеет, разве только для целей материального стимулирования соответствующих должностных лиц. Объективную оценку работы фирмы дают рынок, покупатели и заказчики, а срыв договора с любым заказчиком нельзя перекрыть успешным выполнением других договоров.

При выявлении причин допущенных нарушений графиков, сроков и т.п. важно разграничить внешние и внутренние причины, т.е. не зависящие и зависящие от исполнителя. Это необходимо, потому что анализ проводится не ради анализа, а ради тех оценок, выводов и предложений, которые формируются на его основе. Причины нарушений условий договоров должны быть установлены независимо от того, предусмотрены в договоре штрафные санкции или нет. Такими причинами могут оказаться недостатки проектно-технологической документации и подготовки производства продукции, срыв сроков поставки комплектующих изделий, узлов и деталей смежниками, нарушения структурными подразделениями графиков выполнения работ, недостатки в работе сбытовых и транспортных служб и др. Выявленные причины срывов и нарушений должны быть документально оформлены, так как не только служат объектом анализа, но и учитываются в системе оплаты труда и материального стимулирования работников, являются основанием для предъявления претензий виновникам и т.д.

Другим направлением диагностики производственной деятельности фирмы является оценка конкурентоспособности продукции в сопоставлении с аналогичной продукцией фирм-конкурентов. Продукция должна быть конкурентоспособной в первую очередь не только по своим параметрам. Большое влияние на объем спроса и, следовательно, продаж оказывают уровень цен, условия реализации и другие факторы.

Конкурентоспособность изделий по их параметрам оценивается путем составления по каждому из них Листа оценки конкурентоспособности, в котором по каждому параметру или свойству изделия проводится сопоставление с изделиями фирм-конкурентов, занимающих наиболее сильные позиции на данном рынке или его отдельном сегменте. Лист оценки конкурентоспособности - конфиденциальный внутренний документ фирмы. Он используется только для разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности продукции, поэтому должен отличаться объективностью, беспристрастностью, любое приукрашивание реального положения может только нанести вред фирме.

Исходя из того что наиболее объективную оценку любому товару дает покупатель, в Лист оценки конкурентоспособности включаются только такие показатели, которые представляют интерес для потребителей. Например, трудоемкость изготовления изделия - очень важный показатель для предприятия, но покупателя он не интересует и поэтому в Лист оценки конкурентоспособности не включается.

Хотя для любых товаров листы оценки конкурентоспособности составляются по единому принципу, перечни включенных в них показателей совершенно разные, так как невозможно одними и теми же показателями характеризовать потребительские свойства мебели и парфюмерных изделий, пищевых продуктов и компьютерной техники и т.п. Важно установить, чем руководствуется покупатель, приобретая изделие, на какие его свойства он обращает внимание. В некоторых западных странах, например, на этикетках многих пищевых продуктов указывается их калорийность. В России она указывается на упаковках многих молочных продуктов, а в других случаях покупатели вряд ли руководствуются этим критерием. Рассмотрим показатели, характеризующие, допустим, конкурентоспособность бытовой техники - пылесоса, холодильника, кондиционера и др.:

1) технические параметры (мощность, производительность, объем памяти, быстродействие и др.); режимы работы - один или несколько; кондиционер может работать в режимах охлаждения и обогрева помещения, эти режимы обязательны, но возможна также работа в режимах осушения, вентиляции, что повышает его конкурентоспособность:

2) имидж фирмы и престиж изделия;

3) внешний вид, дизайн, эстетичность изделия;

4) упаковка изделия, ее прочность и привлекательность;

5) ремонтопригодность; для технических изделий это примерно равный срок службы основных узлов, их доступность для ремонта. Во многих случаях фирмы ориентируются на такие технические решения, когда срок службы всех узлов машины, двигателя и др. равен сроку службы изделия в целом, что существенно снижает затраты на ремонт;

6) срок безотказной работы, т.е. период, в течение которого машина, иное техническое изделие не требуют ремонта;

7) срок гарантийного обслуживания, в течение которого фирма-изготовитель обеспечивает нормальное функционирование машины, иного изделия, проводит при необходимости ремонт (заранее оплаченный покупателем, поскольку затраты по гарантированному ремонту изделий включаются в их себестоимость, а следовательно, отражаются в цене);

8) уникальность изделия, наличие у него таких свойств, которыми не обладают аналогичные изделия, производимые другими фирмами; уникальным изделие является, конечно, и в том случае, когда кроме данной фирмы-изготовителя никто в мире аналогичных изделий не выпускает. Естественно, такая ситуация долго продержаться не может, так как фирма-конкурент постарается в кратчайший срок преодолеть свое отставание и освоить производство аналогичных изделий или изделий с аналогичными свойствами.

Уникальными характеристиками могут обладать очень многие товары, это вовсе не “монополия” сложных технических изделий. Например, в листах оценки конкурентоспособности сахара оцениваются такие его характеристики, как цвет, рассыпчатость, влажность, растворимость в воде, отсутствие сора, осадка или пленки на поверхности жидкости. Уникальными на отдельных региональных сегментах рынка можно считать сорта чая с целебными свойствами благодаря содержанию элеутероукокка, калины, лимонника и др. Так как листы оценки конкурентоспособности разрабатываются по сегментам рынка, то свойства товара, существенные на одном сегменте, могут оказаться невостребованными на другом. К тому же сахару, например, разные требования предъявляются на каждом из трех основных сегментов рынка: оптовая торговля, кондитерская и хлебопекарная промышленность, население. Поэтому названные выше уникальные свойства могут заинтересовать торговлю и население, но вряд ли заинтересуют кондитерскую промышленность;

9) многовариантность использования, расширение функциональных возможностей изделия, столь характерное в последние годы для трансформации телефонных аппаратов, все более превращающихся в коммуникационные или телекоммуникационные комплексы, компьютеров, калькуляторов, пылесосов и др.;

10) уровень сервисного обслуживания; использование изделия не должно быть связано для покупателя с какими-либо трудностями; решение любых возникающих в процессе эксплуатации проблем берет на себя фирма - изготовитель изделия;

11) индивидуальность исполнения, учет запросов и требований конкретного заказчика, покупателя в пределах имеющихся технических возможностей; эти характеристики чаще всего встречаются при производстве по заказам автомобилей и других сложных технических изделий;

12) энергоемкость (потребляемая мощность, расход горючего и т.п.); в ряде стран, в том числе в США, применяются опережающие стандарты энергоемкости бытовой техники, ориентирующие на ее снижение;

13) экологичность, минимизация выбросов, любых других загрязнений окружающей среды; главное - соответствие действующим стандартам и нормативам экологичности:

14) эргономика, удобство пользования, возможность приспособления изделия по форме, расположению средств управления и т.п. к особенностям человеческого организма;

15) наличие или отсутствие сертификата соответствия, иных документов, подтверждающих соответствие изделия отечественным, а также зарубежным стандартам;

16) результаты участия в выставках, ярмарках и т.п. (дипломы, медали и др.).

Все характеристики изделия, а также аналогичных изделий ведущих фирм-конкурентов оцениваются по пятибалльной или десятибалльной Итоговая оценка носит условный, формальный характер; более высокая итоговая оценка не обеспечивает автоматически преимущества над конкурентами в борьбе за покупателя, так как характеристики товара не взаимозаменяемы: более привлекательным внешним видом изделия нельзя перекрыть отставание по техническим параметрам, а диплом по международной выставке хотя и повышает конкурентоспособность изделия, но не может компенсировать завышенной энергоемкости и т.п. Кроме того, запросы покупателей индивидуальны, и свойство изделия, очень важное для одного из них, может не иметь существенного значения для других. Поэтому назначение листов оценки конкурентоспособности изделий в том, чтобы выявить слабые места, установить причины отставания от конкурентов по отдельным характеристикам изделия, разработать и осуществить соответствующие организационно-технические и иные мероприятия, способствующие увеличению спроса, объема реализации.

Но изделие должно быть конкурентоспособно не только по потребительским свойствам, но и по цене и условиям реализации. Прежде всего с ценами фирм-конкурентов сравнивается базовая цена. Она не должна быть существенно выше, если нет значительного превосходства по потребительским свойствам, после чего сравниваются другие условия реализации: гибкая система скидок (скидка оптовым покупателям, постоянным покупателям, за предоплату и др.), бесплатная доставка, установка, ввод в действие, сопровождение в период эксплуатации (система обратной связи, учет возможных отклонений и помощь в их устранении в период после истечения гарантийного срока и др.).

При анализе динамики объема реализации продукции необходимо отделить влияние ценностного фактора от количественного. Для этого необходимо анализировать динамику объема реализации продукции в фактических, действующих ценах и в сопоставимых ценах, т.е. одинаковых для обоих сравниваемых периодов. Когда речь идет о сравнении объемов реализации продукции двух смежных периодов (текущего квартала с предыдущим или текущего года с предыдущим), то не имеет большого значения, какие именно цены применяются в качестве сопоставимых - цены отчетного или предыдущего периода, хотя теоретически правильнее пользоваться ценами предыдущего периода. Если, например, объем реализованной продукции предприятия в текущих ценах составил 34 млрд руб., а в соответствующем периоде прошлого года - 29 млрд руб., то при индексе цен, равном 109,6% (т.е. при росте цен в текущем периоде по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 9,6%) физический или реальный объем реализованной продукции в сопоставимых ценах возрос на 6,8%:

1) объем реализованной продукции соответствующего периода прошлого года в ценах текущего периода

29,0 млрд руб. х 1,096 *=* 31,784 млрд руб.;

2) динамика объема реализованной продукции текущего периода по отношению к ее объему в соответствующем периоде прошлого года в сопоставимых ценах

**34000 млн руб. : 31784 млн руб. = 1,07,** или 107%, т.е. в сопоставимых ценах объем реализованной продукции возрос на 7%, в то время как в текущих ценах каждого периода он увеличился на 17,2% (34 млрд руб. : 29 млрд руб. = 1,172).

Чтобы было видно влияние на объем реализованной продукции и его динамику изменения количества и цен отдельных видов реализованных товаров или их ассортиментных групп, можно произвести расчет по примерной схеме, приведенной в табл. 1.

Расчет влияния количества и отпускных цен реализованных товаров на объем выручки от реализации продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товары | Реализовано, тыс. ед. | | Отпускная цена единицы, тыс. руб. | | Выручка от реализации продукции, млн руб. | | **Выручка от реализации продукци и в 1996 г. в ценах 1995 г. Ч.Р”** |
|  | 1995 | 1996 | 1995 | 1996 | 1995 | 1996 |  |
|  | q0 | q1 | Р0 | P1 | qlpO | qlpl |  |
| А | 32 | 36 | 160 | 175 | 5120 | 6300 | 5760 |
| Б | 16 | 18 | 240 | 250 | 3840 | 4500 | 4320 |
| В | 50 | 48 | 120 | 130 | 6000 | 6240 | 5760 |
| Итого |  | - | - | - | 14960 | 17040 | 15840 |

Теперь по приведенным данным рассчитаем производные показатели:

1) динамика выручки от реализации продукции в текущих ценах

Cyммa(q,p,)/Cyммa(q„p„) = 17040/14960 = 1,139, или 113,9%

Объем реализованной продукции в текущих ценах увеличился в 1996 г. по сравнению с 1995 г. на 13,9%, или на 2080 млн руб. в абсолютном выражении (17040 - 14960 = 2080 млн руб.);

2) динамика количества реализованных товаров (физического объема реализованной продукции в сопоставимых ценах)

Сумма(ч,р(,)/Сумма((1„р„) **= 15840/14960 *=* 1,059, или 105,9%**

В натуральном выражении объем реализации данной группы товаров увеличился за год на 5,9%; это средний показатель, по отдельным товарам динамика будет иной: по товару “А” рост реализации на 12,5% (36 : 32 = 1,125), такой же рост по товару “Б” (18 : 16 = 1,125) при снижении реализации по товару “В” на 4% (48 : 50 = 0,96), причина которого требует отдельного анализа.

Объем реализованной продукции в неизменных ценах (ценах прошлого года) увеличился на 880 млн руб. (15840 млн руб. - 14960 млн руб.);

3) динамика отпускных цен реализованных товаров

Сумма(р,я,)/Сумма(рд,) = 17040/15840 = 1,076, или 107,6%

Цены возросли в среднем на 7,6%, что привело к увеличению объема реализации на 1200 млн руб. (17040 млн руб. - 15840 млн руб.).

Таким образом, общий прирост выручки от реализации продукции на 2080 млн руб. явился результатом влияния двух факторов: увеличение количества реализованных товаров привело к росту объема реализации на 880 млн руб., а повышение цен привело к росту объема реализации на 1200 млн руб.:

**880 + 1200 = 2080 млн руб.** Анализ технико-организационного уровня и других условий производства включает анализ организации производства и труда, технического развития предприятия, оценку технико-организационного уровня производства, условий природопользования и других факторов.

Анализ затрат на производство и реализацию продукции предусматривает в первую очередь сравнение фактической себестоимости отдельных изделий и всей реализованной продукции со сметной, нормативной или плановой в зависимости от принятого на предприятии порядка управления затратами на производство и реализацию продукции. При этом необходимо следить за тем, чтобы относимые на себестоимость продукции затраты соответствовали Положению о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли”, утвержденному постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. No 552 с обязательным учетом изменений и дополнений, внесенных в указанное Положение постановлением Правительства РФ от 1 июля 1995 г. No 661. Особое внимание следует обратить на то обстоятельство, что ряд затрат, величина которых регламентируется при расчетах налога на прибыль, в себестоимость продукции во всех остальных случаях (для определения фактической прибыли, для целей ценообразования, для анализа) включается полностью, в фактически сложившихся размерах (расходы на рекламу, представительские расходы и др.).

По каждому изделию его фактическая себестоимость сравнивается с нормативной или сметной, после чего устанавливаются причины сложившихся отклонений: удорожание материалов и энергоресурсов, изменение затрат на оплату труда, увеличение коммерческих расходов и др.

Особое внимание уделяется анализу использования материальных ресурсов ввиду высокого удельного веса материальных затрат в себестоимости продукции. Фактически сложившиеся удельные материальные затраты сравниваются с нормативными, с предусмотренными в сметах и внутрифирменных планах, определяются отклонения от нормативов и устанавливаются их причины. Одновременно анализируются и стоимостные показатели материалоемкости, отражающие не только изменение удельных расходов материалов, но и движение цен, а по группам товаров и всей реализованной продукции также и структурные сдвиги в ассортименте и номенклатуре товаров. В последнее время на многих предприятиях отмечается рост материалоемкости продукции. В большинстве случаев он объясняется тем, что рост цен на приобретаемые материалы опережает их рост на производимую и реализуемую продукцию. Так, по данным выборочного обследования 150 российских промышленных предприятий в ноябре 1996 г. ожидалось повышение цен производимой ими продукции на 5%, а приобретаемых материалов, комплектующих изделий и др. - на 13%. В октябре 1996 г. на 25% подорожал металл, потребляемый АО “АвтоВАЗ”, в то время как существенное повышение отпускных цен на автомобили невозможно. Естественно, что в таких ситуациях материалоемкость реализованной продукции повышается.

С учетом этих обстоятельств динамика материалоемкости реализованной продукции анализируется в двух разрезах: в фактически сложившихся производственных условиях, отражающих изменения цен как на реализуемые товары, так и на потребляемые материальные и топливно-энергетические ресурсы (материальные затраты); в сопоставимых ценах, когда отражается влияние изменения цен и тарифов, т.е. только внутрипроизводственных и структурных факторов. Анализ может проводиться по примерной схеме, представленной в табл. 2.

**Таблица 2**

Расчет материалоемкости реализованной продукции в

действующих и сопоставимых ценах

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Объем реализованной продукции, млн руб. | | | | Материальные затраты на производство и реализацию продукции, млн руб. | | | | Материалоемкость реализованной продукции | | | |
| 1995 г. | | 1996 г. | | 1995 г. | 1996 г. | | | 1995 г. | | 1996 г. | |
|  | *в* действ отпускных ценах | | в ценах 1995 г. |  | | *в* действ отпускных ценах | в ценах 1995 г. |  | *в* действ отпускных ценах | | в ценах 1995 г. |
| 14960 | 17040 | | 15840 | 9425 | | 11246 | 10165 | 0,630 | 0,660 | | 0,642 |

Материалоемкость реализованной продукции определена как отношение материальных затрат к ее объему:

**1995 г. - 9425/14960 = 0,630, или 63 руб. на 100 руб.** реализованной продукции 1996 г.

а) в фактических ценах **11246/17040 = 0,660, или 66 руб. на 100 руб.** реализованной продукции;

б) в сопоставимых ценах 1995 г. **10165/15840 = 0,642, или 64,2 руб. на 100 руб.** реализованной продукции.

В расчете на 100 руб. реализованной продукции затраты материальных и топливно-энергетических ресурсов возросли в реальных условиях производства и реализации на 3 руб., это значительный рост, при фактически сложившемся объеме реализованной продукции он означает перерасход затрат на материальные ресурсы более чем на 500 млн руб. (в расчете на равный объем реализации). Конечно, здесь сказался опережающий рост цен на приобретаемые материальные ресурсы, если бы эти цены не изменились, то при фактических отпускных ценах материалоемкость не только бы не возросла, но даже снизилась бы и составила 60 руб. на 100 руб. реализованной продукции:

10165/17040 = 0,66, или 66 руб. на 100 руб. реализованной продукции.

Однако реальное использование материальных ресурсов на предприятии ухудшилось, так как нельзя ориентироваться на такую “тепличную” ситуацию, когда предприятие имеет возможность повышать свои отпускные цены при неизменности цен на приобретаемые сырье, материалы, топливо. Расчет показывает, что если бы не изменились цены ни на изготовляемые предприятием товары, ни на приобретаемые им материальные ресурсы, то материалоемкость продукции возросла бы на 1,2 руб. в расчете на 100 руб. объема реализации. Даже без сложных расчетов видно, что использование материальных ресурсов ухудшилось: при росте объема реализации в сопоставимых ценах на 5,9% (15840 : 14960 = 1,059), материальные затраты, также в сопоставимых ценах, увеличились на 7,9% (10165 : 9425^1,079).

Центральное место в диагностике деятельности акционерных обществ в современных условиях занимает финансовый анализ, включающий расчет балансовой, валовой, налогооблагаемой и чистой прибыли, определение порога безубыточности и его превышения, показателей рентабельности, оценку финансового состояния общества, оборачиваемости оборотного капитала и др. Основой расчета и анализа финансовых показателей является бухгалтерский баланс и приложения к нему. Содержание баланса и других отчетных документов не зависит от формы собственности или организационо-правовой формы хозяйствования, но анализ их в условиях акционерных обществ имеет ряд существенных особенностей.

Исходные данные для расчета аналитических показателей содержатся в бухгалтерском балансе предприятия и приложениях к нему. В качестве примера приведем извлечение из баланса открытого акционерного общества “Пищевик”.

Прежде всего определяется соответствие ряда показателей АО установленным законодательством нормативным требованиям:

а) соответствие уставного капитала общества установленному законодательством минимальному размеру: для открытого акционерного общества -тысячекратной сумме минимального размера оплаты труда, установленного Федеральным законом на дату регистрации общества, а для закрытого - стократной сумме минимального размера месячной оплаты труда. В обоих случаях минимальный размер оплаты труда принимается в сумме, установленной на дату регистрации общества, а не на дату проведения анализа (в ноябре 1996 г., например, она была равна 75900 руб.).

В ОАО “Пищевик” уставный капитал составляет 2 млрд 690 млн руб., следовательно, рассматриваемое требование законодательства обществом соблюдено;

б) соответствие резервного фонда размерам, установленным законодательством и уставом общества.

резервный фонд создается в размере, предусмотренном уставом общества, но не менее 15% его уставного капитала. В ОАО “Пищевик” уставом предусмотрено формирование резервного фонда в размере 25% уставного капитала. На момент проведения анализа это составляет

**2690 млн руб. х 15% = 403,5 млн руб.**

Фактический размер резервного фонда - 670 млн руб., следовательно, требование законодательства и в этом отношении соблюдено. Но требование законодательства в отношении размера резервного фонда не было бы нарушено и при меньшем его размере (допустим, он составлял бы 300 млн руб., т.е. меньше установленного минимального размера) при условии, что соблюдено другое требование закона - размер ежегодных отчислений в резервный фонд общества не может быть менее 5% чистой прибыли (до достижения размера, предусмотренного уставом общества). Это вполне естественно, так как от вновь созданного АО нельзя требовать, чтобы оно сформировало резервный фонд в полном объеме в первый же год работы;

в) следующее требование касается размеров чистых активов акционерного общества. Дело в том, что уставный капитал общества определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы его кредиторов. А такие гарантии реальны только в том случае, если уставный капитал обеспечен собственными активами общества, его собственным имуществом, свободным от долговых обязательств.

Чистые активы общества - это и есть стоимость его имущества, свободного от долговых обязательств. Чистые активы предприятий любых организационно-правовых форм государственных предприятий, хозяйственных товариществ и др. (кроме акционерных обществ) определяются в соответствии с разделом 3 приказа МФ РФ от 28 июля 1995 г. No 81 “О порядке отражения в бухгалтерском учете отдельных операций, связанных с введением в действие первой части Гражданского кодекса Российской Федерации”. На акционерные общества раздел 3 данного приказа (”0 чистых активах организации”) не распространяется. Оценка стоимости чистых активов акционерных обществ производится в соответствии с приказом МФ РФ от 5.08.96 г. No 71 “О порядке оценки стоимости чистых активов акционерных обществ”. Особенности определения стоимости чистых активов в акционерных обществах состоят в том, что к чистым активам не относятся собственные акции, выкупленные у акционеров, а также задолженность учредителей (участников) общества по взносам в его уставный капитал.

Статья 35 Федерального закона “Об акционерных обществах” предусматривает, что если по окончании второго и каждого последующего финансового года в соответствии с годовым бухгалтерским балансом или результатами аудиторской проверки стоимость чистых активов общества оказывается меньше его уставного капитала, то общество обязано объявить об уменьшении своего уставного капитала до величины, не превышающей стоимость его чистых активов.

Процедура эта довольно сложная. Дело не столько в том, что решение об уменьшении уставного капитала может принять только общее собрание акционеров, сколько в том, что о решении об уменьшении уставного капитала общество обязано в письменной форме уведомить своих кредиторов, которые вправе потребовать от общества прекращения или досрочного исполнения его обязательств (т.е. погашения кредиторской задолженности) и возмещения связанных с этим убытков. Естественно, нельзя допустить, чтобы стоимость чистых активов оказалась меньше уставного капитала.

Размер чистых активов имеет значение и для определения возможности выплаты (объявления) дивидендов по акциям. Общество не вправе принимать решение о выплате (объявлении) дивидендов по акциям, если стоимость чистых активов общества (Ач) меньше его уставного капитала (Ук) и резервного фонда (РФ) и превышения над номинальной стоимостью (Ном) определенной уставом ликвидационной стоимости (Ликв.) размещенных привилегированных акций либо станет меньше их суммарного размера в результате выплаты дивидендов, т.е.

**Ач *>=* Ук + Рср + (Ликв. - Ном.).** Поскольку ликвидационная стоимость привилегированных акций в уставах акционерных обществ, как правило, не определена, практически речь идет о том, что стоимость чистых активов общества должна быть равна или больше суммы двух величин - уставного капитала и резервного фонда, т.е. **Ач >= Ук+ Рср.**

Определение указанных показателей и их соотношений необходимо и при принятии решения о выкупе обществом размещенных собственных акций: общество не вправе приобретать размещенные им обыкновенные акции, если на момент их приобретения стоимость чистых активов меньше его уставного капитала, резервного фонда и превышения над номинальной стоимостью определенной уставом ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций либо станет меньше их размера в результате приобретения акций.

Определим стоимость чистых активов ОАО “Пищевик” по данным приведенного баланса.

Чистые активы общества определяются как разность между расчетной суммой активов акционерного общества (активов, принимаемых к расчету) и расчетной суммой пассивов (пассивов, принимаемых к расчету).

Активы, принимаемые к расчету, - это имущество акционерного общества, в состав которого включаются данные следующих статей актива баланса:

**/. *Внеоборотные активы.*** В их состав входят: 1) нематериальные активы, но в расчете чистых активов они учитываются не полностью. В расчет чистых активов включаются нематериальные активы, отвечающие следующим требованиям:

непосредственно используемые обществом в основной деятельности и приносящие доход (права пользования земельными участками и природными ресурсами, патенты, лицензии, ноу-хау и т.п.);

имеющие документальное подтверждение затрат, связанных с их приобретением или созданием; право общества на владение данными нематериальными правами должно быть подтверждено документом (патентом, лицензией, актом, договором и т.п.), выданным в соответствии с законодательством РФ. В нашем примере нематериальные активы ОАО “Пищевик” отвечают указанным требованиям;

2) основные средства;

3) незавершенное строительство;

4) долгосрочные финансовые вложения. Если в их сумме на счете 56 “Денежные документы” учтены собственные акции акционерного общества, выкупленные у акционеров, то они в расчет чистых активов не включаются. Правда, в качестве общего правила, собственные акции, выкупленные у акционеров, учитываются в сумме не долгосрочных, а краткосрочных финансовых вложений, . Это объясняется тем, что в соответствии с Законом “Об акционерных обществах” (ст. 72) приобретенные обществом по решению совета директоров (наблюдательного совета) акции должны быть реализованы не позднее одного года с даты их приобретения, в противном случае общее собрание акционеров должно принять решение об уменьшении уставного капитала общества путем погашения указанных акций. Можно пойти другим путем: не уменьшать уставный капитал, а увеличить номинальную стоимость остальных (размещенных) акций. Но в любом случае приобретенные обществом, но не реализованные в течение года акции погашаются;

5) прочие внеоборотные активы; по этой статье в расчет чистых активов включается задолженность акционерного общества за проданное ему имущество.

***II. Оборотные активы -*** *в* расчет включаются суммы по всем статьям второго раздела бухгалтерского баланса, за исключением отраженных в балансе сумм налога на добавленную стоимость (сч. 19 “Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям”), задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал и балансовой стоимости собственных акций общества, выкупленных у акционеров (они учитываются по цене приобретения). Последние учитываются в составе краткосрочных капитальных вложений.

Если у акционерного общества на конец года имеются средства на счете 82 “Оценочные резервы”, то показатели статей баланса, в связи с которыми они созданы (дебиторская задолженность и др.), при расчете чистых активов уменьшаются на сумму указанных резервов. Для получения конечного результата - суммы чистых активов - не имеют значения, каким образом будет учтена сумма оценочных резервов по сомнительным долгам или под обесценение ценных бумаг путем уменьшения активов, принимаемых в расчет, или увеличения пассивов, принимаемых в расчет. Убытки общества, естественно, в расчет чистых активов не принимаются. Исходя из приведенных положений активы общества “Пищевик”, принимаемые в расчет (Арасч.), составят:

Арасч. = 58293 **-** 307 **-** 180 **-** 30 = 57776 млн руб.

Теперь определим сумму пассивов общества, принимаемых в расчет, или расчетную сумму пассивов, т.е. обязательств общества (Прасч.).

В четвертом разделе баланса “Капитал и резервы” долговые обязательства не отражаются, но при расчете чистых активов к ним приравниваются “Целевые финансирование и поступления”. Речь идет об учитываемых в кредите счета 96 “Целевые финансирование и поступления” суммах средств, поступивших от других предприятий, из местного бюджета и иных источников для осуществления мероприятий целевого назначения.

Суммы, нашедшие отражение в пятом разделе баланса “Долгосрочные пассивы”, полностью учитываются в составе пассивов, учитываемых (вычитаемых) при расчете чистых активов общества. Шестой раздел баланса “Краткосрочные пассивы” наряду с различного рода долговыми обяза тельствами общества (заемные средства, кредиторская задолженность и др.) включает и такие статьи пассива, которые долгами общества не являются. Таких статей в анализируемом балансе две: “Доходы будущих периодов” (сч. 83) и “Фонды потребления” (сч. 88). Что касается сумм по статье “Резервы предстоящих расходов и платежей” (сч. 89), то они учитываются в составе пассивов, принимаемых в расчет при определении чистых активов, хотя речь в данном случае идет не о долгах общества, а о предстоящих расходах - на оплату отпусков, на ремонт основных средств и др.

Если сумма оценочных резервов не была исключена из соответствующих статей актива, под которые эти резервы созданы, то для получения правильного конечного результата эту сумму следует учесть вместе с другими пассивами, принимаемыми в расчет (вычитаемыми) при определении чистых активов. В ОАО “Пищевик”, в котором выручка от реализации продукции учитывается по методу начислений, т.е. по отгрузке, по статье “Оценочные резервы” отражается резерв по сомнительным долгам.

Таким образом, сумма пассивов, принимаемых в расчете (Прасч.), составляет (на конец года):

**Прасч. *=* 64 + 240 + 6007 + 461 = 6772 млн руб.**

По приведенным и рассчитанным данным стоимость чистых активов общества (Ач) составляет:

**Ач = Арасч. - Прасч. = 57776 - 6772 = 51004 млн руб.**

Стоимость чистых активов общества значительно превышает сумму уставного капитала и резервного фонда, которая составляет: **2690 + 670 = 3360 млн руб.**

Вторым обязательным элементом анализа является установление наличия или отсутствия у акционерного общества признаков несостоятельности (банкротства). Это необходимо не только для характеристики финансового состояния общества, но и для решения вопросов о возможности выплаты дивидендов по акциям и о приобретении обществом собственных размещенных акций. Общество не вправе принимать решение о выплате (объявлении) дивидендов по акциям, если на момент выплаты оно отвечает признакам несостоятельности (банкротства) или указанные признаки появятся у общества в результате выплаты дивидендов. Точно так же общество не вправе приобретать размещенные им обыкновенные акции, если на момент их приобретения общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) или указанные признаки появятся в результате приобретения акций. Это вполне логично, так как в результате выплаты дивидендов или осуществления затрат на приобретение собственных акций уменьшатся чистые активы общества, т.е. ухудшится финансовое состояние общества, которому и без того угрожает банкротство.

Наличие или отсутствие признаков банкротства устанавливается в соответствии с постановлением Правительства РФ от 20.05.94 г. No 498 “О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий” с учетом Методических положений по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утвержденных распоряжением федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) N 31 от 12.08.94 г.

***Чистые активы предприятия***

Понятие чистых активов предприятия неразрывно связано с изменениями, происходящими в Российской экономике, изменениями форм собственности, взаимодействиями между предприятиями и акционерами (собственниками), предприятиями и внешними органами надзора и управления и т.п.

Ситуации, при которых возникает необходимость в определении стоимости чистых активов, в первую очередь, определены требованиями Гражданского Кодекса в части учета интересов акционеров (собственников) и кредиторов, в том числе государственного бюджета в части исполнения обязательств по налоговым изъятиям. Далее мы рассмотрим конкретные примеры применения показателя стоимости чистых активов и связанных с ним параметров. Учитывая относительную новизну рассматриваемого материалы и разный уровень подготовленности читателей, приведем основные определения :

**Чистые активы -** это величина, определяемая путем вычитания из суммы активов акционерного общества, принимаемых к расчету, суммы его обязательств, принимаемых к расчету.

**Активы, участвующие в расчете, -** это денежное и неденежное имущество акционерного общества, в состав которого включаются по балансовой стоимости следующие статьи:

- основные средства и иные внеоборотные активы, отражаемые в первом разделе актива баланса, кроме задолженности участников (учредителей) по их вкладам в уставный капитал. По статье прочие внеоборотные активы в расчет принимается задолженность акционерного общества за проданное им имущество;

- запасы и затраты, отражаемые во втором разделе актива баланса;

- денежные средства, расчеты и прочие активы, показываемые в третьем разделе актива баланса.

При наличии у организации на конец года оценочных резервов - по сомнительным долгам и под обесценение ценных бумаг - показатели статей, в связи с которыми они созданы, принимаются в расчете (показываются в Расчете) с соответствующим уменьшением их балансовой стоимости на стоимость данных резервов.

При расчете величины чистых активов принимаются учитываемые в первом разделе бухгалтерского баланса нематериальные активы, отвечающие следующим требованиям:

а) непосредственно используемые обществом в основной деятельности и приносящие доход (права пользования земельными участками, природными ресурсами, патенты, лицензии, ноу-хау, программные продукты, монопольные права и привилегии, включая лицензии на определенные виды деятельности, организационные расходы, торговые марки, товарные знаки и т.п.);

б) имеющие документальное подтверждение затрат, связанных с их приобретением (созданием);

в) право общества на владение данными нематериальными правами должно быть подтверждено документом (патентом, лицензией, актом, договором и т.п.), выданным в соответствии с законодательством Российской Федерации;

При наличии у акционерного общества на конец года оценочных резервов по сомнительным долгам и под обесценение ценных бумаг - показатели статей, в связи с которыми они созданы, принимаются в расчете (показываются в Расчете) с соответствующим уменьшением их балансовой стоимости на стоимость данных резервов.

**Пассивы, участвующие в расчете, -** это обязательства организации, в состав которых включаются следующие статьи:

- статьи первого раздела пассива баланса, характеризующие обязательства организации (целевые финансирование и поступления; арендные обязательства);

- статьи второго раздела пассива баланса -долгосрочные и краткосрочные обязательства банкам и иным юридическим и физическим лицам; расчеты и прочие пассивы, кроме сумм, отраженных по статьям "Резервы по сомнительным долгам” и “Доходы будущих периодов”.

Оценка статей баланса, участвующих в расчете стоимости чистых активов, производится в валюте Российской Федерации по состоянию на 31 декабря отчетного года. (в редакции <1>, применительно к структуре баланса действовавшей до 01.04.96 г.)

В пассивы, участвующие в расчете, включаются статьи из следующих разделов:

- статья четвертого раздела бухгалтерского баланса - целевые финансирование и поступления;

- статьи пятого раздела баланса - долгосрочные обязательства банкам и иным юридическим и физическим лицам;

- статьи шестого раздела баланса - краткосрочные обязательства банкам и иным юридическим и физическим лицам; расчеты и прочие пассивы, кроме сумм, отраженных по статьям “Доходы будущих периодов” и “Фонды потребления”.

Оценка статей баланса, участвующих в расчете стоимости чистых активов, производится в валюте Российской Федерации по состоянию на 31 декабря отчетного года. (в редакции <2>, применительно к структуре баланса действующей с 01.04.96 г.)

Определим также показатели тесно связанные со стоимостью чистых активов:

**Коэффициент текущей ликвидности** [К,,] характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности определяется как отношение фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторских задолженностей и прочих оборотных активов к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных кредитов банков, краткосрочных займов и различных кредиторских задолженностей.

**Коэффициент обеспеченности собственными средствами** [K^j характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Коэффициент обеспеченности собственными средствами определяется как отношение разности между объемами источников собственных средств и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, денежных средств, дебиторских задолженностей и прочих оборотных активов.

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

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

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия — неплатежеспособным является выполнение одного из следующих условий:

•коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;

•коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

При наличии оснований для признания структуры баланса неудовлетворительной, в случае, если коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности, определенный исходя из значения периода восстановления платежеспособности, равного шести месяцам, и установленного значения коэффициента текущей ликвидности, равного двум, имеет значение больше единицы, может быть принято решение о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность.

При отсутствии оснований для признания структуры баланса неудовлетворительной, в случае, если коэффициент восстановления [К.^] (утраты[К^]) платежеспособности, определенный исходя из значения периода утраты платежеспособности, равного трем месяцам, и установленного значения коэффициента текущей ликвидности, равного двум, имеет значение меньше единицы, может быть принято решение о том, что предприятие в ближайшее время не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами <3>.

АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЯ СТОИМОСТИ ЧИСТЫХ АКТИВОВ И СВЯЗАННЫХ С НИМ ВЕЛИЧИН.

Рассмотрим конкретные ситуации, возникающие в практике принятия решений для предприятий с неудовлетворительной структурой баланса.

Для анализа возьмем частично свернутый баланс предприятия с отражением содержания статей баланса в процентах к валюте баланса .

Нетрудно видеть, что у предприятия, имеется кредиторская задолженность, запасы товаров и готовой продукции, вложения в дочерние и зависимые фирмы, при этом стоимость чистых активов является отрицательной величиной, что может быть однозначно истолковано как признак необходимости стороннего вмешательства и необходимости оздоровления предприятий.

Возвращаясь к ранее данным определениям, заметим, что цитированные документы предписывают производить определения реальных показателей стоимости в терминах балансовых показателей. С точки зрения выявления финансового “нездоровья” предприятия - это безусловно правильный подход, но чаще всего задача состоит не только и не столько в констатации этого неприятного факта, сколько в выборе средств “лечения”. И в этом случае следует проанализировать возможность восстановления платежеспособности (Квосс), и если результат окажется неудовлетворительным, то принимать решение о реализации имущества и активов на покрытие долгов. На этом этапе ориентировка только на балансовые показатели может привести к серьезным просчетам. Для иллюстрации этого вернемся к нашему примеру. В соответствии с действующими нормами и правилами учета и отчетности, изложенными в ПБУ, ряд объектов отражаются в балансе по учетным ценам -это нематериальные активы, основные фонды, незавершенное производство, готовая продукция и товары, долгосрочные вложения, дебиторская задолженность, расходы будущих периодов. Очевидно, при принятии решения о банкротстве и реализации предприятия, ликвидные цены по этим показателям могут значительно отличаться от балансовых. Например: очень сложно реализовать нематериальные активы, стоимость основных фондов может отличаться как в большую так и в меньшую

сторону от учетной величины, готовая продукция и товары, в зависимости от конкретных условий, также могут отличаться от номинала в ту или иную сторону, расходы будущих периодов и незавершенное производство, как правило, не могут быть реализованы вообще, а долгосрочные вложения в дочерние и/или зависимые предприятия, отражаемые по первоначальной стоимости, могут также значительно изменить общую структуру ценовых соотношений (дочерние или зависимые предприятия могут работать и хорошо и плохо, поэтому эта часть активов должна, по нашему мнению, быть рассчитана с учетом капитализации доходов этих предприятий).

Кроме того, расчеты показателя стоимости чистых активов и коэффициентов, сравниваемых с критериальными значениями - есть типичные примеры статистических задач, связанных с принятием решения, при которых желательно максимально снизить вероятность ошибок первого и второго рода

Таким образом, после установления факта финансового “нездоровья” предприятия по учетным данным (по балансу), мы считаем целесообразным произвести расчеты этих же показателей методами оценки и реконструировать баланс с учетом этих результатов. Вернемся теперь к нашим примерам (табл.1 и табл. 1а). Оценщик установил, что капитализированная стоимость дочерних и зависимых предприятий значительно превышает учетную стоимость акций, товары и готовая продукция является высоколиквидными, на нее существует устойчивый спрос, поэтому для целей реконструкции баланса, их стоимость может быть взята с обоснованной повышающей торговой маржей; основные фонды, при их реализации, могут быть проданы за 70-80% от учетной остаточной стоимости; незавершенное производство и расходы будущих периодов направлены на выпуск высоколиквидной продукции аналогичной имеющейся на складе, поэтому их ликвидная стоимость может быть принята в соответствии с процентом готовности продукции в производственном цикле (в данном конкретном случае -30%). Следующим шагом оценщик произвел капитализацию доходов и ожидаемую реверсию через 10 лет. В результате объект был оценен (как объект бизнеса), имеющий конкретную положительную стоимость с величиной стоимости чистых активов более 25% от валюты баланса.

**ДЕТАЛИЗИРОВАННЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ**

Его цель — более подробная характеристика имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекшем отчетном периоде, а также возможностей развития субъекта на перспективу.

Прежде чем приступить к проведению анализа, необходимо в сжатом виде дать определение основных показателей, которые будут использованы при расчете коэффициентов, характеризующих финансовое состояние предприятия.

***Активы —*** это стоимость средств, которыми владеет предприятие. Активы разделяются на текущие активы (оборотные активы) и недвижимое имущество (внеоборотные активы).

***Текущие а******ктивы*** *—* это средства, предназначенные для краткосрочного использования и обращаемые в денежную наличность в течение хозяйственного цикла, не превышающего один год. Текущие активы отражаются во втором разделе баланса, называются иначе *оборотными средствами* или *оборотны**м* *капитало**м.*

***Ли******квидные активы (легкореализ******уемые акти******вы)*** *-* это такие активы, которые можно быстро превратить в денежные средства. Ликвидные активы равны текущим активам за вычетом товарно-материальных запасов. Ликвидные активы показываются во втором разделе активной части баланса. Прежде всего это денежные средства, включая краткосрочные ценные бумаги, и задолженность дебиторов (платежи по которой ожидаются не более чем через 12 месяцев после отчетной даты).

***Материально******-производственные запасы*** *—* активы, занимающие по степени ликвидности промежуточное положение между легкореализуемыми активами и недвижимыми средствами. Материально-производственные запасы отражаются во втором разделе активной части баланса. Прежде всего это материалы, незавершенное производство, готовая продукция и товары для перепродажи.

***Н******едви******жимость*** *-* это активы, предназначенные для сравнительно долгосрочного использования в производственной деятельности предприятия (более одного года). Называются иначе внеоборотными активами, недвижимыми или иммобилизованными средствами. Недвижимость отражается в 1 разделе активной части баланса. К ней относятся основные средства (здания, сооружения, оборудование), нематериальные активы, незавершенное строительство и долгосрочные финансовые вложения.

***Общая сумма капитала*** *—* это стоимость средств (активов) предприятия. Она равна обязательствам в сумме с собственным капиталом. Называется иначе валютой баланса нетто.

***Реальные активы*** *-* это сумма остатков (сальдо) основных средств (за минусом износа), производственных запасов, незавершенного производства, малоценных и быстроизнашивающихся предметов. Реальные активы характеризуют производственные мощности предприятия.

***Пассивы*** *-* это обязательства (заемные средства) предприятия по оплате плюс собственный капитал.

***Обязательства*** - разделяются на краткосрочные (текущие) и долгосрочные, отражаются в пятом и шестом разделах пассивной части баланса.

***Краткосрочные обязательства —*** это задолженность предприятия, которая должна быть погашена в течение года. Прежде всего это задолженность кредиторам, краткосрочные кредиты и займы, полученные авансы.

***Долгосрочные обязательства*** *—* это задолженность предприятия, которая должна быть погашена в течение периода, превышающего один год, включают в себя долгосрочные кредиты и займы.

***Собственный напитал*** *—* это стоимость активов, принадлежащих собственникам предприятия (акционерам). Стоимость собственного капитала определяется как разность между общей стоимостью активов (валютой баланса) и обязательствами. Собственный капитал называется иначе акционерным капиталом.

***Собственный капитал*** *= активы - обязательства*

При анализе баланса иногда используются понятия чистых активов, чистых ликвидных активов и собственных текущих активов.

***Чистые активы*** — это рассмотренный выше собственный капитал. Определяется общей стоимостью активов за вычетом краткосрочных и долгосрочных обязательств.

***Чистые активы*** *= активы - обязательства*

Чистыми ликвидными активами называются ликвидные активы за вычетом краткосрочных обязательств. В хорошо работающей фирме стоимость ликвидных активов всегда выше величины краткосрочных обязательств. Это обеспечивает устойчивость ее функционирования и способность погашать свои краткосрочные обязательства в срок (полностью за счет ликвидных активов).

# ***Чистые ликвидные активы =***

*= ликвидные активы - краткосрочные обязательства*

***Собственные текущие активы*** *-* это величина текущих активов за вычетом краткосрочных обязательств. Иначе говоря, собственные текущие активы состав-ют величину текущих активов, остающуюся после погашения всех краткосрочных обязательств. Собственные текущие активы называют иногда рабочим капиталом: дорожный инвестор всегда следит за тем, чтобы фирма, в которую он вкладывает средства, имела значительные собственные текущие активы. Кроме того, для расширения производства важно, чтобы собственные текущие активы в этом году были больше, чем в предыдущем.

***Собственные теку******щи******е активы =***

*= текущие активы - краткосрочные обязательства*

Собственные текущие активы называют также собственными оборотными средствами или чистым капиталом.

При проведении анализа степень агрегирования информации выбирает аналитик. Наиболее общая группировка соответствует разделам баланса. Активы разделяются на ликвидные активы, товарно-материальные запасы, недвижимое имущество. Пассивы — на заемные средства (краткосрочные обязательства, долгосрочные обязательства) и собственный капитал.

## ФОРМИРОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО БАЛАНСА

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

Перечень процедур преобразования отчетной формы баланса в аналитический баланс зависит от конкретных условий. Этот перечень нельзя заранее определить на все случаи. Каждый аналитик в соответствии со своей квалификацией и опытом решает эту проблему по-своему. Важно, чтобы были поправлены показатели, наиболее существенно искажающие реальную картину. Приведем некоторые рекомендации:

*\* необходи**мо* уменьшить общую сумму капитала (валюты баланса) на величину убытков, записанных в активной части баланса. Одновременно уменьшить на ту же сумму собственный капитал;

*\** исключить из общей суммы капитала (валюты баланса) величину “Расходов будущих периодов”. На эту же сумму необходимо уменьшить размеры собственного капитала и материально—производственных запасов;

\* увеличить размеры материально-производственных запасов на сумму налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям;

\* исключить из суммы материально-производственных запасов стоимость товаров отгруженных. На эту же сумму необходимо увеличить размеры дебиторской задолженности;

Следует обратить внимание на сумму задолженности участников по вкладам. Наиболее существенное искажение может наблюдаться в акционерных обществах открытого типа при первичном размещении акций. В соответствии с нормативными документами в уставный капитал записывается вся сумма эмиссии в момент регистрации уставного капитала, до реальной подписки на акции. Иначе говоря, стоимость активов и стоимость собственного капитала повышается в балансе преждевременно. Для получения реальной картины необходимо уменьшить собственный капитал, валюту баланса и внеоборотные активы на сумму не проданных и не обеспеченных подпиской акций.

следует выделить в статье целевого финансирования и поступлений суммы, полученные безвозмездно на развитие производства (например, субсидия местного бюджета на реконструкцию овощехранилища), и суммы, полученные для внепроизводственного потребления (например, плата родителей за содержание детей в детском саде). Первый тип сумм следует оставить в составе собственного капитала, а втором - перевести из собственного капитала в краткосрочную задолженность или вообще вывести из валюты баланса (за счет уменьшения ликвидных средств и собственного капитала);

в случае превышения полученных работниками предприятий долговременных ссуд над кредитами банков для работников необходимо выявленную сумму актива перевести в недвижимое имущество (иммобилизованные средства), одновременно увеличив на ту же сумму долговременные обязательства и уменьшив на ту же сумму собственный капитал (например, за счет нераспределенной прибыли). Второй способ - полное исключение выявленной суммы из валюты баланса за счет соответствующего уменьшения ликвидных средств и собственного капитала;

\* следует перевести из долгосрочных обязательств в краткосрочные те суммы долговременных кредитов и займов, которые должны быть погашены в наступающем году, включая ссуды, не погашенные в срок;

\* уменьшить сумму краткосрочных обязательств (заемных средств) на величину “Расчетов по дивидендам”, “Доходов будущих периодов”, “Фондов потребления” и “Резервов предстоящих расходов и платежей”. На эту же сумму необходимо увеличить размеры собственного капитала;

\* по возможности (на основе данных внутреннего анализа) следует выявить иммобилизацию средств, скрытую в составе дебиторской задолженности и прочих текущих активов. Критерием здесь должна служить низкая ликвидность или полная неликвидность обнаруженных сомнительных сумм. Эти суммы должны быть переведены в раздел недвижимости с одновременным перемещением соответствующих сумм из собственного капитала в долговременную задолженность, или полностью исключены из валюты баланса, ликвидных средств и собственного капитала:

следует перевести дебиторскую задолженность, которая может быть погашена не ранее чем через год, в раздел недвижимости. С учетом этих рекомендаций расчет показателей на основе данных баланса будет осуществляться следующим образом:

***Текущие активы***

Ф1.290 - Ф1.21 - Ф1.230

на начало года: 60934;

на конец года: 654620.

***Ликвидные активы***

Ф1.216 + Ф1.240 + Ф1.250 + Ф1.260

на начало года: 6309;

на конец года: 356354.

***Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения***

Ф1.240 + Ф1.250

на начало года: 6309;

на конец года: 356354.

***Материально-производственные запасы***

Ф1.210 - Ф1.216 - Ф1.217 + Ф1.220

на начало года: 1230;

на конец года: 47456.

***Недвижимость или иммобилизованные средства***

Ф1.190+Ф1.230

на начало года: 2356;

на конец года: 31091.

***Общая сумма капитала***

Ф1.399 - Ф1.217 - Ф1.390

на начало года: 63290;

на конец года: 685711.

### 

### Реальные активы

Ф1.120 + Ф1.130 + Ф1.211 + Ф1.213 + Ф1.214

на начало года: 54625;

на конец года: 28295.

***Обязательства (заемные средства)***

Ф1.590 + Ф1.690 - Ф1.630 - Ф1.640 - Ф1.650 - Ф1.660

на начало года: 60277;

на конец года: 356955.

***Долгосрочные обязательства***

#### Ф1.590

на начало года: ---;

на конец года: ---.

***Краткосрочные обязательства***

#### Ф1.690 - Ф1.630 - Ф1.640 - Ф1.650 - Ф1.660

на начало года: 60277;

на конец года: 356955.

***Собственный капитал***

Ф1.699 - Ф1.217 - Ф1.390 - “Обязательства”

на начало года: 3013;

на конец года: 328756.

##### Чистые ликвидные активы

“Ликвидные активы” - “Краткосрочные обязательства”

на начало года: -53968;

на конец года: - 601.

***Собственные текущие активы***

“Текущие активы” - “Краткосрочные обязательства”

на начало года: 657;

на конец года: 297665.

Уплотненный аналитический баланс, составленный на основании формы №1 с учетом всех вышеперечисленных процедур, а также некоторые другие показатели, формулы для расчета которых приведены далее, сведены в следующую таблицу:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | *На начало года* | *На конец года* | абс. измен. | измен. (раз.) |
| ***АКТИВ*** |  |  |  |  |
| ***Ликвидные активы*** | *6,309.0* | *356,354.0* | *350,045.0* | *56.483* |
| ***Материально-производственные запасы*** | *1,230.0* | *47,456.0* | *46,226.0* | *38.582* |
| ***Недвижимое имущество*** | *2,356.0* | *31,091.0* | *28,735.0* | *13.197* |
| ***ПАССИВ*** |  |  |  |  |
| ***Краткосрочные обязательства*** | *60,277.0* | *356,955.0* | *296,678.0* | *5.922* |
| ***Долгосрочные обязательства*** | *-* | *-* | *-* |  |
| ***Собственный капитал*** | *3,013.0* | *328,756.0* | *325,743.0* | *109.113* |
| ***БАЛАНС*** | *64,077.0* | *686,498.0* | *622,421.0* | *10.714* |
| ***Текущие активы*** | *60,934.0* | *654,620.0* | *593,686.0* | *10.743* |
| ***Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения*** | *6,309.0* | *356,354.0* | *350,045.0* | *56.483* |
| ***Материально-производственные запасы*** | *1,230.0* | *47,456.0* | *46,226.0* | *38.582* |
| ***Недвижимость*** | *2,356.0* | *31,091.0* | *28,735.0* | *13.197* |
| ***Общая сумма капитала*** | *63,290.0* | *685,711.0* | *622,421.0* | *10.834* |
| ***Реальные активы*** | *54,625.0* |  |  |  |
| ***Обязательства (заемные средства)*** | *60,277.0* | *356,955.0* | *296,678.0* | *5.922* |
| ***Долгосрочные обязательства*** | *-* | *-* | *-* |  |
| ***Краткосрочные обязательства*** | *60,277.0* | *356,955.0* | *296,678.0* | *5.922* |
| ***Собственный капитал*** | *3,013.0* | *328,756.0* | *325,743.0* | *109.113* |
| ***Чистые ликвидные активы*** | *(53,968.0)* | *(601.0)* | *53,367.0* | *0.011* |
| ***Собственные текущие активы*** | *657.0* | *297,665.0* | *297,008.0* | *453.067* |
| ***Чистый объем реализации*** | ***-*** | *1,454,934* | ***-*** | ***-*** |
| ***Балансовая прибыль*** | ***-*** | *417,600.0* | ***-*** | ***-*** |
| ***Чистая прибыль*** | ***-*** | *348,088.0* | ***-*** | ***-*** |
| ***Среднегодовая стоимость активов*** | *374,500.5* | | ***-*** | ***-*** |
| ***Среднегодовая стоимость собств. кап.*** | *165,884.5* | | ***-*** | ***-*** |

На основании аналитического баланса проводится расчет и оценка динамики ряда коэффициентов, характеризующих ликвидность, финансовую устойчивость, эффективность производства. По результатам анализа осуществляется прогноз вероятности банкротства предприятия и дается оценка его кредитоспособности. Заключительным этапом проведения работ по финансовому анализу является разработка программы финансового “оздоровления”.

###### АНАЛИЗ УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНОСТИ СТУКТУРЫ БАЛАНСА

Для оценки удовлетворительности структуры баланса необходимо произвести нижеследующие действия: (данные приведены на конец года)

1) В зависимости от степени ликвидности активы группируются в следующие группы

**А1** - наиболее ликвидные активы – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения ***(356 354)***

**А2** - быстро реализуемые активы – оборотные активы за вычетом безнадежной дебиторской задолженности. ***(654 620)***

**А3** - медленно реализуемые активы ***(47 456)***

**А4** – трудно реализуемые активы. ***(31 091)***

Пассивы баланса предприятия группируются по срочности их оплаты.

**П1** - наиболее срочные обязательства – Ф1620 + Ф1670 ***(356 955)***

**П2** - краткосрочные пассивы – краткосрочные кредиты и заемные средства. ***(0)***

**П3** - долгосрочные пассивы - долгосрочные кредиты и заемные средства. ***(0)***

**П4** - постоянные пассивы – статьи раздела 4 пассива баланса. ***(329 543)***

***356354 ≥ 356955***

***654620 ≥ 0***

***47456 ≥ 0***

***31091 ≤ 329 543***

На мой взгляд можно признать структуру баланса удовлетворительной. Это объясняется тем, что незначительное несоответствие по первой группе активов – пассивов “перекрывается” значительными превосходствами по остальным группам.

***Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности***

Характеризует наличие реальной возможности у предприятия восстановить или утратить свою платежеспособность в течение определенного периода.

**К1Ф + П В(У) / Т \* (К1Ф – К 1Н)**

**К ВОССТ = ----------------------------------------------**

**К 1 НОРМ**

где:

###### К1Ф – фактическое значение коэффициента текущей ликвидности на конец периода

###### П В(У) – установленный период восстановления (утраты) платежеспособности в месяцах

**Т –** отчетный период в месяцах

**К 1Н-** значение коэффициента текущей ликвидности в начале отчетного периода

**К 1 НОРМ**– нормативное значение коэффициента текущей ликвидности

**К ВОССТ = 1,74**

Рассчитанный коэффициент утраты платежеспособности свидетельствует о том, что в ближайшие полгода предприятие не потеряет свою платежеспособность.

###### АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ

Финансовое положение предприятия характеризуется двумя группами показателей:

а) показатели ликвидности

б) показатели финансовой устойчивости

Показатели ликвидности

Показатели ликвидности позволяют определить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства, реализуя свои текущие активы.

Предприятие может быть ликвидным в большей или меньшей степени, поскольку в состав текущих активов входят разнородные оборотные средства, среди которых имеются как легкореализуемые , так и труднореализуемые для погашения внешней задолженности.

По степени ликвидности статьи текущих активов условно можно разделить на три группы:

1) ликвидные средства, находящиеся в немедленной готовности к реализации (денежные средства, высоколиквидные ценные бумаги);

2) ликвидные средства, находящиеся в распоряжении предприятия (обязательства покупателей, запасы товарно-материальных ценностей);

3) неликвидные средства (требования к дебиторам с длительным сроком образования (сомнительная дебиторская задолженность), незавершенное производство).

Пропорция, в которой эти группы должны находиться по отношению друг к другу, определяется: характером и сферой деятельности предприятия; скоростью оборота средств предприятия; соотношением текущих и долгосрочных активов; суммой и срочностью обязательств, на покрытие которых предназначены статьи актива; “качеством” - степенью ликвидности текущих активов.

Отнесение тех или иных статей оборотных средств к указанным группам может меняться в зависимости от конкретных условий: в составе дебиторов предприятия числятся весьма разнородные статьи дебиторской задолженности, и одна ее часть может попасть во вторую группу, другая - в третью; при различной длительности производственного цикла незавершенное производство может быть отнесено либо ко второй, либо к третьей группе и т.д.

В составе краткосрочных пассивов можно выделить обязательства разной степени срочности. Поэтому одним из способов оценки ликвидности на стадии предварительного анализа является сопоставление определенных элементов актива с элементами пассива. С этой целью обязательства предприятия группируют по степени их срочности, а его активы — по степени ликвидности (реализуемости). Так, наиболее срочные обязательства предприятия (срок оплаты которых наступает в текущем месяце) сопоставляют с величиной активов, обладающих максимальной ликвидностью (денежные средства, легкореализуемые ценные бумаги). При этом часть срочных обязательств, остающихся непокрытыми, должна уравновешиваться менее ликвидными активами - дебиторской задолженностью предприятий с устойчивым финансовым положением, легкореализуемыми запасами товарно-материальных ценностей и др. Прочие краткосрочные обязательства соотносятся с такими активами, как прочие дебиторы, готовая продукция, производственные запасы. От того, насколько обеспечено соответствие между данными группами активов и пассивов, во многом зависит платежеспособность предприятия или его неплатежеспособность с возможным возбуждением дела о банкротстве предприятия. Дело в том, что неплатежеспособным предприятие может быть признано даже при достаточном превышении статей актива над его обязательствами, если капитал вложен в труднореализуемые статьи актива. И хотя задержка в платежах, вообще говоря, явление временное, она может послужить началом прекращения всех платежей в случае стабильного несоответствия сроков оборачиваемости обязательств предприятия и его имущества.

В практике проведения финансового анализа используются следующие показатели:

*\* коэффициент текущей (общей) ликвидности* или коэффициент покрытия;

*\* коэффициент быстрой ликвидности или* “критической оценки”;

*\* коэффициент абсолютной ликвидности.*

Коэффициент текущей (общей) ликвидности отражает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение предстоящего года.

**текущие активы**

**К тек. ликвидности = ----------------------------------------**

**краткосрочные обязательства**

Согласно стандартам считается, что этот коэффициент должен находиться в пределах между 1 и 2 (иногда 3). Нижняя граница обусловлена тем, что текущих активов должно быть по меньшей мере достаточно для погашения краткосрочных обязательств, иначе предприятие может оказаться неплатежеспособным, по этому виду кредита. Превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в два раза считается также нежелательным, поскольку свидетельствует о нерациональном вложении компанией своих средств и неэффективном их использовании. Однако, для более точного анализа, который бы учитывал специфику предприятия, существует формула для расчета коэффициента нормативной текущей ликвидности. С ним в дальнейшем будут сравниваться коэффициенты ликвидности на начало и конец года.

**ЗК + МПЗ + ДЗБ**

**К нормат. тек. ликв.  = ----------------------------------------**

**краткосрочные обязательства**

где:

**ЗК -** кредиторская задолженность

**МПЗ -** материально-производственные запасы

**ДЗБ -** безнадежная дебиторская задолженность

Однако, как указывалось выше, не все активы имеют одинаковую степень ликвидности, а следовательно, не могут быть реализованы в срочном порядке. В результате возникает угроза финансовой стабильности предприятия.

*Коэффициент быстрой ликвидности или* *“критической” оценки* определяется как отношение ликвидной части оборотных средств (т.е. без учета материально-производственных запасов) к текущим обязательствам. Подсчет этого показателя вызван тем, что ликвидность отдельных категорий оборотных средств далеко не одинакова, и если, например, денежные средства могут служить непосредственным источником выплаты текущих обязательств, то запасы могут быть использованы для этой цели лишь после их реализации, что предполагает не только наличие покупателя, но и наличие у покупателя денежных средств. Рекомендуемое значение данного показателя - не ниже 1.

**ликвидные активы**

**К быстрой ликвидности = ----------------------------------------**

**краткосрочные обязательства**

Наиболее ликвидными статьями оборотных средств являются денежные средства, которыми располагает предприятие на счетах в банке и в кассе, а также в виде ценных бумаг. Отношение денежных средств к краткосрочным обязательствам называется *коэффициентом абсолютной ликвидности.* Это наиболее жесткий критерий платежеспособности, показывающий, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно.

**денежные + краткосрочные финансовые**

**средства вложения**

**К абсолютной ликвидности = -----------------------------------------------------**

**краткосрочные обязательства**

Считается, что значение этого коэффициента не должно опускаться ниже 0,2.

*Сводная таблица показателей*

***ликвидности***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Значение показателя |  | Рекомендуемое значение |
|  | На начало года | На конец года | (на менее) |
| Коэффициент общей ликвидности | ***1.011*** | ***1.834*** | ***Н.г. 1.020***  ***К.г. 1.132*** |
| Коэффициент быстрой ликвидности | ***0.105*** | ***1.701*** | ***1*** |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | ***0.105*** | ***0.998*** | ***0.2*** |

Приведенные в таблице показатели свидетельствуют о нормальном состоянии предприятия. Незначительное отклонение коэффициента общей ликвидности на начало года (-0,009) объясняется относительно небольшим превышением кредиторской задолженности над текущими активами. Однако, если рассмотреть структуру текущих активов, можно выделить доминирующее значение (87,6%) расходов будущих периодов в общей совокупности активов. Это подтверждают два других коэффициента этой группы. В данной таблице значения этих коэффициентов схожи поскольку коэффициент быстрой ликвидности учитывает величины “товары отгруженные” и “дебиторская задолженность с погашением в течении 12 мес.”, а коэффициент абсолютной ликвидности не учитывает эти величины, однако в данном балансе обе они равны 0.

К концу года на фирме наблюдается значительное повышение уровня ликвидности. Это объясняется увеличением таких показателей как, “готовая продукция”, “дебиторская задолженность” и увеличение суммы денежных средств на расчетном счете. Так же значительно увеличилась и величина кредиторской задолженности в части выданных авансов, именно эти деньги и стали основной частью денег поступившей на расчетный счет или на счет дебиторской задолженности. Однако это увеличение не смогло “перекрыть” увеличения активов. По этому все показатели ликвидности на конец года значительно превосходят свои нормативные значения.

Показатели финансовой устойчивости

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

Стабильность работы предприятия связана с общей его финансовой структурой, степенью его зависимости от внешних кредиторов и инвесторов. Так, многие предприятия в процессе своей деятельности помимо собственного капитала привлекают значительные средства, взятые в долг. Однако если структура “собственный капитал - заемные средства” имеет значительный перекос в сторону долгов, предприятие может обанкротиться, если сразу несколько кредиторов потребуют возврат своих денег в “неудобное” время.

Финансовая устойчивость характеризуется, следовательно, соотношением собственных и заемных средств. Однако этот показатель дает лишь общую оценку финансовой устойчивости. Поэтому в мировой и отечественной учетно-аналитической практике разработана система показателей, характеризующих состояние и структуру активов предприятия и обеспеченность их источниками покрытия (пассивами).

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

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

Как указывалось выше, важнейшим показателем, характеризующим финансовую устойчивость предприятия, является показатель удельного веса общей суммы собственного капитала в итоге всех средств, авансированных предприятию, т.е. отношение общей суммы собственного капитала к итогу баланса предприятия. В практике этот относительный показатель получил название *коэффициент автоно**мии.* По нему судят, насколько предприятие независимо от заемного капитала.

**собственный капитал**

**К автономии = ----------------------------------------**

**общая сумма капитала**

Чем больше у предприятия собственных средств, тем легче ему справиться с неурядицами экономики, и это отлично понимают кредиторы предприятия и его управляющие. Вот почему последние стремятся к наращиванию из года в год абсолютной суммы собственного капитала предприятия. Такие возможности имеются прежде всего у хорошо работающих предприятий. Имея большие прибыли, они стараются удержать значительную их часть в обороте предприятия путем создания всевозможных резервов из валовой и чистой прибыли или прямого зачисления в собственный капитал нераспределенной на дивиденды части чистой прибыли.

Для коэффициента автономии желательно, чтобы он превышал по своей величине 50%. В этом случае его кредиторы чувствуют себя спокойно, сознавая, что весь заемный капитал может быть компенсирован собственностью предприятия.

Производными от коэффициента автономии являются такие показатели как *коэффициент финансовой зависимости* и *коэффициент соотношения заемных и собственных средств.*

Коэффициент финансовой зависимости по существу является обратным к коэффициенту автономии. Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия. Если его значение снижается до единицы (100%), то значит, предприятие полностью финансируется за счет собственных средств.

*Коэффициент соотношения заемных и собственных средств -* это отношение всего привлеченного капитала к собственному:

**обязательства**

**К ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ  = ----------------------------------------**

**собственный капитал**

Смысловое значение первых двух показателей (коэффициента автономии и коэффициента соотношения заемных и собственных средств) очень близко. Практически для оценки финансовой устойчивости можно пользоваться одним из них (любым).

Нам представляется, что более четко степень зависимости предприятия от заемных средств выражается в коэффициенте соотношения заемных и собственных средств. Он показывает, каких средств у предприятия больше - заемных или собственных. Чем больше коэффициент превышает единицу, тем больше зависимость предприятия от заемных средств. Допустимый уровень зависимости определяется условиями работы каждого предприятия и, в первую очередь, скоростью оборота оборотных средств. Поэтому дополнительно к расчету коэффициента необходимо определить скорость оборота материальных оборотных средств и дебиторской задолженности за анализируемый период. Если дебиторская задолженность оборачивается быстрее материальных оборотных средств, это означает достаточно высокую интенсивность поступления денежных средств на счета предприятия, т.е. в итоге - увеличение собственных средств. Поэтому при высокой оборачиваемости материальных оборотных средств и еще более высокой оборачиваемости дебиторской задолженности коэффициент соотношения заемных и собственных средств может значительно превышать единицу.

*Коэффициент покрытия инвестиций* характеризует долю собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме активов предприятия:

**долгосрочные + собственный**

**обязательства капитал**

**К ПОКР. ИНВ.  = --------------------------------------------------**

**собственный капитал**

Это более мягкий показатель по сравнению с коэффициентом автономии. В западной практике принято считать, что нормальное значение коэффициента равно около 0,9, критическим считается его снижение до 0.75.

Состояние оборотных средств в основном отражается в показателях обеспеченности оборотных средств и их составляющих собственными оборотными средствами.

В финансовом анализе наиболее часто находит применение коэффициента обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами, показывающего какая часть оборотных средств предприятия была сформирована за счет собственного капитала. Нормативное значение показателя не ниже 0,1.

**собственные оборотные средства**

**К обеспеч. тек. активов  = -----------------------------------------------**

**текущие активы**

*Обеспеченность материальных запасов собственными оборотными средствами -* это частное от деления собственных оборотных средств на величину материальных запасов, т.е. показатель того, в какой мере материальные запасы покрыты собственными источниками и не нуждаются в привлечении заемных. Считается, что нормативное его значение должно быть не менее 0.5

**собственные оборотные средства**

**К обеспеч. МПЗ  = ---------------------------------------------------------**

**материально-производственные запасы**

Другим показателем, характеризующим состояние оборотных средств, является коэффициент соотношения материально-производственных запасов и собственных оборотных средств.

По сути этот показатель - обратный показателю обеспеченности материальных запасов.

Показатель соотношения материально-производственных запасов и собственных оборотных средств находит применение в экономически развитых странах. Его нормативное значение, как правило, больше 1, а с учетом нормативного значения предыдущего показателя не должно превышать 2. Значительное превышение этого критерия свидетельствует об ухудшении положения, поскольку это означает, что имеет место непомерно высокая доля омертвленного в запасах капитала.

Как указывалось ранее, материально-производственные запасы формируются как за счет собственных оборотных средств, так и за счет краткосрочных ссуд и займов, а также кредиторской задолженности по товарным операциям. С учетом этого для анализа представляет интерес *показатель покрытия запасов.*

Собственные оборотные средства

**+ Краткосрочные кредиты банков и займы**

**+ Кредиторская задолженность по тов. опер.**

**К покр. запасов = -------------------------------------------------------------**

**Материально-производственные запасы**

Следующим показателем, характеризующим состояние оборотных средств, является *по**казатель* *маневренности собственного напитала.*

Собственные оборотные средства

**К маневренности = -------------------------------------------------**

**собств. капитала  Собственный капитал**

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

Некоторые авторы считают оптимальным значение этого показателя, равное 0.5, а для показателя обеспеченности собственными оборотными средствами материальных запасов предлагается критерий на уровне не ниже 0,6. Однако, эти предполагаемые критерии могут быть взяты под сомнение.

Уровень показателя обеспеченности материальных запасов собственными обротными средствами оценивается прежде всего в зависимости от состояния материальных запасов. Если их величина значительно выше обоснованной потребности, тособственные оборотные средства могут покрыть лишь часть материальных запасов, т.е. показатель будет меньше единицы. Наоборот, при недостаточности у предприятия материальных запасов для бесперебойного осуществления деятельности, показатель может быть выше единицы, но это не будет признаком хорошего финансового состояния предприятия.

Уровень коэффициента маневренности зависит от характера деятельности предприятия: в фондоемких производствах его нормальный уровень должен быть ниже, чем в материалоемких (т.к. в фондоемких значительная часть собственных средств является источником покрытия основных производственных фондов). С финансовой точки зрения чем выше коэффициент маневренности, тем лучше финансовое состояние.

В числителе обоих показателей — собственные оборотные средства, поэтому в целом улучшение состояния оборотных средств зависит от опережающего роста суммы собственных оборотных средств по сравнению с ростом материальных запасов и собственных источников средств. Зависимость можно определить и исходя из того, что собственных оборотных средств у предприятия тем больше, чем меньше основных средств и внеоборотных активов приходится на рубль источников собственных средств. Понятно, что стремиться к уменьшению основных средств и внеоборотных активов (или к относительно медленному их росту) не всегда целесообразно.

Не менее важно иметь представление о самих оборотных средствах, а точнее об их составе. Для этого особый интерес представляет *показатель маневренности функционального капитала* (собственных оборотных средств).

**Краткосрочные финансовые вложения**

**+ Денежные средства**

**К маневренности = ---------------------------------------------------------**

**Функц. капитала Собственные оборотные средства**

Показатель характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств и быстрореализуемых ценных бумаг, т.е. средств, имеющих абсолютную ликвидность. Для нормально функционирующего предприятия этот показатель меняется в пределах от нуля до единицы. При прочих равных условиях рост показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция.

Следующая группа показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, включает показатели определяющие состояние основных средств.

*Индекс постоянного актива —* коэффициент, характеризующий долю основных средств и внеоборотных активов в источниках собственных средств.

**недвижимость**

**I постоянного = -------------------------------------------------**

**актива источники собственных средств**

Очень важным показателем финансовой устойчивости является *коэффициент реальной стоимости имущества* (он называется еще коэффициентом реальной стоимости основных и материальных оборотных средств в имуществе предприятия). Он определяет, какую долю в стоимости имущества составляют средства производства. Наиболее интересен этот коэффициент для предприятий, производящих продукцию, хотя в известной степени он важен и для торговли. Коэффициент рассчитывается делением суммарной величины основных средств (по остаточной стоимости), производственных запасов, незавершенного производства и малоценных и быстроизнашивающихся предметов (по остаточной стоимости) на стоимость активов предприятия (валюту баланса).

**реальные активы**

**К реальной = -------------------------------------------**

**стоим. им-ва общая сумма капитала**

По существу, этот коэффициент определяет уровень производственного потенциала предприятия, обеспеченность производственного процесса средствами производства. Он очень важен, если данное предприятие предполагает установить договорные отношения с новыми партнерами — поставщиками или покупателями. Коэффициент реальной стоимости имущества у таких поставщиков или покупателей поможет предприятию создать представление об их производственном потенциале и целесообразности заключения договоров с ними с этой точки зрения.

На основе данных хозяйственной практики нормальным считается ограничение, когда реальная стоимость имущества составляет более 0,5 от общей стоимости активов. В случае снижения значения показателя ниже критической границы целесообразно "Привлечение долгосрочных заемных средств для увеличения имущества производственно назначения (если финансовые результаты деятельности предприятия в отчетном периоде не позволяют существенно пополнить такие активы за счет собственных средств).

*Коэффициент накопления амортизации* определяет отношение суммы износа по основным средствам и нематериальным активам к сумме первоначальных стоимостей соответственно основных средств и нематериальных активов.

**Износ основных средств**

**и нематериальных активов**

**К накопления = -------------------------------------------**

**амортизации первоначальная стоимость**

**осн. средств и немат. активов**

Следует обратить внимание не на величину износа основных средств. Хотя абсолютная величина этого показателя совсем не означает, что предприятие очень устарело, значительная величина этой доли от первоначальной стоимости (20-25%) говорит о том, что оборудование, здания и сооружения компании сильно изношены, и требуют обновления. Следует оценить динамику доли амортизации в стоимости основных средств. Тенденция к ее сокращению говорит о том, что руководство предприятия заботится о будущем и принимает активные меры по техническому перевооружению основных фондов.

Помимо перечисленных показателей, можно выделить еще один обособленный показатель, характеризующий финансовую устойчивость. Это *коэффициент соотношения текущих активов и недвижимости.* Он определяется как частное от деления стоимости текущих активов на стоимость недвижимого имущества.

**Текущие активы**

**К соотнош тек. = ----------------------------**

**активов и недвиж Недвижимость**

Оптимальная и критическая величина соотношения текущих активов и недвижимости обусловлена отраслевыми особенностями предприятий. Исходя из соображения, что минимальная финансовая стабильность предприятия достигается в случае, когда обязательства гарантировано покрываются текущими активами, признаком такой стабильности является выполнение условия: коэффициент соотношения текущих активов и стоимости недвижимого имущества больше коэффициента отношения заемных к собственному капиталу.

**К соотнош тек. >К финансовой**

**активов и недвиж зависимости**

начало года

***25.863* > *21.006***

конец года

***21.055* > *2.086***

***Cводная таблица показателей финансовой устойчивости***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Значение показателя | | Рекомендуемое значение |
| На начало года | На конец года |
| **Характеризующие соотношение собственных и заемных средств** | | | |
| Коэффициент автономии | ***0.048*** | ***0.479*** | >0.5 |
| Коэффициент финансовой зависимости | ***21.006*** | ***2.086*** | **<** 2 |
| Коэффициент заемных средств | ***20.006*** | ***1.086*** | >0.5 |
| Коэффициент покрытия инвестиций | ***0.048*** | ***0.479*** | >0.75 |
| **Характеризующие состояние оборотных средств** |  |  |  |
| Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами | ***0.011*** | ***0.455*** | >0.1 |
| Коэффициент обеспеченности МПЗ собственными оборотными средствами | ***0.534*** | ***6.272*** | >0.6 |
| Коэффициент соотношения МПЗ и собственных оборотных средств | ***1.872*** | ***0.159*** | >1<2 |
| Коэффициент покрытия МПЗ | ***0.534*** | ***6.272*** | >1<2 |
| Коэффициент маневренности собственного капитала | ***0.218*** | ***0.905*** | >0.5 |
| Коэффициент маневренности функционального капитала | ***9.603*** | ***1.197*** | >0 |
| **Характеризующие состояние основных средств** |  |  |  |
| Индекс постоянного актива |  |  |  |
| Коэффициент реальной стоимости имущества | ***0.863*** | ***0.041*** | >0.5 |
| Коэффициент накопления амортизации |  |  | <0.25 |
| Коэффициент соотношения текущих активов и недвижимости | ***25.863*** | ***21.055*** |  |

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в начале года финансовое положение фирмы было крайне неустойчивым. Об этом говорят коэффициенты первой части таблицы (величина заемных средств более чем в двадцать раз превышала размер собственных средств). К концу года финансовое положение стабилизировалось, о чем можно сказать проаназировав динамику показателей первой группы. (все коэффициенты увеличились в десять и более раз и почти достигли своих нормативных значений. Отклонение коэффициента автономии на конец года от своего нормативного значения составляет всего 0,021). Эти изменения объясняются многократными увеличениями как собственного капитала, так и других показателей.

Как показывают расчеты на исследуемом предприятии за счет собственных средств в начале года был сформирован лишь 1.1% оборотных средств. К концу года данный показатель составил 45.5% и превысил свое нормативное значение в 4.5 раза. Эта динамика отражает положительные изменения в деятельности фирмы.

В начале года на предприятии почти все МПЗ были покрыты собственными оборотными средствами. Об этом свидетельствует коэффициент обеспеченности МПЗ собственными оборотными средствами. (его значение на начало года составляло 0,534 при нормативном значении 0,6). К концу года значение коэффициента увеличилось более чем в 10 раз. Это объясняется почти сорокократным увеличением запасов и увеличением собственного капитала более чем в 100 раз, однако абсолютные дельты этих показателей не так значительны.

Расчитанный коэффициент маневренности собственного капитала показывает, что на фирме в начале года лишь 20% собственного капитала находилось в мобильной форме. К концу года этот показатель возрос до 90% и говорит о том, что почти весь собственный капитал находиться в мобильной форме.

***ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА***

Для оценки финансового состояния предприятия необходимо провести анализ, который позволяет выявить, насколько эффективно предприятие использует свои средства. К показателям, характеризующим эффективность производства, относятся коэффициенты оборачиваемости, рентабельности, производительности. В данной работе будут рассчитаны только показатели рентабельности в силу того, что они дают наиболее полное представление об эффективности деятельности предприятия.

Прежде чем приступить к рассмотрению вопросов анализа состояния на основе отчета о финансовых результатах и их использовании, следует дать понятия основных терминов и определений.

***Валовой объем реализации (валовой доход)*** *—* это стоимость отгруженной продукции и выполненных работ, включая налоги и прочие платежи.

***Чистый объем реализации*** *—* это валовой объем реализации за вычетом косвенных налогов и сборов, включенных в продажную цену товара (Ф 2.010). Чистый объем реализации называют иначе выручкой от реализации или чистым доходом.

***Валовая (балансовая) прибыль*** *—* это разность между чистым объемом реализации и себестоимостью реализованной продукции, включая коммерческие и управленческие расходы Ф2. 050

***Чистая прибыль*** *—* это разность между валовой балансовой прибылью и налогом на прибыль (Ф 2.050 — Ф 2.150). Более точное значение чистой прибыли получается, если из балансовой прибыли вычесть не только сумму налога на прибыль, но и другие платежи в бюджет за счет чистой прибыли (выделение таких платежей в формах финансовой отчетности не предусмотрено, поэтому эту информацию следует получать из оборотно-сальдового баланса предприятия при условии, что такие платежи собираются на отдельном субсчете).

Показатели рентабельности

Рентабельность работы предприятия определяется прибылью, которую оно получает. Показатели рентабельности отражают, насколько эффективно предприятие использует свои средства в целях получения прибыли.

Существуют две группы коэффициентов рентабельности: \**рентабельность капитала*

\**рентабельность продаж.*

*Коэффициенты рентабельности капитала.*

При расчете коэффициентов используется балансовая прибыль и чистая прибыль (за минусом платежей в бюджет). *Рентабельность всех активов по балансовой прибыли* показывает, сколько денежных единиц прибыли (коп.) получено предприятием с единицы стоимости активов (1 руб.) независимо от источников привлечения средств.

Балансовая прибыль

**Р активов = ---------------------------------------------------**

**по балансовой прибыли среднегодовая стоимость активов**

Алогично рассчитывается рентабельность активов по чистой прибыли. для предприятий, работающих на правах акционерных компаний, основным показателем оценки степени доходности вложенных капиталов принято считать процентное отношение чистой прибыли предприятия к его собственному капиталу. Именно этот показатель, получивший название *коэффициент рентабельности собственного напитала,* играет важную роль при оценке уровня котировки акций акционерных компаний на бирже.

Балансовая прибыль

**Р собственного = -------------------------------------------------------------**

**капитала среднегодовая стоимость собств. капитала**

Разница между показателями рентабельности всех активов и собственного капитала обусловлена привлечением предприятием внешних источников финансирования. Если заемные средства приносят больше прибыли, чем уплата процентов на этот заемный капитал, то разница может быть использована для повышения отдачи собственного капитала. Однако в том случае, если рентабельность активов меньше, чем проценты, уплачиваемые на заемные средства, влияние привлеченных средств на деятельность предприятия должно быть оценено отрицательно. И наконец, может быть рассчитана *рентабельность инвестиции.*

Доходы по ценным + доходы от долевого

Бумагам участия в СП

**Р инвестиций = -------------------------------------------------------------**

**среднегодовая величина долгосрочных и**

**краткосрочных финансовых вложений**

Этот показатель показывает, насколько эффективно предприятие ведет инвестиционную деятельность.

Коэффициенты рентабельности продаж.

Наиболее распространенным является показатель общей рентабельности или коэффициент рентабельности всех видов деятельности по балансовой прибыли.

Балансовая прибыль

**К рент. по = ---------------------------------------------------- \*100%**

**балансовой прибыли чистая выручка от реализации**

**+ доходы от прочей реализации и**

**внереализационных операций**

Этот показатель показывает, насколько эффективно и прибыльно предприятие ведет свою деятельность.

Аналогично рассчитывается *коэффициент рент**абельности по чистой прибыли.* Его значение ниже предыдущего показателя, поскольку отражается “давление налогового пресса” на доходы предприятия. Разница между ними называется коэффициентом налогообложения прибыли.

Кроме того, рассчитывается коэффициент рентабельности основной деятельности (норма прибыли)

Прибыль от реализации

**К рент. осн. = ---------------------------------------------------- \*100%**

**деятельности чистая выручка от реализации**

***Сводная таблица показателей рентабельности***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Значение показателя |  | Изменение |
|  | За прошлый год | За отчетный год |  |
| **Рентабельность активов (коп. на вложенный рубль)** | | | |
| ***Активов***  по балансовой прибыли |  | ***106*** |  |
| по чистой прибыли |  | ***88*** |  |
| ***Собственного капитала***  по балансовой прибыли |  | ***239*** |  |
| по чистой прибыли |  | ***198*** |  |
| **Рентабельность продаж (коп. на вложенный рубль)** | | | |
| ***Общая (по всем видам деят-ти)***  по балансовой прибыли |  | ***27*** |  |
| по чистой прибыли |  | ***22*** |  |
| ***По основной деятельности***  по балансовой прибыли |  | ***29*** |  |
| по чистой прибыли |  |  |  |
| ***К рент. По балансовой прибыли*** | ***0.13*** | ***0.22*** | ***0.09*** |
| ***К рент. По основной деят-ти*** | ***0.22*** | ***0.29*** | ***0.07*** |

Произвести анализ показателей рентабельности в данном случае не представляется возможным. Анализ динамики абсолютных показателей невозможен потому что в процессе расчета показателей прибыль приводиться к среднегодовой величине того или иного показателя. Статический анализ показателей так же не представляется возможным так как для них отсутствуют нормативные значения, а увеличение показателей в динамике оценивается как положительная тенденция. Однако столь высокие показатели рентабельности активов и собственного капитала объясняется тем, что среднегодвая величина собственнго капитала учитывает его величину за предыдущий период (значение на начало года), а прибыль берется за отчетный период. Как было сказано ранее, при анализе показателей финансовой устойчивости, все показатели за отчетный период выросли в десять и более раз. Но даже не учитывая абсолютного изменения (ананлиз коэффициентов рентабельности) можно сказать о положительных изменениях на фирме.

***Вывод***

Проведя детализированный анализ финансового состояния и эффективности производственной деятельности ЗАО “ПМФ “Спецсервис” можно констатировать высокие темпы роста. Об этом свидетельствуют как абсолютные значения показателей ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности на конец года (почти все значения превосходят свои нормативные значения), так и их динамические изменения.

Такие изменения характерны для одной из первых стадий развития предприятия или после его реструктуризации.

Однако вся исходная информация была взята из публичной отчетности, которая предоставляется в Государственную Налоговую Инспекцию, и наврятли отражает реальную ситуацию на фирме. По этому сложно делать какие либо выводы, делать прогнозы и давать рекомендации. Если же предположить, цифры записанные в формах 1 и 2 отражают реальную ситуацию, можно прогнозировать рост предприятия, повышения уровня ликвидности, финансовой устойчивости. Однако и этот прогноз не может в полной степени предсказать тенденций развития фирмы. Причиной этому – неустойчивая внешняя среда. Как видно из форм отчетности на фирме большие изменения, и если она не находится на стадии развития они очень нехарактерны. Причиной этому могут быть и изменения внешней среды, которые руководство фирмы смогло использоввать с свою пользу. Вполне возможно, что следующее изменение внешней среды фирма не сможет использовать и абсолютные изменения будут уже с отрицательным знаком. Но если представить, что фирма действительно развивается, и спроецировать значения коэффициентов на графики, то можно дать положительную оценку тенденциям развития фирмы.

***Список использованной литературы***

***1. “Финансы предприятий”***

***Шеремет А.Д. Сайфулин Р.С. М. Инфра-М 98***

***2. “Анализ финансового состояния предприятия”***

***Ковалев А.Н. Привалов Д.С. М 98***

***3. “Финансы предприятий”***

***Павлова Л.М. М. Юнити 98***

1. ***“Финансы” учебник***

***Ковалева А.Н. 3 изд. М. 98***

***Приложение 1 Форма 1 (Баланс)***

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | Код. стр | | На начало года | На конец года | абс. измен. | измен. (раз.) |
| ***1. Внеоборотные активы*** |  | |  |  |  |  |
| Нематер. Активы в т.ч. | 110 | | 2,356 | 4,851 | 2,495 | 2.059 |
| Организационные расходы | 111 | |  |  | - |  |
| патенты, лицензии, тов. Знаки | 112 | | 2,356 | 4,851 | 2,495 | 2.059 |
| Основные средства в т.ч. | 120 | |  | 26,240 | 26,240 |  |
| Земельные участки | 121 | |  |  | - |  |
| здания, сооружения, машины и оборуд. | 122 | |  |  | - |  |
| Незавершенное строительство | 130 | |  |  | - |  |
| Долгосрочные фин. вложения в т.ч. | 140 | |  |  | - |  |
| Инвестиции в дочерние общества | 141 | |  |  | - |  |
| Инвестиции в зависимые общества | 142 | |  |  | - |  |
| Инвестиции в другие организации | 143 | |  |  | - |  |
| займы, предоставлен. более чем на год | 144 | |  |  | - |  |
| прочие долгосрочн-е фин. Вложения | 145 | |  |  | - |  |
| Прочие внеоборотные активы | 150 | |  |  | - |  |
| **Итого по разделу 1** | **190** | | **2,356** | **31,091** | 28,735 | 13.197 |
|  |  | |  |  | - |  |
| ***2. Оборотные активы*** |  | |  |  | - |  |
| Запасы в т.ч | 210 | | 1,230 | 47,456 | 46,226 | 38.582 |
| сырье, мат-лы и другие ценности | 211 | | 1,230 |  |  |  |
| Животные на выращивании и откорме | 212 | |  |  | - |  |
| МБП | 213 | |  | 2,055 | 2,055 |  |
| затраты в незавершенном производстве | 214 | | 53,395 |  | (53,395) |  |
| готовая продукция и товары для перепр | 215 | |  | 45,401 | 45,401 |  |
| товары отгруженные | 216 | |  |  | - |  |
| расходы будущих периодов | 217 | |  |  | - |  |
| прочие запасы и затраты | 218 | |  |  | - |  |
| НДС по приобретенным ценностям | 220 | |  |  | - |  |
| Дебиторская задолжен. (после 12 мес.) | 230 | |  |  | - |  |
| Покупатели и заказчики | 231 | |  |  | - |  |
| векселя к получению | 232 | |  |  | - |  |
| Задолжен. Дочерних и завис обществ | 233 | |  |  | - |  |
| авансы выданные | 234 | |  |  | - |  |
| прочие дебиторы | 235 | |  |  | - |  |
| Дебиторская задолжен. (в теч. 12 мес.) вт.ч | 240 | |  | 250,810 | 250,810 |  |
| Покупатели и заказчики | 241 | |  |  | - |  |
| векселя к получению | 242 | |  |  | - |  |
| Задолжен. дочерних и завис-х обществ | 243 | |  |  | - |  |
| Задолжен. участ. по взносам в уст. кап. | 244 | |  |  | - |  |
| авансы выданные | 245 | |  |  | - |  |
| прочие дебиторы | 246 | |  | 250,810 | 250,810 |  |
| Краткосрочные фин. Вложения в т.ч. | 250 | |  |  | - |  |
| Инвестиции в зависимые общества | 251 | |  |  | - |  |
| собствен. акции, выкупленные у акцион | 252 | |  |  | - |  |
| прочие краткосрочные фин вложения | 253 | |  |  | - |  |
| Денежные средства в т.ч. | 260 | | 6,309 | 356,354 | 350,045 | 56.483 |
| Касса | 261 | | 718 | 127 | (591) | 0.177 |
| Расчетные счета | 262 | | 5,591 | 356,227 | 350,636 | 63.714 |
| Валютные счета | 263 | |  |  | - |  |
| прочие денежные средства | 264 | |  |  | - |  |
| Прочие оборотные активы | 270 | |  |  | - |  |
| **Итого по разделу 2** | **290** | | **60,934** | **654,620** | 593,686 | 10.743 |
| ***3. Убытки*** |  | |  |  | - |  |
| Непокрытые убытки прошлых лет | 310 | | 787 | 787 | - | 1.000 |
| Убыток отчетного года | 320 | |  |  | - |  |
| **Итого по разделу 3** | **390** | | 787 | 787 | - | 1.000 |
| **БАЛАНС** | **399** | | **64,077** | **686,498** | **622,421** | **10.714** |
| ПАССИВ | Код. стр | На начало года | | На конец года | абс. измен. | измен. (раз.) |
| ***4 Капитал и резервы*** |  |  | |  |  |  |
| Уставный капитал | 410 | 3,800 | | 7,600 | 3,800 | 2.000 |
| Добавочный капитал | 420 |  | |  | - |  |
| Резервный капитал в т.ч. | 430 |  | |  | - |  |
| Резервные фонды | 431 |  | |  | - |  |
| резервы, образов-е в соотв. с учер. док. | 432 |  | |  | - |  |
| Фонды накопления | 440 |  | |  | - |  |
| Фонд социальной сферы | 450 |  | |  | - |  |
| Целевые финансирования и поступления | 460 |  | |  | - |  |
| Нераспределенная прибыль прошлых лет | 470 |  | |  | - |  |
| Нераспределенная прибыль отчетн. года | 480 |  | | 321,943 | 321,943 |  |
| **Итого по разделу 4** | **490** | 3,800 | | **329,543** | **325,743** | **86.722** |
|  |  |  | |  |  |  |
| ***5 Долгосрочные пассивы*** |  |  | |  | - |  |
| Заемные средства в т.ч. | 510 |  | |  | - |  |
| кредиты банков с погашен через 12 мес. | 511 |  | |  | - |  |
| прочие займы с погашен через 12 мес. | 512 |  | |  | - |  |
| Прочие долгосрочные пассивы | 520 |  | |  | - |  |
| **Итого по разделу 5** | **590** |  | |  | **-** |  |
|  |  |  | |  |  |  |
| ***6 Краткосрочные пассивы*** |  |  | |  | - |  |
| Заемные средства в т.ч. | 610 |  | |  | - |  |
| кредиты банков | 611 |  | |  | - |  |
| прочие займы | 612 |  | |  | - |  |
| Кредиторская задолженность в т.ч. | 620 | 60,277 | | 356,955 | 296,678 | 5.922 |
| Поставщики и подрядчики | 621 |  | |  | - |  |
| векселя к уплате | 622 |  | |  | - |  |
| задолжен. перед дочерн. и завис. общ. | 623 |  | |  | - |  |
| по оплате труда | 624 | 283 | | 5,548 | 5,265 | 19.604 |
| по соц. Страхованию и обеспечению | 625 | 57 | | 1,881 | 1,824 | 33.000 |
| Задолженность перед бюджетом | 626 | 1,737 | | 42,068 | 40,331 | 24.219 |
| авансы полученные | 627 | 57,547 | | 281,730 | 224,183 | 4.896 |
| прочие кредиторы | 628 | 653 | | 25,728 | 25,075 | 39.400 |
| Расчеты по дивидендам | 630 |  | |  | - |  |
| Доходы будущих периодов | 640 |  | |  | - |  |
| Фонды потребления | 650 |  | |  | - |  |
| Резервы предстоящих расходов и платежей | 660 |  | |  | - |  |
| Прочие краткосрочные пассивы | 670 |  | |  | - |  |
| **Итого по разделу 6** | **690** | **60,277** | | **356,955** | **296,678** | **5.922** |
| **БАЛАНС** | **699** | **64,077** | | **686,498** | **622,421** | **10.714** |

***Приложение 2 Форма 2 (Отчет о прибылях и убытках)***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ** | Код. стр. | За отчетн. Период | За период прошлого года | Абсолютн. Изменение | Изменение (раз) |
| Выручка от реализации -НДС и акцизы | 10 | 1,454,934.0 | 5,285.0 | 1,449,649.0 | 275.29 |
| Себестоимость реализации | 20 | 1,037,334.0 | 4,134.0 | 1,033,200.0 | 250.93 |
| Коммерческие расходы | 30 |  |  | - |  |
| Управленческие расходы | 40 |  |  | - |  |
| Прибыль (убыток) от реализации | 50 | 417,600.0 | 1,151.0 | 416,449.0 | 362.81 |
| Проценты к получению | 60 |  |  | - |  |
| Проценты к уплате | 70 |  |  | - |  |
| Доходы от участия в др. организациях | 80 |  |  | - |  |
| Прочие операционные доходы | 90 | 1,792.0 |  | 1,792.0 |  |
| Прочие операционные расходы | 100 | 22,178.0 |  | 22,178.0 |  |
| Прибыль (убыток) от ФХД | 110 | 397,214.0 | 1,151.0 | 396,063.0 | 345.10 |
| Прочие внереализационные доходы | 120 |  |  | - |  |
| Прочие внереализационные расходы | 130 |  | 85.0 | (85.0) | - |
| Прибыль (убыток) отчетного периода | 140 | 397,214.0 | 1,066.0 | 396,148.0 | 372.62 |
| Налог на прибыль | 150 | 69,512.0 | 373.0 | 69,139.0 | 186.36 |
| Отвлеченные средства | 160 | 5,759.0 |  | 5,759.0 |  |
| Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода | 170 | 321,943.0 | 693.0 | 321,250.0 | 464.56 |