**Содержание**

Введение

1. Теоретические основы анализа активов организации и оценки ее имущественного положения

1.1. Значение финансового анализа в современных условиях

1.2. Методика анализа активов организации и оценки ее имущественного положения

1.3. Виды финансового анализа

1.4. Классификация методов и приемов анализа

1.5. Формирование финансовых результатов предприятия

1.6. Система показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия

1.6.1. Показатели оценки имущественного положения

1.6.2. Оценка ликвидности и платежеспособности

1.6.3. Оценка финансовой устойчивости

1.6.4. Оценка деловой активности

1.6.5. Оценка рентабельности

1.6.6 Оценка положения на рынке ценных бумаг

1.7. Стратегия предотвращения несостоятельности (банкротства) фирмы и методы её прогнозирования

 2. Анализ финансового состояния предприятия на примере ООО “Бостон-Континенталь”

2.1. Краткая характеристика предприятия

2.2. Предварительный обзор баланса

2.3. Оценка ликвидности баланса

2.4. Характеристика имущества предприятия

2.5. Характеристика источников средств предприятия

2.5.1. Анализ собственных средств ООО “ Бостон-Континенталь”

2.5.2. Анализ заёмных средств ООО “ Бостон-Континенталь”

2.6. Оценка финансовой устойчивости ООО “ Бостон-Континенталь”

2.7. Оценка платежеспособности предприятия

2.7.1.Система критериев и оценка неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий. Анализ и оценка реальных возможностей восстановления платежеспособности

2.8.Анализ формирования и распределения прибыли

2.9.Анализ рентабельности

 3. Основные направления улучшения финансового состояния предприятия

Заключение

Список использованных источников

Приложение

***Глава 1 Теоретические основы анализа активов организации и оценки ее имущественного положения.***

* 1. ***Значение финансового анализа в современных условиях.***

Финансы предприятия - это экономическая категория, особенность которой

заключается в сфере ее действия и в присущих ей функциях. Они функционируют в сфере материального производства, где создаётся совокупный общественный продукт и национальный доход.

В ходе финансирования хозяйственной деятельности предприятий возникают

определённые финансовые отношения, связанные с организацией производства, реализацией продукции, формированием финансовых ресурсов, распределением и использованием доходов.

 Финансы предприятий – это экономические отношения, возникающие в процессе формирования производственных фондов, производства и реализации продукции, образования собственных финансовых ресурсов, а также, привлечения внешних источников финансирования, их распределения и использования.

По своему содержанию всю совокупность финансовых отношений предприятий можно систематизировать по следующим направлениям:

связанные с формированием уставного капитала;

связанные с производством и реализацией продукции, возникновением вновь

созданной стоимости;

между коммерческими организациями и предприятиями, связанные с эмиссией и размещением ценных бумаг;

между хозяйствующим субъектом и его подразделениями, а также с вышестоящей организацией;

между коммерческими организациями и отдельными работниками (например, выплата дивидендов);

между хозяйствующими субъектами и финансовой системой государства при уплате налогов и других платежей в бюджет;

между хозяйствующими субъектами и банковской системой в процессе хранения денег в банках, получения и погашения ссуд.

Финансы предприятия выполняют три основные функции:

Формирование, поддержание оптимальной структуры и наращивание

производственного потенциала предприятия;

Обеспечение текущей финансово-хозяйственной деятельности;

Обеспечение участия хозяйствующего субъекта в осуществлении социальной политики.

Понятие “финансовая система” является развитием более общего понятия- “финансы”.

Каждое звено финансов определённым образом связано с процессом воспроизводства,

имеет свои присущие ему функции. Каждое звено финансовой системы представляет собой определённую сферу финансовых отношений, а финансовая система в целом - совокупность различных сфер финансовых отношений, в процессе которых образуются и используются фонды денежных средств. Другими словами, финансовая система - система форм и методов образования, распределения и использования фондов денежных средств государства и предприятий.

Финансовая система РФ включает следующие звенья финансовых отношений:

* государственная бюджетная система;
* внебюджетные специальные фонды;
* государственный кредит;
* фонды страхования;
* финансы предприятий различных форм собственности.

Современная финансовая система государства состоит из централизованных и децентрализованных финансов.

Первые три блока финансовых отношений относятся к централизованным финансам и используются для регулирования экономики и социальных отношений на макро уровне. Финансовые отношения предприятий в свою очередь относятся к децентрализованным финансам и используются для регулирования и стимулирования экономики и социальных отношений на микро уровне.

 Финансы - это совокупность экономических денежных отношений, возникающих в процессе производства и реализации продукции, включающих формирование и использование денежных доходов, обеспечение кругооборота средств в воспроизводственном процессе, организацию взаимоотношений с другими предприятиями, бюджетом, банками, страховыми организациями и др.

Исходя из этого, финансовая работа на предприятии, прежде всего, направлена на создание финансовых ресурсов для развития, в целях обеспечения роста рентабельности, инвестиционной привлекательности, т. е. улучшение финансового состояния предприятия.

 Финансовое состояние - это совокупность показателей, отражающих наличие,

размещение и использование финансовых ресурсов.

Цель анализа состоит не только и не столько в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние предприятия, но еще и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение.

Анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлением надо вести эту работу, дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии предприятия.

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью

детализации в зависимости от цели анализа, имеющейся информации,

программного, технического и кадрового обеспечения. Наиболее целесообразным является выделение процедур экспресс-анализа и углубленного анализа финансового состояния. Финансовый анализ дает возможность оценить:

* имущественное состояние предприятия;
* степень предпринимательского риска;
* достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;
* потребность в дополнительных источниках финансирования;
* способность к наращиванию капитала;
* рациональность привлечения заемных средств;
* обоснованность политики распределения и использования прибыли.

Основу информационного обеспечения анализ финансового состояния должна составить бухгалтерская отчетность, которая является единой для организации всех отраслей и форм собственности.

Она состоит из форм бухгалтерской отчетности, утвержденной Министерством финансов Российской Федерации приказом «О типовых формах квартальной бухгалтерской отчётности организаций и указаниях по их заполнению в 1998 году» от 27 марта 1996 года № 31 и приказом «О формировании годовой бухгалтерской отчётности» от 21 ноября 1998 года № 81 н, который внёс изменения и дополнения к Инструкции о порядке заполнения форм годовой бухгалтерской отчётности; а именно: бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и их использовании - форма № 2, справка к форме № 2 и приложения к бухгалтерскому балансу, форма № 5, а также статистическая отчетность по труду и себестоимости Утвержденная Госкомстатом Р.Ф.

Результаты финансового анализа позволяют выявить уязвимые места, требующие особого внимания, и разработать мероприятия по их ликвидации.

Не секрет, что процесс принятия управленческих решений в большей степени искусство, чем наука. Результат выполненных формализованных аналитических процедур не является или, по крайней мере, не должен являться единственным критерием для принятия того или иного управленческого решения. Результаты анализа - "материальная основа" управленческих решений, принятие которых основывается также на интеллекте, логике, опыте, личных симпатиях и антипатиях лица, принимающего эти решения. Все это лишний раз свидетельствует о том, что финансовый анализ в современных условиях становится элементом управления, инструментом оценки надежности потенциального партнера.

Необходимость сочетания формализованных и неформализованных процедур в процессе принятия управленческих решений накладывает отпечаток, как на

порядок подготовки документов, так и на последовательность процедур анализа финансового состояния. Именно такое понимание логики финансового анализа является наиболее соответствующим логике функционирования предприятия в условиях рыночной экономики.

Финансовый анализ является частью общего, полного анализа хозяйственной

деятельности; если он основан на данных только бухгалтерской отчетности -

внешний анализ; внутрихозяйственный анализ может быть дополнен и другими аспектами: анализом эффективности авансирования капитала, анализом взаимосвязи издержек, оборота и прибыли и т.п.

Финансовый анализ деятельности предприятия включает:

* анализ финансового состояния;
* анализ финансовой устойчивости;
* анализ финансовых коэффициентов:
* анализ ликвидности баланса;
* анализ финансовых результатов, коэффициентов рентабельности и деловой активности.
	1. ***Методика анализа активов организации и оценки ее имущественного положения.***

Для проведения финансового анализа предприятия используются определенные методы и инструментарий.

Наиболее простой метод – сравнение, когда финансовые показатели отчетного периода сравниваются либо с плановыми показателями, либо с показателями за предыдущий период (базисными). При сравнении показателей за разные периоды необходимо добиться их сопоставимости, т.е. показатели следует пересчитать с учетом однородности составных элементов, инфляционных процессов в экономике, методов оценки и др.

Следующий метод – группировки, когда показатели сгруппировываются и сводятся в таблицы. Это дает возможность для проведения аналитических расчетов, выявления тенденций развития отдельных явлений и их взаимосвязи, факторов, влияющих на изменение показателей.

Метод цепных подстановок или элиминирования заключается в замене отдельного отчетного показателя базисным. При этом все остальные показатели остаются неизменными. Этот метод позволяет определить влияние отдельных факторов на совокупный финансовый показатель.

В качестве инструментария для финансового анализа широко используются финансовые коэффициенты – относительные показатели финансового состояния предприятия, которые выражают отношения одних абсолютных финансовых показателей к другим.

Финансовые коэффициенты используются для сравнения показателей финансового состояния конкретного предприятия с аналогичными показателями других предприятий или среднеотраслевыми показателями; для выявления динамики развития показателей и тенденций изменения финансового состояния предприятия; для определения нормальных ограничений и критериев различных сторон финансового состояния. Так, например, в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 20 мая 1994г. № 498 “О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий” введена система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособности предприятий. Такими критериями являются: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности. Определены их нормальные ограничения, т.е. предельные размеры. Финансовый анализ предприятия выполняется с использованием определенных алгоритмов и формул. Главным информационным источником для такого анализа является бухгалтерский баланс. В целях удобства работы, сокращения места и времени написания формул, применяемых при анализе, целесообразно показатели бухгалтерского баланса и другие финансовые показатели записывать в виде условных обозначений, список которых приводится в начале этого пособия.

* 1. ***Виды финансового анализа.***

Финансовый анализ может быть разделен на следующие виды. По пользователям:

* внутренний финансовый анализ - финансовый анализ проводят сотрудники компании.
* внешний финансовый анализ - финансовый анализ проводят лица, не работающие в компании.

По направлению анализа:

* ретроспективный анализ - анализ прошлой финансовой информации;
* перспективный анализ - анализ финансовых планов и прогнозов.

По детализации:

* экспресс-анализ - анализ проводится по основным финансовым показателям;
* детализированный финансовый анализ - проводится по всем показателям, дает полную характеристику компании.

По характеру проведения:

* анализ финансовой отчетности - анализ по данным бухгалтерской отчетности;
* инвестиционный анализ - анализ инвестиций и капитальных вложений;
* технический анализ - анализ ценового графика ценных бумаг компании;
* специальный анализ - анализ по специальному заданию.
	1. ***Классификация методов и приемов анализа.***

Под методом финансового анализа понимается способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их становлении и развитии.

К характерным особенностям метода относятся: использование системы

показателей, выявление и изменение взаимосвязи между ними. В процессе финансового анализа применяется ряд специальных способов и приемов.

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

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

 Прием сравнения заключается в составлении финансовых показателей

отчетного периода с их плановыми значениями и с показателями предшествующего периода.

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

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

определить степень влияния каждого фактора на совокупный финансовый показатель.

На практике выбранные основные методы анализа финансовой отчётности: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый, метод финансовых коэффициентов, сравнительный анализ, факторный анализ.

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

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

 *Трендовый анализ* – сравнение каждой позиции отчётности с рядом

предшествующих периодов и определение тренда. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется перспективный анализ.

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

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

 *Факторный анализ* - анализ влияния отдельных факторов (причин) на

результативный показатель с помощью детерминированных и стохастических приёмов исследования.

Факторный анализ может быть как прямым, так и обратным, т. е. синтез -

соединение отдельных элементов в общий результативный показатель.

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

Методы экономической кибернетики и оптимального программирования,

экономические методы, методы исследования операций и теории принятия решения, безусловно, могут найти непосредственное применение в рамках финансового анализа.

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

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

* 1. ***Формирование финансовых результатов предприятия.***

Финансы предприятия - это совокупность денежных отношений, связанные с

формированием и использованием денежных доходов и накоплений предприятия.

Финансы предприятия обеспечивают кругооборот основного и оборотного капитала и взаимоотношение с государственным бюджетом, налоговыми органами, банками, страховыми компаниями и прочими учреждениями финансово-кредитной системы. При этом они выполняют две функции:

- воспроизводственную;

- контрольную.

 Воспроизводственная функция состоит в обслуживании денежными ресурсами круговорота основного и оборотного капитала в процессе коммерческой деятельности предприятия на основе формирования и использования денежных доходов и накоплений.

 Контрольная функция - это финансовый контроль за производственно-хозяйственной деятельностью предприятия.

Финансовая стратегия предприятия строится на определенных принципах организации:

Жесткая централизация финансовых ресурсов, обеспечивающая фирме быструю

маневренность финансовыми ресурсами, их концентрацию на основных направлениях производственно-хозяйственной деятельности.

Финансовое планирование, определяющее на перспективу все поступления денежных средств предприятия и основные направления их расходования.

Формирование крупных финансовых резервов, обеспечивающих устойчивую работу предприятия в условиях возможных колебаний рыночной коньюктуры.

Безусловное выполнение финансовых обязательств перед партнерами.

Главной задачей финансовой стратегии является достижение самоокупаемости предприятия.

 Самоокупаемость - это способность предприятия покрывать свои расходы

(затраты) результатами производства, обеспечивая тем самым повторяемость

производства в неизменных масштабах.

В процессе достижения самоокупаемости решаются две важнейшие для предприятия проблемы:

- борьба с убыточностью;

- повышение прибыльности.

Предприятие не только должно покрывать свои расходы доходами, но и быть

рентабельным, т. е. получать прибыль.

Самоокупаемость - это неотъемлемый момент самофинансирования предприятия.

 Самофинансирование - способность предприятия из заработанных средств не только возмещать производственные затраты, но и финансировать расширение производства, решение социальных задач.

Самофинансирование осуществляется за счет прибыли и амортизации. В процессе накопления объем прибыли подвергается уменьшению за счет налогов и различных платежей из прибыли. В конечном итоге остается перераспределенная прибыль. Из не распределенной прибыли и амортизации формируется финансовый фонд или источники самофинансирования предприятия.

Финансирование может осуществляться и путем привлечения средств рынка ссудных капиталов, к которым относятся: кредит банка, выпуск ценных бумаг (акций и облигаций). Однако остановимся более подробно на собственных источниках финансирования предприятия (собственном капитале).

 Собственный капитал - капитал, безусловным и исключительным владельцем которого является собственник (или собственники) предприятия.

К собственному капиталу относится уставный фонд (акционерный капитал), т. е. первоначальные и последующие вложения собственных средств собственниками, акционерами, и приращение капитала за счет прибыли.

 Прибыль - представляет собой конечный финансовый результат хозяйствования предприятия и слагается из финансового результата от реализации продукции (работ, услуг), основных средств и иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. В практической деятельности её принято называть валовой прибылью.

 Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизами и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции (работ, услуг).

Определение прибыли связано с получением валового дохода предприятия от

реализации своей продукции (работ, услуг) по ценам, складывающимся на

основе спроса и предложения. В этом случае валовой доход предприятия – выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат и представляет собой денежную форму чистой продукции предприятия, включая в себя оплату труда и прибыль.

Налоги - это обязательные платежи физических лиц (населения) и

юридических лиц (предприятий, организаций), взимаемые государством.

Состав налогов и сборов Российской Федерации определен законом « Об

основах налоговой системы РСФСР ». Налоги делятся на прямые и косвенные. Важнейшим прямым налогом, взимаемым с юридических лиц, является налог на прибыль предприятий. Плательщиком данного налога являются предприятия и организации, являющиеся юридическими лицами по законодательству РФ, а также иностранные компании, занимающиеся предпринимательской деятельностью в России.

Объектом обложения является валовая прибыль предприятия, (определение смотри выше).

Прибыль предприятия, исчисленная в соответствии с положениями, изложенными в разделе 2 Инструкции ГНС РФ № 37 (с изменениями и дополнениями), облагается налогом в части зачисляемой в федеральный бюджет, по ставке в размере 11%.

В бюджеты субъектов РФ зачисляется налог на прибыль по ставкам,

устанавливаемым законодательными органами субъектов РФ, в размере не свыше 19%, а для предприятий по прибыли, полученной от посреднических операций и сделок, бирж, брокерских контор, банков, других кредитных организаций и страховщиков - в размере не свыше 27%.

Следует отметить, что размеры ставок налога на прибыль в России не превышают фактически действующие ставки в промышленно развитых странах.

По результатам мировой практики максимальная ставка на прибыль не должна превышать уровень 35%, иначе компании теряют заинтересованность в развитии и расширении производства.

Если бы налоговые ставки равнялись нулю, то налоговых поступлений не было бы.

Аналогичная ситуация сложилась бы и при налоговой ставке на уровне 100%,

причиной чего стала бы потеря материальных стимулов к коммерческой

деятельности. Отмечено, что налоговые сборы достигают максимальных величин при ставке налога на прибыль, равной 35%.

Налоговым законодательством при налогообложении прибыли предприятий могут быть предусмотрены многочисленные льготы. Например, облагаемая прибыль уменьшается на суммы, направленные на развитие производства; на

природоохранные мероприятия и другие.

***1.6.Система показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия.***

 Финансовая деятельность - это рабочий язык бизнеса, и практически

невозможно анализировать операции или результаты работы предприятия иначе, чем через финансовые показатели.

Стремясь решить конкретные вопросы и получить квалифицированную оценку финансового положения, руководители предприятий все чаще начинают прибегать к помощи финансового анализа, значение отвлеченных данных баланса или отчета о финансовых результатах весьма невелико, если их рассматривать в отрыве друг от друга. Поэтому для объективной оценки финансового положения необходимо перейти к определенным ценностным соотношениям основных факторов – финансовым показателям или коэффициентам.

 Финансовые коэффициенты характеризуют пропорции между различными статьями отчетности. Достоинствами финансовых коэффициентов являются простота расчетов и элиминирования влияния инфляции.

Считается, что если уровень фактических финансовых коэффициентов хуже базы сравнения, то это указывает на наиболее болезненные места в деятельности предприятия, нуждающиеся в дополнительном анализе. Правда, дополнительный анализ может не подтвердить негативную оценку в силу специфичности конкретных условий и особенностей деловой политики предприятия. Финансовые коэффициенты не улавливают различий в методах бухгалтерского учёта, не отражают качества составляющих компонентов. Наконец, они имеют статичный характер. Необходимо понимать ограничения, которые накладывают их использование, и относятся к ним

как к инструменту анализа. Для финансового менеджера финансовые коэффициенты имеют особое значение, поскольку являются основой для оценки его деятельности внешними пользователями отчётности, акционерами и кредиторами. Целевые ориентиры проводимого финансового анализа зависят от того, кто его проводит: управляющие, налоговые органы, владельцы (акционеры) предприятия или его кредиторы.

Налоговому органу важен ответ на вопрос способно ли предприятие к уплате

налогов. Поэтому с точки зрения налоговых органов финансовое положение

характеризируется следующими показателями:

– балансовая прибыль;

– рентабельность активов = балансовая прибыль в % к стоимости активов

– рентабельность реализации = балансовая прибыль в % к выручке от реализации;

– балансовая прибыль на 1 рубль средств на оплату труда.

Исходя из этих показателей, налоговые органы могут определить и поступление платежей в бюджет на перспективу.

Банки должны получить ответ на вопрос о платёжеспособности предприятия, т. е. о его готовности возвращать заемные средства, ликвидации его активов.

Управляющие предприятием главным образом интересуются эффективностью использования ресурсов и прибыльностью предприятия.

***1.6.1.Показатели оценки имущественного положения***

 Сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятий – это показатель обобщенной стоимости оценки активов, числящихся на балансе предприятия.

 Доля активной части основных средств. Согласно нормативным документам под активной частью основных средств понимаются машины, оборудование и транспортные средства. Рост этого показателя оценивается положительно.

 Коэффициент износа – обычно используется в анализе как характеристика состояния основных фондов. Дополнением этого показателя до 100% (или единицы) является « коэффициент годности ».

 Коэффициент обновления – показывает, какую часть от имеющихся на конец отчётного периода основных средств составляют новые основные средства.

 Коэффициент выбытия – показывает, какая часть основных средств выбыла из-за ветхости и по другим причинам.

Расчёт коэффициентов см. Приложение № 1.

 1.7.2.Оценка ликвидности и платёжеспособности

Под ликвидностью понимают возможность реализации материальных и других ценностей и превращения их в денежные средства.

По степени ликвидности, средства предприятия можно разделить на четыре группы:

– первоклассные ликвидные средства (денежные средства и краткосрочные

финансовые вложения);

– легкореализуемые активы (дебиторская задолженность, готовая продукция и товары);

– среднереализуемые активы (производственные запасы, МБП, незавершённое производство, издержки обращения);

– труднореализуемые или неликвидные активы (нематериальные активы, основные средства и оборудование к установке, капитальные долгосрочные финансовые вложения).

 Ликвидность баланса оценивают с помощью специальных показателей,

выражающих соотношений определённых статей актива и пассива баланса или структуру актива баланса. В большей мере в международной практике используются следующие показатели ликвидности: коэффициент абсолютной ликвидности;

промежуточный коэффициент покрытия и общий коэффициент покрытия. При исчислении всех этих показателей используют общий знаменатель – краткосрочные обязательства, которые исчисляются как совокупная величина краткосрочных кредитов, краткосрочных займов, кредиторской задолженности.

Ликвидность баланса предприятия тесно связана с его платёжеспособностью,

под которой понимают способность в должные сроки и в полной мере отвечать по своим обязательствам.

Различают текущую и ожидаемую платёжеспособность. Текущая платёжеспособность определяется на дату составления баланса. Предприятие считается платёжеспособным, если у него нет просроченной задолженности поставщикам, по банковским ссудам и другим расчётам. Ожидаемая платёжеспособность определяется на определённую предстоящую дату сопоставлением платёжных средств и первоочередных обязательств на эту дату. Как уже отмечалось, платёжеспособность предприятия сильно зависит от ликвидности баланса. Вместе с тем на платёжеспособность предприятия

значительное влияния оказывают и другие факторы – политическая и

экономическая ситуация в стране, состояние денежного рынка, наличие и

совершенство залогового и банковского законодательства, обеспеченность

собственным капиталом, финансовое состояние предприятий – дебиторов и другие. Величина собственных оборотных средств (функционирующего капитала) – характеризирует ту часть собственного капитала предприятия, которая является источником покрытия текущих активов (т.е. активов, имеющих оборачиваемость менее одного года). Величина собственных оборотных средств численно равна превышению текущих активов над текущими обязательствами. Рост этого показателя в динамике рассматривается положительно.

 Манёвренность функционирующего капитала – характеризирует ту часть

собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств. Для нормального функционирования предприятия этот показатель меняется в пределах от 0 до 1. Его рост является положительной тенденцией.

 Коэффициент текущей ликвидности – даёт общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств. Если текущие активы превышают размер текущих обязательств, то это предприятие может рассматриваться как успешно функционирующее. Рост этого показателя в динамике обычно оценивается положительно, а ориентировочное критическое значение- 2.

 Коэффициент быстрой ликвидности по смыслу аналогичен « коэффициенту текущей ликвидности », однако из расчёта исключены производственные запасы. В западной литературе он ориентировочно принимается ниже 1, но это условно.

 Коэффициент абсолютной ликвидности (платёжеспособности) – показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть погашена немедленно. Рекомендательная нижняя граница на Западе- 0.2, а в России, на практике, он ниже.

В международной практике считается, что значение его должно быть больше или равным 0.2 – 0.25

 Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов – характеризирует ту часть стоимости запасов, которая покрывается собственными оборотными средствами, рекомендуется нижняя граница 50%.

 Коэффициент покрытия запасов – рассчитывается соотношением величин « нормальных » источников покрытия запасов, и суммы запасов. Если значение показателя < 1, то текущее финансовое состояние неустойчивое. ( См. Приложение № 1).

***1.6.3.Оценка финансовой устойчивости.***

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия –

стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы.

Финансовая устойчивость в долгосрочном плане характеризуется соотношением собственных и заёмных средств. Однако этот показатель даёт лишь общую оценку финансовой устойчивости. Поэтому в мировой и отечественной практике разработана система следующих показателей:

 Коэффициент концентрации собственного капитала – характеризирует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его

деятельность. Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово

устойчиво предприятие. Дополнением к этому показателю является коэффициент концентрации привлечённого (заёмного) капитала - их сумма равна 1 (или 100%).

 Коэффициент финансовой зависимости – является обратным к коэффициенту концентрации собственного капитала. Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия. Если его значение снижается до 1(или 100%), это означает, что владельцы полностью финансируют своё предприятие.

 Коэффициент манёвренности собственного капитала – показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т. е. вложена в оборотные средства, а какая капитализирована. Значение этого показателя может существенно варьироваться.

 Коэффициент структуры долгосрочных вложений – коэффициент показывает, какая часть основных средств и прочих внеоборотных активов профинансирована внешними инвесторами.

 Коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств – характеризирует структуру капитала. Чем выше показатель в динамике, тем сильнее предприятие зависит от внешних инвесторов. Коэффициент соотношения собственных и привлечённых средств – он даёт

общую оценку финансовой устойчивости предприятия. Рост показателя в динамике свидетельствует об усилении зависимости от внешних инвесторов, т.е. о некотором снижении финансовой устойчивости.

Расчёт коэффициентов приведён в приложении 1.

Нужно сказать, что единых нормативных критериев для рассмотренных показателей не существует. Они зависят от многих факторов: отраслевой принадлежности, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств и др.

Поэтому приемлемость значений этих показателей лучше составлять по группам родственных предприятий. Единственное правило, которое «работает»: владельцы предприятия (инвесторы и другие лица, сделавшие взносы в уставной капитал) предпочитают разумный рост в динамике заемных средств, а кредиторы отдают предпочтение предприятиям с высокой долей собственного капитала, с большей финансовой автономностью.

***1.6.4.Оценка деловой активности***

Такими качественными критериями являются: широта рынков сбыта продукции, репутация предприятия и т. п. Количественная оценка даётся по двум направлениям:

– степень выполнения плана по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста;

– уровень эффективности использования ресурсов предприятия.

В частности, оптимально следующее соотношение:

Тнб > Тр > Так > 100%;

где Тнб, Тр, Так, – соответственно темп изменения прибыли, реализации,

авансированного капитала.

Эта зависимость означает, что:

а) экономический потенциал предприятия возрастает;

б) объём реализации возрастает более высокими темпами;

в) прибыль возрастает опережающими темпами.

Это приведённое соотношение можно условно назвать « золотым правилом

экономики предприятия ».

Для реализации второго направления могут быть рассчитаны: выработка,

фондоотдача, оборачиваемость производственных запасов, продолжительность операционного цикла, оборачиваемость авансированного капитала.

К обобщающим показателям относятся « показатель ресурсоотдачи и коэффициент устойчивости экономического роста ».

 Ресурсоотдача (коэффициент оборачиваемости авансированного капитала) – характеризует объём реализованной продукции на рубль средств, вложенных в деятельность предприятия. Рост этого показателя в динамике рассматривается как благоприятная тенденция.

 Коэффициент устойчивости экономического роста – показывает, какими, в

среднем, темпами может развиваться предприятие в дальнейшем.

Расчёт коэффициентов см. в приложении № 1.

***1.6.5.Оценка рентабельности.***

К основным показателям этого блока относятся рентабельность авансированного капитала и рентабельность собственного капитала. Они показывают, сколько рублей прибыли приходиться на один рубль авансированного (собственного) капитала. При расчёте можно использовать либо балансовою прибыль, либо чистую.

Анализируя рентабельность, в пространственно-временном аспекте, следует

принимать во внимание три ключевых особенности этих показателей:

– временный аспект, когда предприятие делает переход на новые перспективные технологии и виды продукций;

– проблема риска;

– проблема оценки, т.к. прибыль оценивается в динамике, а собственный капитал складывается в течение ряда лет.

Однако далеко не всё может быть отражено в балансе, например, торговая марка, суперсовременные технологии, чудесный слаженный персонал не имеют денежной оценки, поэтому при выборе решений финансового характера необходимо принимать во внимание рыночную стоимость фирмы.

***1.6.6.Оценка положения на рынке ценных бумаг.***

Этот фрагмент анализа выполняется в компаниях, зарегистрированных на фондовых биржах.

Поскольку терминология по ценным бумагам в нашей стране окончательно не сложилась, названия показателей являются условными.

1. Доход на акцию – отношение чистой прибыли, уменьшенной на величину

дивидендов по привилегированным акциям, к общему числу обыкновенных акций. Именно этот показатель в значительной степени влияет на рыночную цену акций.

2. Ценность акции – частное от деления рыночной цены акции на доход на акцию. Этот показатель служит индикатором спроса на акции данной компании, т. к. показывает, как много согласны платить инвесторы на один рубль прибыли на акцию.

3. Дивидендная доходность акции – отношение дивиденда, выплачиваемого на акцию, к её рыночной цене. Дивидендная доходность акции характеризирует процент возврата на капитал, вложенный в акции фирмы.

4. Дивидендный выход – рассчитывается путём деления дивиденда,

выплачиваемого по акции, на доход на акцию, т. е. это доля чистой прибыли,

выплаченная акционерам в виде дивидендов. С этим коэффициентом тесно связан « коэффициент реинвестирования прибыли », характеризующий её долю, направленную на развитие производства. Сумма значений этих показателей равна единице.

 Коэффициент котировки акции – отношение рыночной цены акции к её

(книжной) учётной цене. Книжная цена характеризует долю собственного капитала, приходящегося на одну акцию. Она складывается из номинальной стоимости, доли эмиссионной прибыли и доли накопленной и вложенной в развитие фирмы прибыли. Если значение этого коэффициента больше 1, то это означает, что потенциальные акционеры готовы дать за неё цену, превышающую бухгалтерскую оценку реального капитала, приходящегося на акцию на данный момент.

***1.7.Стратегия предотвращения несостоятельности (банкротства) фирмы и методы её прогнозирования.***

Под несостоятельностью (банкротством) предприятия понимается

неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров, работ, услуг, включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет, во внебюджетные фонды в связи с неудовлетворительной структурой баланса должника.

Внешним признаком банкротства (несостоятельности) является приостановление текущих платежей, когда предприятие не обеспечивает или заведомо не способно обеспечить выполнение требований кредиторов ( по российскому законодательству в течение трёх месяцев со дня наступления срока их исполнения ).

Существуют признаки, указывающие на возможное ухудшение положения

предприятия. Важную информацию даёт сопоставление данных финансовых отчётов фирмы с данными за ряд периодов времени и средними данными по отрасли, а также анализ бухгалтерского баланса предприятия. Анализ с предоставлением отчётности, её низкое качество должны стать поводом для анализа процесса её составления. Опоздания могут говорить о неэффективной работе финансовых служб предприятий, неудачном построении информационной системы, что увеличивает вероятность принятия неэффективных решений. Признаком банкротства могут быть как неожиданная система аудиторов, тик и длительное сотрудничество с одной и той же аудиторской фирмы. О неблагополучии в финансах предприятия могут говорить изменения в статьях баланса, как со стороны пассивов, так и со стороны активов. Причём для каждой статьи баланса существуют оптимальные размеры, и опасным может быть как увеличение, так и уменьшение балансовых сумм, вообще резкое изменение в структуре баланса. Безусловно, отрицательным является уменьшение наличности

на текущем счёте предприятия. Но и резкое увеличение также может

свидетельствовать о неблагоприятных тенденциях, например, о снижении

возможностей роста и эффективности инвестиций. Тревожным фактором является повышение относительной доли дебиторской задолженности в активах предприятия, т.е. долгов покупателей, старение дебиторских счетов. Это значит, что- либо предприятие проводит неразумную политику коммерческого кредита по отношению к своим потребителям, либо сами

потребители задерживают платежи. За внешними изменениями статей дебиторской задолженности может скрываться неблагоприятная концентрация продаж слишком малому числу покупателей, банкротство клиентов фирмы или уступки клиентам и т.д.

Для оценки состояния фирмы необходимо проанализировать данные о материальных запасах. Подозрительно не только увеличение запасов, которое нередко означает затоваривание, но и резкое их снижение. Последние может означать перебои в производстве и снабжении и иметь следствием невыполнение обязательств по поставкам. Всякие резкие изменения в инвестициях в товарно-материальные запасы говорит о нестабильности производства. Вообще, необходимо контролировать тенденции к ликвидности предприятия, т. е. его способности выполнить текущие обязательства. Поводом для дополнительных изысканий должно быть не только снижение ликвидности, но и ее резкое повышение.

Со стороны пассива баланса сигналом неблагополучия могут быть увеличение задолженности предприятия своим поставщикам и кредиторам, старения кредиторских счетов, явная замена дебиторской задолженности кредиторской задолженностью. Более подробный анализ может выявить не благоприятное изменение в политики кредитования по отношению к предприятию со стороны отдельных кредиторов и поставщиков. Увеличение за должности служащим, акционерам, финансовым органам должны служить поводом для беспокойства о несостоятельности.

Статьи счетов о доходах и прибыли предприятия также могут сигнализировать о неблагополучии. Плохо, когда снижаются объем продаж, но и подозрителен их быстрый рост. Последнее может означать увеличения долговых обязательств, повышение напряженности с наличностью. Беспокойство также может, вызвать увеличение накладных расходов и снижение прибили, если оно происходит медленнее роста продаж.

Современная экономическая наука имеет в своем арсенале большое количество разнообразных приемов и методов прогнозирования финансовых показателей.

Однако для экспресс-анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта потребность в большинстве из них отпадает. Рассмотрим три основных подхода к прогнозированию финансового состояния с позиции возможного банкротства предприятия: а) расчет индекса редитоспособности; б) использование системы формализованных и неформализованных критериев; в) прогнозирование показателей платежеспособности.

Индекс Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей,

характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истёкший период. В общем виде индекс кредитоспособности ( Z ) имеет вид : где показатели К1, К2, К3, К4, К5 рассчитываются по следующим алгоритмам : Критическое значение индекса Z рассчитывалось Альтманом по данным статической выборки и составило 2,675. С этой величиной сопоставляется расчетное значение индекса кредитоспособности для конкретного предприятия. Это позволяет провести границу между предприятиями и высказать суждения о возможном в обозримом будущем (2-3 года) банкротстве одних (Z<2,675) и достаточно устойчивом финансовом положении других (Z>2,675). Расчет индекса кредитоспособности в наиболее законченном виде возможен лишь для компаний, котирующих свои акции на фондовых биржах. Кроме того, ориентация на какой-то один критерий, даже в весьма привлекательный с позиции теории, на практике не всегда оправдана. Поэтому многие крупные аудиторские фирмы и другие компании, занимающиеся аналитическими обзорами, прогнозирование и консультирование, используют для своих аналитических оценок

системы критериев. Безусловно, в этом есть и свои минусы — гораздо легче

принять решение в условиях однокритериальной, чем в условиях многокритериальной задачи. Вместе с тем любое прогнозное решение подобного рода независимо от числа критериев является субъективным, а рассчитанные значения критериев носят скорее характер информации к размышлению, нежили побудительных стимулов для принятия немедленных решений волевого характера.

В качестве примера можно привести рекомендации Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания), содержащие перечень критических показателей для оценки возможного банкротства предприятия. Основываясь на разработках западных аудиторских фирм и преломляя эти разработки к отечественной специфике введения бизнеса, можно рекомендовать следующую двухуровневую систему показателей.

К первой группе относятся критерии и показатели, неблагоприятные текущие

значения которых и складывающаяся динамика изменения свидетельствуют о возможных в обозримом будущем значительных финансовых затруднениях, в том числе и банкротстве. К ним относятся:

– повторяющиеся существенные потери в основной производственной деятельности;

– превышение некоторого кредиторского уровня некоторой кредиторской

задолженности;

–чрезмерное использование краткосрочных заёмных средств в качестве источников финансирования долгосрочных вложений;

– устойчиво низкие значения коэффициентов ликвидности;

– хроническая нехватка оборотных средств;

– устойчиво увеличивающаяся до опасных пределов доля заёмных средств в общей сумме источников средств;

– неправильная реинвестиционная политика;

– превышение размеров заёмных средств над установленными лимитами;

– хроническое невыполнение обязательств перед инвесторами, кредиторами и акционерами (в отношении своевременности возврата ссуд, выплаты процентов и дивидендов);

– высокий удельный вес просроченной дебиторской задолженности;

– наличие сверхнормативных и залежных товаров и производственных запасов;

– ухудшение отношений с учреждениями банковской системы;

– использование (вынужденное) новых источников финансовых ресурсов на

относительно невыгодных условиях;

– применение в производственном процессе оборудования с истекшими сроками эксплуатации;

– потенциальные потери долгосрочных контрактов;

– неблагоприятные изменения в портфеле заказов.

Во вторую группу входят критерии и показатели, неблагоприятные значения

которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое; вместе с тем они указывают, что при определённых условиях, обстоятельствах или непринятии действенных мер ситуация может резко ухудшиться. К ним относятся:

– потеря ключевых сотрудников аппарата управления;

– вынужденные остановки, а также нарушение ритмичности производственно - технологического процесса;

– недостаточная диверсификация деятельности предприятия, т.е. чрезмерная

зависимость финансовых результатов деятельности предприятия от какого-то

одного конкретного проекта, типа оборудования, вида активов и др.;

– излишняя ставка на возможную и прогнозируемую успешность и прибыльность нового проекта;

– участие предприятия в судебных разбирательствах с непредсказуемым исходом;

– потеря ключевых контрагентов;

– недооценка необходимости постоянного технического и технологического

обновления предприятия;

– неэффективные долгосрочные соглашения;

– политический риск, связанный с предприятием в целом или его ключевыми

подразделениями. Не все из рассмотренных критериев могут быть рассчитаны непосредственно по данным бухгалтерской отчётности, нужна дополнительная информация. Что касается критических значений этих критериев, то они должны быть детализированы по отраслям и подотраслям, а их разработка может быть выполнена после накопления определённых статических данных.

Выводы: Финансовый анализ является сложным инструментом, правильное применение которого, способно обеспечить принятие оптимального управленческого решения. Основными подходами к финансовому анализу являются: экспресс-анализ финансового состояния и детализированный анализ финансового состояния предприятия. Целью экспресс-анализа является наглядная и простая оценка финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. Целью же детализированного анализа - более подробная характеристика имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекающем отчетном периоде, а также возможностей развития субъекта на перспективу. Он конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа. При этом степень детализации зависит от желания аналитика.

По содержанию процесса управления выделяют следующие виды финансового анализа: перспективный (прогнозный, предварительный) анализ, оперативный анализ, текущий (ретроспективный) анализ по итогам деятельности за тот или иной период.

В процессе финансового анализа применяется ряд специальных способов и

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

К первой группе относятся: использование абсолютных, относительных и средних величин; прием сравнения, сведения и группировки, прием цепных подстановок. Многие математические методы: корреляционный анализ, регрессивный анализ, и др., вошли в круг аналитических разработок значительно позже.

Методы экономической кибернетики и оптимального программирования, экономические методы, методы исследования операций и теории принятия решения, безусловно, могут найти непосредственное применение в рамках финансового анализа. Все вышеперечисленные методы анализа относятся к формализованным методам анализа. Однако существуют и неформализованные методы: экспертных оценок, сценариев, психологические, морфологические и т. п., они основаны на описании

аналитических процедур на логическом уровне. В настоящее время практически невозможно обособить приемы и методы какой-либо

науки как присущие исключительно ей. Так и в финансовом анализе применяются различные методы и приёмы, ранее не используемые в нем.

Стремясь решить конкретные вопросы и получить квалифицированную оценку финансового положения, руководители предприятий все чаще начинают прибегать к помощи финансового анализа, значение отвлеченных данных баланса или отчета о финансовых результатах весьма невелико, если их рассматривать в отрыве друг от друга. Поэтому для объективной оценки финансового положения необходимо перейти к определенным ценностным соотношениям основных факторов – финансовым показателям или коэффициентам. Финансовые коэффициенты, как уже упоминалось выше, характеризуют пропорции между различными статьями отчетности. Достоинствами финансовых коэффициентов являются простота расчетов и элиминирования влияния инфляции. Финансовый анализ также актуален при осуществлении стратегии предотвращения несостоятельности (банкротства) фирмы и методы её прогнозирования. Существует ряд признаков, указывающих на возможное ухудшение положения предприятия.

Важную информацию даёт сопоставление данных финансовых отчётов фирмы с данными за ряд периодов времени и средними данными по отрасли, а также анализ бухгалтерского баланса предприятия. Анализ с предоставлением отчётности, её низкое качество должны стать поводом для анализа процесса её составления. Опоздания могут говорить о неэффективной работе финансовых служб предприятий, неудачном построении информационной системы, что увеличивает вероятность

принятия неэффективных решений.

***Список литературы.***

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. М.: Издательство Дело и Сервис, 2004.
2. Алексеева А.И.Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности.- М.: КНОРУС, 2007.
3. Анализ эффективности использования оборотных средств// Бухгалтерский учет №10, 2006.
4. Артеменко В.Г. Финансовый анализ. - М.: ДИС, 2003.
5. Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2003.
6. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. - М.: Инфра-М, 2004.
7. Бороненкова С.А. Экономический анализ в управлении предприятием. - М.: Финансы и статистика, 2003.
8. Волков О.И. Экономика предприятия. Учебник. М.: Инфра-М, 2003,
9. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. - М.: Инфра - М, 2006.
10. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. - М.: Инфра - М, 2007.