

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ



**д.э.н., профессор
Меркулова Е.Ю.**

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии.



Главная цель анализа - своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности. На основе изучения причинно-следственной взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния предприятия.



Основными *задачами анализа финансового состояния* предприятия являются:

- Своевременная и объективная диагностика финансового состояния предприятия, установление его «болевых точек» и изучение причин их образования;
- Поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия, его платежеспособности и финансовой устойчивости;
- Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия

Схема проведения работ по анализу финансового состояния предприятия



Оценка имущественного состояния проводится на основе построения сравнительного аналитического баланса

1. Методы анализа

- горизонтальный (временной) анализ;
- вертикальный (структурный) анализ ;
 - трендовый анализ ;
- Анализ относительных показателей;
- факторный анализ;
- метод двойной записи;
- балансовый метод.

2. Показатели сравнительного аналитического баланса

- Показатели структуры баланса.
- Показатели динамики баланса.
- Показатели структурной динамики баланса

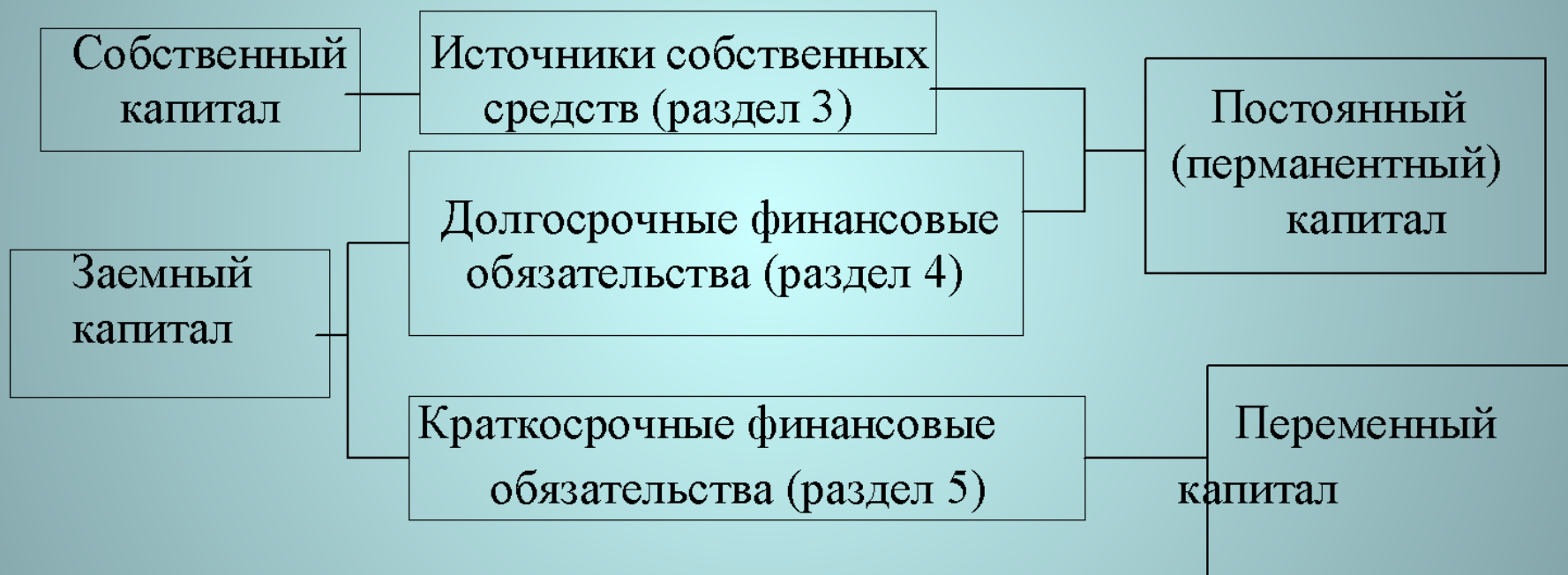
Схема структуры актива баланса

СХЕМА 1

Долгосрочный капитал	Основные средства	Средства используемые за пределами предприятия
	Долгосрочные финансовые вложения	
	Нематериальные активы	
Текущие активы	Запасы	
	Дебиторская задолженность	
	Краткосрочные финансовые вложения	
	Денежная наличность	

Схема структуры пассива баланса

СХЕМА 2



Финансовая устойчивость предприятия характеризует степень независимости организации от заемных источников финансирования, то есть способность финансировать свою деятельность.



СХЕМА 4

Долгосрочные активы (основной капитал)		Собственный основной капитал и долгосрочные кредиты	Постоянный (перманентный) капитал
Текущие активы	Постоянная часть	Собственный оборотный капитал	
	Переменная часть	Краткосрочный заемный капитал	

В целом рассматривая соответствие размещения активов предприятия по источникам образования следует соблюдать следующие условия:

- **Сумма собственного капитала и долгосрочных источников финансирования должна быть больше внеоборотных активов.**
- **Размер дебиторской задолженности должен соответствовать размеру кредиторской задолженности.**
- **В балансе не должно быть «больных» статей, к каковым относятся убытки и просроченные платежи по ссудам.**
- **Размер оборотных активов должен быть больше размера текущих пассивов. Данное условие выходит из первого соотношения по взаимосвязи статей баланса.**
- **Собственный капитал должен быть равен или больше привлеченных источников финансирования.**
- **Объем внеоборотных активов промышленных предприятий должен быть больше или приблизительно равен оборотным активам.**

Типы финансовой устойчивости предприятия

1. *Абсолютная устойчивость финансового состояния*, если запасы и затраты (З) меньше суммы собственных оборотных средств (СОС)

$$З < СОС$$

а коэффициент обеспеченности запасов и затрат источниками средств (Ко.з.) больше единицы

$$Кз .о. = \frac{СОС}{З} > 1$$

2. *Нормальная устойчивость*, при которой гарантируется платежеспособность предприятия, если запасы и затраты меньше суммы собственных оборотных средств и кредитов банка под товарно-материальные ценности (КРц)

$$З < СОС + КРц$$

$$Кз .о. = \frac{СОС + КРц}{З} > 1$$

3. *Неустойчивое (предкризисное) финансовое состояние*, при котором нарушается платежный баланс, но сохраняется возможность восстановления равновесия платежных средств и платежных обязательств за счет привлечения временно свободных источников средств (кредиторской задолженности поставщикам, векселей уплаченных, авансов полученных).

$$З < СОС + КРц + Ивр$$

$$Кз .о. = \frac{СОС + КРц + Ивр}{З} > 1$$

4. *Кризисное финансовое состояние* (предприятие находится на грани банкротства), при котором

$$З > СОС + КРц + Ивр$$

$$Кз .о. = \frac{СОС + КРц + Ивр}{З} < 1$$

Равновесие платежного баланса в данной ситуации обеспечивается за счет просроченных платежей по оплате труда, ссудам банка, поставщикам, бюджету и т.д.

Основные показатели финансовой устойчивости предприятия

1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, сколько заемных средств предприятие привлекло на один рубль собственных средств, вложенных в активы. Нормальное значение меньше 1,0.

$$K_1 = \frac{\text{заемный капитал}}{\text{собственный капитал}} = \frac{\text{стр.1400} + \text{стр.1500}}{\text{стр.1300}}$$

2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, показывает какая часть оборотных активов финансируется за счет собственного капитала. Нормальное значение больше 0,1.

$$K_2 = \frac{\text{собственные оборотные средства}}{\text{оборотные средства}} = \frac{\text{стр.1200} - \text{стр.1500}}{\text{стр.1200}}$$

3. Коэффициент автономии собственного капитала, характеризует долю, которую имеют владельцы предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Нормальное значение больше 0,5.

$$K_3 = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{итого средств предприятия}} = \frac{\text{стр.1300}}{\text{стр.1700}}$$

4. Коэффициент маневренности собственного капитала- показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, то есть вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована. Нормальное значение 0,5.

$$K_4 = \frac{\text{собственные оборотные средства}}{\text{собственный капитал}} = \frac{\text{стр.1300} + 1400 - 1100}{\text{стр.1300}}$$

5. Коэффициент финансовой независимости формирования запасов и затрат показывает, какая часть запасов и затрат формируется за счет собственных оборотных средств. Нормальное значение 0,8-1,0.

$$K_9 = \frac{\text{собственные оборотные средства}}{\text{запасы и затраты}} = \frac{\text{стр.1200} - 1500}{1210 + 1220}$$

Анализ ликвидности и платежеспособности

Под ликвидностью какого либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течении которого эта трансформация может быть осуществлена.



Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по задолженности, требующей немедленного погашения.

A man in a dark blue pinstripe suit, white shirt, and patterned tie is pointing his right index finger at a whiteboard. He is looking upwards and to the right. The whiteboard features a line graph with a fluctuating line. The background is a light blue gradient.

**Анализ ликвидности
баланса, заключается в
сравнении средств по
активу, сгруппированных
по степени убывающей
ликвидности, с
краткосрочными
обязательствами по
пассиву, которые
группируются по степени
срочности их погашения.**

Группировка активов по степени ликвидности

- A1) наиболее ликвидные активы - денежные средства и денежные эквиваленты, финансовые вложения (1250+1240)**
- A2) быстрореализуемые активы - дебиторская задолженность и прочие оборотные активы (1230+1260)**
- A3) медленно реализуемые активы - запасы и затраты и НДС (1210+1220).**
- A4) труднореализуемые активы - внеоборотные активы (1100)**

Группировка пассивов по степени срочности их погашения

- П1) наиболее срочные обязательства - кредиторская задолженность (1520).**
- П2) краткосрочные пассивы - краткосрочные кредиты и займы (1510+1530+1540+1550).**
- П3) долгосрочные пассивы - долгосрочные обязательства (1400).**
- П4) постоянные пассивы - источники собственных средств (1300).**

Относительные показатели ликвидности

1. *Коэффициент абсолютной ликвидности* – показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время. Принято считать его значение достаточным в пределах от 0,2 до 0,7.

$$K_{аб} = \frac{A1}{П1 + П2}$$

2. *Промежуточный коэффициент ликвидности* – показывает ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности. Рекомендуемое значение данного показателя 0,8-1.

$$K_{пр} = \frac{A1 + A2}{П1 + П2}$$

3. *Общий коэффициент ликвидности* – характеризует ожидаемую платежеспособность на период, равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств. Рекомендуемое значение 1,5-2,0

$$K_{об} = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}$$

Для комплексной оценки ликвидности баланса (оценки финансовой ситуации с точки зрения ликвидности, выбора наиболее надежного партнера из множества потенциальных партнеров) рассчитывается общий показатель ликвидности (**$f_{л}$**):

$$f_{л} = \frac{A1 + 0,5 \cdot A2 + 0,3 \cdot A3}{П1 + 0,5 \cdot П2 + 0,3 \cdot П3}$$

Кредитоспособность предприятия



- такое финансово-хозяйственное состояние предприятия, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способность и готовность заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями договора

***Содержание банковского анализа
кредитоспособности: изучение банками
разнообразных факторов, которые могут
повлечь за собой непогашение кредитов, или,
напротив обеспечивают их своевременный
возврат.***



**Основная цель анализа
кредитоспособности определить
способность и готовность
заемщика вернуть запрашиваемую
ссуду в соответствии с условиями
кредитного договора. Банк должен
в каждом случае определить
степень риска, который он готов
взять на себя и размер кредита
который может быть
предоставлен в данных
обстоятельствах.**

Мировая и отечественная банковская практика позволила выделить критерии кредитоспособности клиента:



-характер клиента;

- способность заимствовать средства;

- способность заработать средства в ходе текущей деятельности для погашения долга (финансовые возможности);

- капитал;

- обеспечение кредита

-условия, в которых совершается кредитная сделка

**-контроль (законодательная основа деятельности заем
соответствие характера ссуды стандартам банка и органа
надзора)**

Схема анализа кредитоспособности включает в себя три

1) Анализ финансового положения (анализ ликвидности и платежеспособности; анализ финансовой устойчивости и деловой активности; рентабельности).

2) Подготовка и анализ квалифицированного ТЭО проекта, его техническая и финансовая экспертиза..

3) Определяющее значение имеют и такие факторы как: юридический и организационно-правовой статус заемщика, наличие приемлемых гарантий (от признанных российских банков, правительственные гарантии и др.), наличие необходимых заключений международных аудиторов и прочее.

Определение кредитоспособности заемщика по методике Сбербанка РФ

В качестве примера рассмотрим методику определения кредитоспособности заемщика Сбербанка РФ, согласно «Регламента предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России и его филиалами» от 8 декабря 1997 г. №285-р [8].

Для определения рейтинга Заемщика Сбербанк РФ использует пять основных коэффициентов, представленных в табл.

Наименование показателя	Формула	Достаточные значения
1	2	
Коэффициент абсолютной ликвидности (K1)	$\frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные фин. вложения}}{\text{Краткосрочные пассивы}} \geq 0,2$ (1)	0,2
Коэффициент промежуточного покрытия (K2)	$\frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные фин. вложения} + \text{Краткосрочная дебиторская задолженность (за вычетом резерва по сомнительным долгам)}}{\text{Краткосрочные пассивы}} \geq 0,8$ (2)	0,8
Коэффициент текущей ликвидности (K3)	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные пассивы}} \geq 2,0$ (3)	2,0
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (K4)	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{(Заемные средства – доходы будущих периодов – резервы предстоящих расходов)}} \geq 1,0$ (15)	1,0 – для всех заемщиков, кроме предприятий торговли; 0,6 – для предприятий торговли
Рентабельность продаж (K5)	$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от реализации}} \geq 0,15$ (23)	0,15

В зависимости от полученных фактических значений, показатели разбиваются на категории как показано в табл.

Другие показатели оборачиваемости и рентабельности используются Сбербанком РФ для общей характеристики и рассматриваются как дополнительные к первым пяти показателям.

Оценка результатов расчетов пяти коэффициентов заключается в присвоении Заемщику категории по каждому из этих показателей на основе сравнения полученных значений с установленными достаточными. Далее определяется сумма баллов по этим показателям в соответствии с их весами.

Коэффициенты	1 категория	2 категория	3 категория
1	2	3	4
K1	0,2 и выше	0,15 – 0,2	менее 0,15
K2	0,8 и выше	0,5 – 0,8	менее 0,5
K3	2,0 и выше	1,0 – 2,0	менее 1,0
K4 – кроме торговли	1,0 и выше	0,7 – 1,0	менее 0,7
K4 – для торговли	0,6 и выше	0,4 – 0,6	менее 0,4
K5	0,15 и выше	менее 0,15	нерентабельность

Оценка результатов расчетов этих показателей основана, главным образом, на сравнении их значений в динамике.
Методика расчета суммы баллов по вычисленным показателям в соответствии с их весами приведена в табл.

Показатель	Фактическое значение	Категория	Вес показателя	Расчет суммы баллов
1	2	3	4	5
K1			0,11	$S = 0,11 \times \text{Категория K1} +$
K2			0,05	$+0,05 \times \text{Категория K2} +$
K3			0,42	$+0,42 \times \text{Категория K3} +$
K4			0,21	$+ 0,21 \times \text{Категория K4} +$
K5			0,21	$+0,21 \times \text{Категория K5}$
Итого	X	x	1	

Устанавливается 3 класса заемщиков:

- **первоклассные** – кредитование которых не вызывает сомнений;
- **второго класса** – кредитование требует взвешенного подхода;
- **третьего класса** – кредитование связано с повышенным риском.

Рейтинг определяется на основе суммы баллов по пяти основным показателям, оценки остальных показателей третьей группы и качественного анализа рисков.

Сумма баллов S влияет на рейтинг Заемщика следующим образом:

- **$S = 1$ или $1,05$** – Заемщик может быть отнесен к первому классу кредитоспособности;
- **S больше 1, но меньше 2,42** – соответствует второму классу;
- **S равно или больше 2,42** – соответствует третьему классу.

Оценка кредитоспособности заемщика (методика Е. В. Невוליной)

Модель была разработана на основе расчета синтетического коэффициента кредитоспособности. В отличие от других методик, в этой методике автор устанавливает для предприятий-заемщиков не минимальный уровень значения коэффициентов, а максимальный. В общем виде модель оценки кредитоспособности имеет вид:

$$K_c = K_1 * 0,2 + K_2 * 0,1 + K_3 * 0,15 + K_4 * 0,25 + K_5 * 0,3$$

где

K_1 = Коэффициент абсолютной ликвидности, K_2 = Коэффициент текущей ликвидности, K_3 = Коэффициент автономии, K_4 = Коэффициент денежной компоненты в выручке, K_5 = Коэффициент рентабельности.

На основании приведенной формулы рассчитывают общий синтетический коэффициент, на основании которого определяется класс кредитоспособности заемщика, в зависимости от суммы набранных баллов:

свыше 60

- высокая кредитоспособность, отличное финансовое состояние;

от 50 до 60

- хорошее финансовое состояние, хороший уровень кредитоспособности;

от 40 до 50

- удовлетворительный уровень кредитоспособности;

от 30 до 40

- предельный уровень кредитоспособности;

ниже 30

- кредитоспособность ниже предельной;

Возможность своевременного погашения предприятием банковской ссуды зависит от ряда факторов. Основные из них:

достаточный объем наиболее ликвидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений) для покрытия наиболее срочных обязательств предприятия (как правило, это кредиторская задолженность);

оптимальный размер производственных запасов. При неоправданно большом объеме производственных запасов происходит отток свободных денежных ресурсов в запасы, что снижает платежеспособность предприятия;

выполнение плана по производству и реализации продукции позволяет получить достаточный объем чистой прибыли, которая является основным источником погашения обязательств предприятия. Кроме того, невыполнение плана по производству и реализации продукции, повышение ее себестоимости, невыполнение плана прибыли, может привести к недостатку собственных источников самофинансирования предприятия, что отрицательно скажется на его финансовой устойчивости (и как следствие к снижению рейтинга предприятия и заемщика);

оптимальное соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. Каждое предприятие должно стремиться к такому соотношению дебиторской и кредиторской задолженности, где их показатели будут примерно равны (или при небольшом превышении дебиторской задолженности).

финансовое благополучие клиентов предприятия. Иногда причиной неплатежеспособности является не несостоятельность предприятия, а несостоятельность его клиентов;

Важной составляющей кредитоспособности предприятия является качество управления предприятием. Некачественное или сомнительное управление существенно снижает кредитоспособность предприятия-заемщика. В связи с этим каждый элемент качества управления, представленный в табл. должен быть элементом управления кредитоспособностью.

Элемент	Измеритель
1	2
1. Положительная кредитная история	Честный и надежный заемщик
2. Компетенция в вопросах основной деятельности	Соответствующий опыт, эффективная операционная деятельность, хорошее управление финансами, умение работать на рынке, доступ к требуемой технологии
3. Компетенция в вопросах организации	Надежная организация, соответствующая структура владения, эффективное измерение результатов деятельности, надежные резервы, гибкое реагирование, эффективный контроль
4. Стратегия	Сильное планирование, ориентация на цели, готовность к неопределенным обстоятельствам, правильная реакция на негативные события, правильная реакция на открывающиеся возможности
5. Тенденции	Динамика роста, перспективы
6. Спрос	Размер рынка и качественные показатели, факторы ценообразования, схемы сбыта, стабильность спроса, заменитель продукта
7. Предложение	Характеристика поставщиков, риски поставок
8. Конкуренция	Интенсивность конкуренции

Банкротство (несостоятельность) - это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей (ст.2. ФЗ РФ о несостоятельности (банкротстве от 26 октября 2002 года).

Основным признаком банкротства является неспособность предприятия обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей. По истечении этого срока кредиторы получают право на обращение в арбитражный суд о признании предприятия-должника банкротом (статья 3).

Дело о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом при условии, что требования к должнику – юридическому лицу в совокупности составляют не менее 100000 руб, к должнику-гражданину – не менее 10000 руб, а также имеются признаки банкротства согласно статьи 3.(ст.6)



Причины неплатежеспособности

Внешние причины

организации:

1. *Общэкономические:* рост инфляции (выше 3—4%); ухудшение платежеспособности населения, снижение уровня реальных доходов населения; нестабильность валютного рынка; рост безработицы; увеличение числа организаций с кризисными финансовыми явлениями (в том числе клиентов — потребителей продукции).
2. *Государственные:* неплатежеспособность федеральных, муниципальных органов по своим заказам и обязательствам; нестабильность налоговой системы (ставки акцизов, налогов), таможенных правил (ставки пошлин); повышение цен на энергоресурсы, транспорт и т. д.; политическая нестабильность и нерешительность действий правительства; бюрократический рэкет; отсутствие эффективного механизма исполнения решений арбитражных судов, особенно в части обращения взыскания на имущество должника (тем более если должник находится в другой республике или крае); неудовлетворительная работа судебных приставов, их коррумпированность.
3. *Рыночные:* усиление конкурентной борьбы за рынок продукции и услуг; отсутствие государственной поддержки отечественных производителей товаров и услуг; снижение спроса на продукцию из-за увеличения на рынке товаров-субститутов (заменителей), дешевых товаров из ближнего и дальнего зарубежья или из-за более качественных товаров конкурентов; наличие очень большого количества посредников, в том числе мошенников; - финансовые кризисы и банкротство кредитных организаций; высокая стоимость кредитных ресурсов;
4. *Прочие:* негативные демографические тенденции; стихийные бедствия, техногенные катастрофы; криминогенные ситуации; ограбление (денежное, информационное) организаций, убийство, похищение руководителей.

Внутрифирменные причины.

1. *Операционные (производственные)*: низкий уровень использования основных фондов, простои оборудования; высокий уровень физического и морального износа основных фондов (оборудования); устаревшая технология производства продукции, оказания услуг; несоответствие продукции, услуг потребительским запросам; недостаточно диверсифицированный ассортимент продукции; низкая активность по разработке новой продукции и услуг; низкое качество продукции и услуг;

2. *Финансовые*: неэффективная структура активов (низкая их ликвидность); высокая доля заемного капитала; низкая рентабельность производства (наличие убытков); малоэффективное использование кредитных ресурсов; высокая плата за использование кредитных ресурсов; высокая доля и рост общей дебиторской задолженности; высокая доля и рост кредиторской задолженности: поставщикам; бюджету и внебюджетным фондам; перед персоналом организации; недостаток собственного капитала.

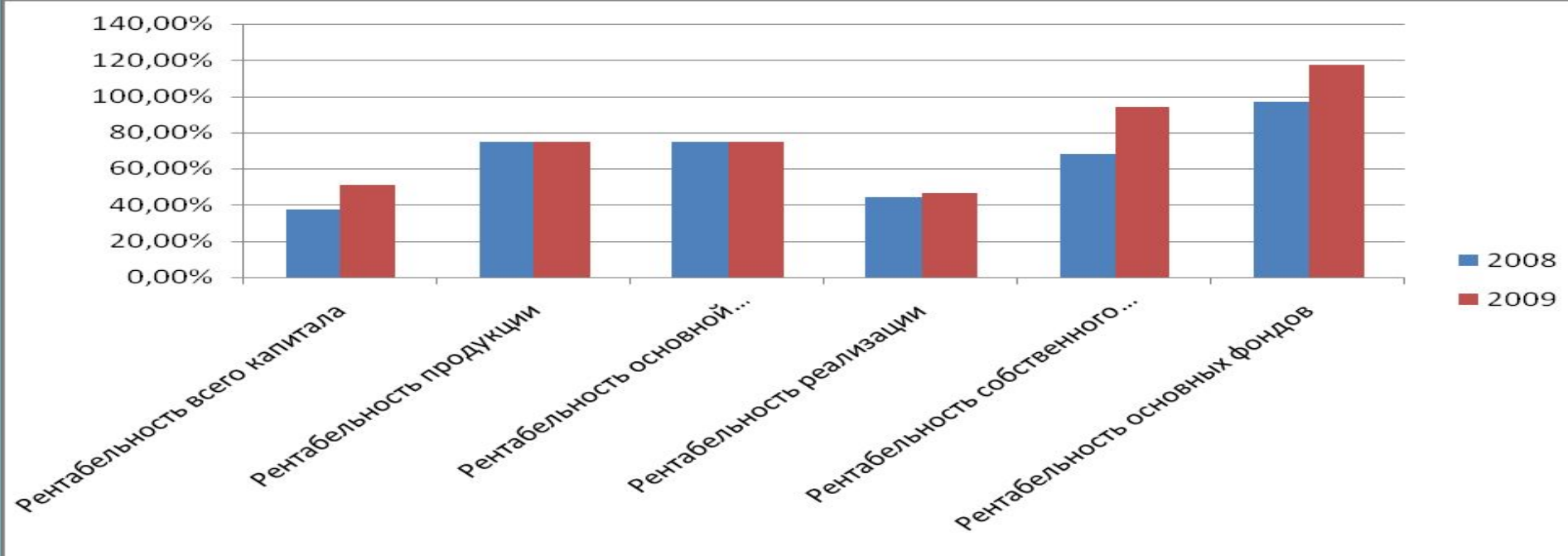
3. *Прочие*: отсутствие или недостаток необходимой квалификации у персонала (рабочих и ИТР); пользование недостоверной экономической информацией; утечка конфиденциальной информации из организации; отсутствие статистической информации для проведения маркетинга; подчинение бухгалтерского учета целям налогообложения, что ухудшает качество информации, используемой для анализа.



Этапы стабилизации финансового состояния

ЭТАП I. Устранение неплатежеспособности.

В какой бы степени ни оценивался по результатам диагностики банкротства масштаб кризисного состояния предприятия, самой неотложной задачей в системе мер финансовой его стабилизации является восстановление способности к осуществлению платежей по своим неотложным финансовым обязательствам с тем, чтобы предупредить возникновение процедуры банкротства, наладить поставку материально-технических ресурсов для нормализации процесса производства.



ЭТАП II. Восстановление финансовой устойчивости.

Неплатежеспособность организации может быть устранена в течение короткого периода за счет осуществления ряда аварийных финансовых операций, но если сами причины, генерирующие неплатежеспособность, будут оставаться неизменными, то вскоре организация снова может оказаться неплатежеспособной. Поэтому важно одновременно устранить негативные причины или резко ограничить их влияние на финансовую устойчивость организации. Это позволит устранить угрозу банкротства не только в коротком, но и в относительно более продолжительном промежутке времени.

Этап III. Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде.

Полная финансовая стабилизация достигается только тогда, когда организация обеспечила длительное финансовое равновесие в процессе своего функционирования, создала условия для своего самофинансирования, развития производства и устранения старых и возникающих новых угроз улучшению финансовых результатов деятельности организации.

Обеспечение финансовой стабильности (равновесия) в длительном периоде обеспечивается целым рядом мер:

- внедрением новых видов рентабельной продукции, обладающей конкурентными преимуществами на рынке;
- использованием эффективных видов материальных ресурсов для снижения себестоимости выпускаемой продукции;
- повышением качества продукции и улучшением потребительских свойств выпускаемой продукции;
- ускорением оборачиваемости оборотных активов;
- увеличением объема выпуска за счет обновления оборудования и использования новых технологий;
- сокращением сроков расчетов за поставляемую продукцию;
- использованием фондовых инструментов для повышения дохода от внеоперационной деятельности и др.



A close-up photograph of two men in dark business suits shaking hands. The man on the right is wearing a light blue striped tie. They are standing in front of a white car, with the car's door and handle visible in the background. The image has a professional, corporate feel.

*Финансовое
оздоровление
деятельности
организации*

Схема 1. Повышение эффективности использования основных средств организации и снижение затрат на их создание:

а) мероприятия по повышению эффективности оборудования: определение перечня оборудования (инвентаря, приспособлений), не используемого или мало (редко) используемого в производственной деятельности; определение круга потенциальных покупателей и пользователей излишнего оборудования, в первую очередь среди кредиторов, поставщиков материалов, комплектующих и т.д., а также среди организаций, эксплуатирующих аналогичное оборудование; продажа излишнего или мало используемого оборудования; сдача в аренду желающим предпринимателям излишнего или мало используемого оборудования; обмен оборудованием между организациями; консервация оборудования для исключения его из налогооблагаемой базы, списание старого, изношенного оборудования в металлолом; если организация арендует оборудование, следует изучить возможности перезаключения арендного договора с арендодателем на новых, более экономичных условиях или отказаться от него; рассмотрение возможности альтернативного использования излишнего или мало используемого оборудования для производства других видов продукции или оказания услуг с целью получения новых источников дохода, возможно, в кооперации с другими организациями и предпринимателями и др.;

б) этапы повышения эффективности использования административных, производственных и складских помещений: определение перечня площадей административного, производственного и складского назначения, мало используемого в текущей хозяйственной деятельности организации; сокращение указанных площадей в соответствии с ожидаемым уровнем производства; определение круга потенциальных покупателей и пользователей административной, производственной и складской площадей организации, в первую очередь среди кредиторов, поставщиков материальных ресурсов, клиентов-покупателей.



Схема 2. Сокращение капитальных вложений:

- остановка инвестиционных проектов, которые стали менее эффективными (убыточными) в результате изменения внешних рыночных факторов (ситуации), рассмотрение возможности возврата большей части вложенных средств;
- изменение графиков инвестиций с целью уменьшения рисков денежной нагрузки путем пересмотра этапов капитальных вложений в связи с изменением внешних обстоятельств;
- определение возможности передачи объектов незавершенного строительства или привлечения сторонних инвесторов для быстрее окончания строительства и ввода объектов в эксплуатацию;
- консервация объектов капитального строительства с целью снижения текущих затрат по их содержанию;
- переориентирование инвестиционного проекта на новую деятельность, возможно, в кооперации с новыми инвесторами и др.



Схема 3. Рационализация производственных запасов:

- уменьшение размеров неприкосновенных запасов за счет договоренности о более коротком сроке выполнения заказов на поставку и более равномерном поступлении материалов;
- распределение запасов по степени их важности для стабильной деятельности организации, уменьшение объема тех видов запасов, которые не являются критическими для функционирования организации;
- определение видов и количества излишков материалов (деталей, товаров), не используемых в производстве, или запасов, образовавшихся от закрытия нерентабельного производства, или залежавшихся товаров (материалов), готовой продукции и т.д.;
- уменьшение затрат, связанных с хранением материальных ресурсов;
- определение круга потенциальных потребителей материальных ресурсов, в первую очередь кредиторов-поставщиков, клиентов-покупателей;
- продажа излишних материальных ресурсов, готовой продукции или их передача в зачет своих обязательств кредиторам;
- рассмотрение возможности распродажи залежавшихся запасов, некондиционных товаров и изделий со скидками с тем, чтобы получить дополнительные средства и снизить издержки хранения;
- определение возможности переработки, восстановления качества залежавшихся запасов с целью их продажи по повышенной цене.





Схема 4. Рационализация производства:

- закрытие нерентабельных производств с высвобождением материальных ресурсов, персонала, оборудования и производственных площадей;
- сокращение длительности (цикла) незавершенного производства за счет применения более современной технологии;
- повышение качества выпускаемой продукции за счет внедрения пооперационного контроля качества по технологическим переделам;
- увеличение выпуска продукции на рентабельных участках производства за счет концентрации на них материальных и трудовых ресурсов;
- переориентация нерентабельного производства на выпуск более доходной новой продукции, пользующейся спросом на рынке, путем кооперирования с другими организациями и привлечения средств инвесторов;
- прекращение производства продукции «на склад»;
- сокращение рабочих мест соответственно сокращению объемов продаж;
- прекращение видов деятельности, обслуживающих основное производство (ремонт, транспорт, изготовление непрофильных изделий и т.д.), с передачей их специализированным организациям и др.
- всевозможные соглашения в части уступки кредиторам (сокращение общей суммы задолженности, освобождение от уплаты полностью или частично процентов, сокращения процентной ставки, отсрочка и рассрочка платежа);

Схема 5. Ускорение оборота денежных средств:

- создание системы стимулов (скидок) для клиентов, приобретающих продукцию организации, с целью ускорения оплаты за продукцию (применение предоплаты, досрочная оплата по сравнению с договором, оплата в срок);
- создание системы стимулов (скидок) клиентам, увеличивающим объем закупок продукции и своевременно ее оплачивающим;
- применение системы оплаты менеджеров, отвечающих за сбыт продукции, в зависимости от объема поступления денежных средств от клиентов, с которыми они работают;
- рассмотрение возможностей продажи дебиторской задолженности своему банку (факторинговые операции) или кредиторам;
- рассмотрение отношений с клиентами, потребляющими продукцию организации, их финансового состояния с точки зрения возникновения возможных рисков и установление в зависимости от них возможных лимитов товарного кредита, предоставляемого каждому



ДЕНЬГИ - ЭТО ХОРОШО
много денег - много хорошо!

Схема 6. Снижение затрат в производственной и коммерческой деятельности:

- уменьшение общехозяйственных расходов в части затрат на автотранспорт, представительские расходы, командировки, охрану и др.;
- внедрение ресурсосберегающих технологий;
- упрощение организационной структуры в целях устранения излишних уровней управления и сокращения затрат на оплату труда управленческого персонала;
- введение более жесткого контроля за потреблением энергоресурсов;
- осуществление закупок материалов совместно с другими покупателями у одного поставщика с целью уменьшения транспортных и других расходов;
- снижение затрат за счет интеграции с поставщиками, или клиентами, или другими производителями;
- сужение своей производственной сферы за счет уступки части производственного цикла или вспомогательной работы другому производителю;
- сокращение затрат на рекламу продукции за счет пересмотра рекламного бюджета, определение сочетания расходов на рекламу с повышением объема продаж, нахождение наиболее эффективных видов рекламы, определение возможности оплаты рекламных услуг с помощью бартерных операций и т.д.;
- повышение механизации производственного процесса и сокращение ручного труда;
- тщательный отбор сырья и компонентов с определенными техническими характеристиками;
- сокращение затрат на покупку сырья и материалов;
- замена импортных материалов на аналогичную продукцию отечественного производства;



photo.kommersant.ru

Схема 7. Уменьшение оттока денежных средств:

- разделение поставщиков на категории по степени их важности для деятельности организации с целью определения приоритетности оплаты кредиторской задолженности;
- удлинение сроков платежей менее важным поставщикам;
- нахождение альтернативных поставщиков, предлагающих более выгодные условия оплаты или более качественную продукцию, что уменьшает затраты в

Схема 8. Реструктуризация кредиторской задолженности:

- определение перечня кредиторов, долги которым следует погасить полностью или частично в первую очередь (просроченная задолженность составляет более трех месяцев, объем более 100 тыс. руб.);
- определение возможности переноса срока оплаты задолженности с учетом дополнительного вознаграждения с целью своевременной оплаты в будущем и т.д.;
- погашение задолженности кредитором активами должника (материальными ресурсами, продукцией организации, услугами и т.д.);
- рассрочка платежа кредиторам;
- изыскание дополнительных источников финансовых ресурсов за счет эмиссии акций, облигаций;
- индивидуальный подход к различным кредиторам (задержка платежей одним, своевременная оплата другим);
- всевозможные соглашения в части уступки кредитором (сокращение общей суммы задолженности, освобождение от уплаты полностью или части процентов, сокращение процентной ставки, отсрочка платежа, рассрочка платежа);
- реоформление задолженности в обеспеченные обязательства в обмен на сокращение суммы долга, процентов, увеличение срока погашения долга.



Схема 9. Улучшение инкассации дебиторской задолженности:

- оформление исков в арбитражном суде по менее важным клиентам;
- определение возможности и необходимости погашения дебиторской задолженности продукцией, услугами, товарами дебитора;
- переоформление дебиторской задолженности векселями;
- оценка платежеспособности покупателей и определение политики предоставления коммерческого (товарного) кредита;
- систематический контроль расчетов с покупателями по отсроченным и просроченным задолженностям;
- применение скидок в обмен на ускорение платежа (дебиторам, которые вряд ли заплатят в ближайшее время, и т.д.);
- продажа долга с дисконтом 10—15% третьей стороне или дебитору дебитора.





Схема 10. Реструктуризация банковских кредитов:

- пересмотр условий кредита (отсрочка выплаты основного долга, снижение процентной ставки), рассмотрение возможности рефинансирования полученного кредита в другом банке;
- переоформление краткосрочного кредита в долгосрочный;
- заключение договора финансирования под уступку прав требования (договор факторинга).



Спасибо за внимание!

Детерминированные методы предполагают наличие функциональных или жестко детерминированных связей, когда каждому значению факторного признака соответствует вполне определенное неслучайное значение результативного признака.



Метод пропорциональных зависимостей опирается на тезис о том, что можно идентифицировать некий показатель, являющийся наиболее важным с позиции характеристики деятельности компании, который благодаря такому свойству мог бы быть использован как базовый для определения прогнозных значений других показателей в том смысле, что они «привязываются» к нему с помощью простейших пропорциональных зависимостей.



Балансовая модель

Суть балансовой модели прогнозирования экономического потенциала предприятия ясна уже из ее названия. Баланс предприятия может быть описан различными балансовыми уравнениями, отражающими взаимосвязь между активами и пассивами предприятия.

Простейшим из них является основное балансовое уравнение, которое имеет вид:

$$A = E + L$$

где A – активы, E – собственный капитал, L – обязательства предприятия.

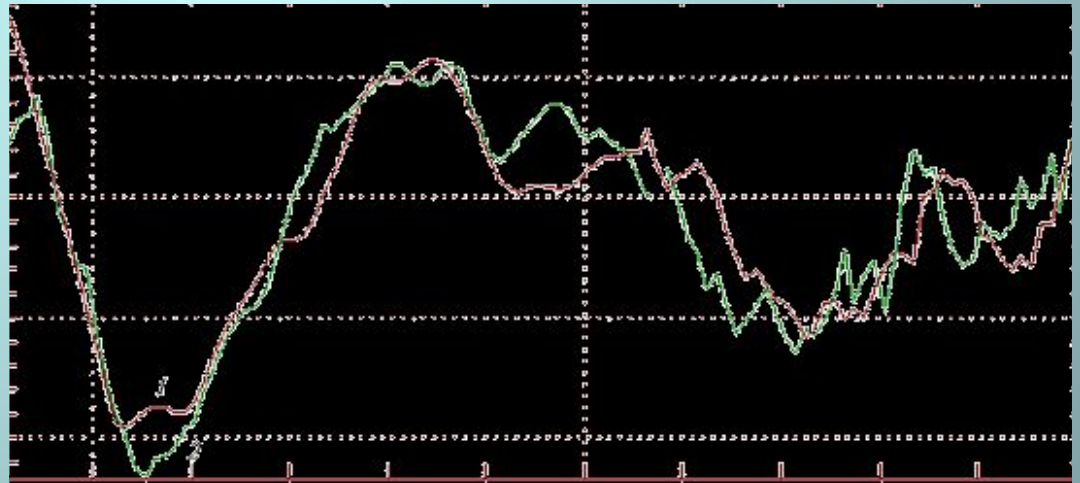


Прогнозируемое изменение ресурсного потенциала должно сопровождаться:

- соответствующим изменением источников средств;
- возможными изменениями в их соотношении.

Балансовая модель дает возможность рассчитать прогнозную величину одного из параметров уравнения: суммарных активов, собственного капитала или заемных средств при наличии прогнозных значений двух других.

Стохастические методы предполагают вероятностный характер как прогноза, так и самой связи между исследуемыми показателями. Вероятность получения точного прогноза растет с ростом числа эмпирических данных.



Метод простого динамического анализа

Метод простого динамического анализа исходит из предпосылки, что прогнозируемый показатель (Y) изменяется прямо (обратно) пропорционально с течением времени.

Поэтому для определения прогнозных значений показателя Y строится, например, следующая зависимость:

$$Y_t = a + b \times t$$

где t – порядковый номер периода.



Параметры уравнения регрессии (a , b) находятся, как правило, методом наименьших квадратов. Подставляя в формулу (2) нужное значение t , можно рассчитать требуемый прогноз. Данный метод наиболее приемлем при прогнозировании выручки, прочих доходов и расходов предприятия, так как изменение данных показателей во времени чаще всего происходит в соответствии с «исторической» динамикой – трендом, построенным на основе данных предшествующих периодов.

Метод авторегрессионных зависимостей

В основу метода авторегрессионных зависимостей заложена достаточно очевидная предпосылка о том, что экономические процессы отличаются взаимозависимостью и определенной инерционностью. Последняя означает, что значение практически любого экономического показателя в момент времени t зависит определенным образом от состояния этого показателя в предыдущих периодах.

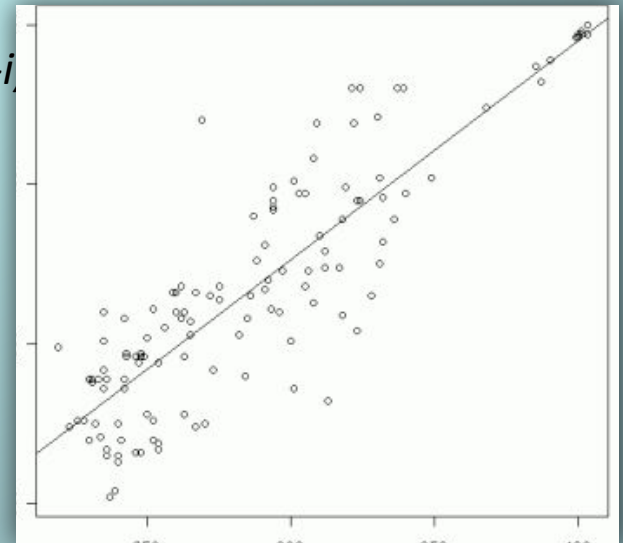
Уравнение авторегрессионной зависимости в наиболее общей форме имеет вид:

$$Y_t = A_0 + A_1 \times Y_{t-1} + A_2 \times Y_{t-2} + \dots + A_k \times Y_{t-k}$$

где Y_t - прогнозируемое значение показателя Y в момент времени t ;

Y_{t-i} - значение показателя Y в момент времени $(t-i)$;

A_i - i -й коэффициент регрессии.



Многофакторный регрессионный анализ

Многофакторный регрессионный анализ(МРА) применяется для построения прогноза какого-либо показателя с учетом существующих связей между ним и другими показателями.

Сначала в результате качественного анализа выделяется k факторов ($X_1, X_2, \dots, X_k$), влияющих, по мнению аналитика, на изменение прогнозируемого показателя Y , и строится, как правило, линейная регрессионная зависимость типа:

$$Y = A_0 + A_1 \times X_1 + A_2 \times X_2 + \dots + A_k \times X_k$$

где A_i – коэффициенты регрессии, $i = 1, 2, \dots, k$.

Значения коэффициентов регрессии ($A_0, A_1, A_2, \dots, A_k$) определяются в результате математических вычислений, которые обычно проводятся с помощью стандартных статистических компьютерных программ.

МРА может быть использован при прогнозировании величин оборотных и внеоборотных активов предприятия.

Наибольшее влияние на величину данных статей баланса оказывают:

- прогноз выручки предприятия;
- прогноз величины долгосрочных кредитов и займов;
- прогнозируемая общая величина активов.

Спасибо за внимание !