

Мария Сергеевна Клочкова, А. С.  
Корчагина, А. В. Кутепов

**Управление предприятием  
в условиях  
дефицита оборотных...**



Мария Ключкова

**Управление предприятием  
в условиях дефицита  
оборотных средств. Финансовое  
оздоровление предприятия**

«Научная книга»

2006

## **Клочкова М. С.**

Управление предприятием в условиях дефицита оборотных средств. Финансовое оздоровление предприятия / М. С. Клочкова — «Научная книга», 2006

Книга представляет собой практическое руководство по организации управления предприятием. Особое внимание уделено управлению в условиях дефицита оборотных средств. Указаны причины и следствия такого дефицита, а также мероприятия, позволяющие его устранить и не допустить в дальнейшем. Приведены методики оценки деятельности предприятия и управления основными финансовыми инструментами. Предназначается руководителям предприятий требующих финансового оздоровления, предприятий успешно действующим на рынке для недопущения возникновения кризисных ситуаций, начинающим и действующим предпринимателям, студентам и преподавателям институтов, а также всем, кто интересуется вопросами бизнеса. Может являться пособием по эффективному управлению деятельностью предприятий всех форм собственности.

© Клочкова М. С., 2006

© Научная книга, 2006

# Содержание

Предисловие (Введение)	5
Глава 1. Анализ состояния предприятия	8
1.1. Организация аналитического исследования	8
1.2. Экспресс-диагностика	12
Конец ознакомительного фрагмента.	25

# **Ключкова М.С., Корчагина А.С., Кутепов А.В**

## **Управление предприятием в условиях дефицита оборотных средств (Финансовое оздоровление предприятия)**

### **Предисловие (Введение)**

Рыночные формы хозяйствования в условиях жесткой конкуренции часто приводят к несостоятельности отдельных субъектов хозяйствования или их временной неплатежеспособности.

Почему ранее благополучные предприятия оказываются в состоянии неплатежеспособности? Как показывает теория и подтверждает опыт, нарушение платежеспособности в современных условиях является следствием несоответствия стратегии предприятия изменениям во внешней среде. Например, еще недавно в практике управления предприятиями отсутствовали стратегические принципы.

Любую ситуацию, в которой предприятие не успевает подготовиться к изменениям, можно считать кризисной. Чтобы этого не произошло, необходимо вовремя понять причины, по которым экономика предприятия оказалась в кризисе, и принять меры еще до внешнего проявления трудностей (финансовых сложностей).

Исследования, проведенные на российских предприятиях, находящихся в кризисной ситуации, обнаружили комплекс причин, из-за которых предприятие попадает в кризис. Их можно разделить на 2 группы:

1) внешние причины, которые не зависят от предприятия или на которые предприятие может повлиять в незначительной степени:

- а) состояние национальной экономики;
- б) политические факторы;
- в) правовые факторы;
- г) социальные факторы;
- д) технологические факторы;
- е) взаимоотношения с покупателями и поставщиками;

2) внутренние причины кризиса, которые возникли в результате деятельности самого предприятия.

Внутренние факторы, возникающие в результате деятельности самого предприятия, также могут быть причиной кризиса. Причем проведенные исследования подтвердили, что внутренние факторы усиливают действие внешних. Логическую цепочку поиска внутренних причин экономического кризиса на российских предприятиях можно построить исходя из ответа на вопрос, увеличился или уменьшился объем продаж за последние 2 года. Если проблем с продажей продукции нет, причина заключается не в самой продукции, а в оборачиваемости оборотных средств. Если оборачиваемость малая, проблема связана с большой длительностью производственного цикла. Необходимо выявить слабое звено цикла. Это могут быть задержки с оплатой отпущенных товаров. Тогда причины кризиса связаны с ценовой политикой и контролем цен, с условиями договора на продажу товара (например, поставки товара осуществляются без предоплаты). Высокие цены могут быть связаны с высокими издержками

производства. Тогда следует выяснить динамику изменения затрат на производство товара и причины их роста. Для российских предприятий, как правило, высокие составляющие издержек – это затраты на энергоносители.

При высокой оборачиваемости средств причины экономического кризиса заключаются в рентабельности товара. Если объем продаж уменьшается, причину следует искать в реализации продукции. Дальнейшие вопросы связаны с наличием запасов готовой нереализованной продукции, потребительскими свойствами товара, ценовой политикой и системой распределения и продвижения товара. Ответ на поставленные вопросы может дать представление о причинах кризиса предприятия.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что выход из кризиса связан с устранением причин, вызвавших его, а сам процесс планирования этого выхода можно назвать стратегией и тактикой в управлении предприятием.

Вероятность наступления кризиса существует в развитии любой организации. Характерной особенностью рыночной экономики является то, что кризисные ситуации могут возникать на всех стадиях жизненного цикла предприятия (становление, рост, зрелость, спад).

Даже «успешные» предприятия зачастую сталкиваются с существенными проблемами дальнейшего развития. Вот некоторые из этих проблем:

1) несмотря на хорошо отлаженную технологию производства, предприятие нередко оказывается на грани невыполнения платежных обязательств перед поставщиками или налоговыми органами;

2) руководитель не имеет полной, достоверной и оперативной информации для оценки деятельности всего предприятия и принятия оперативных или стратегических решений, особенно в условиях юридической или территориальной разобщенности подразделений;

3) руководство не имеет четкого и аргументированного представления о наличии свободных средств и возможности их использования, о ликвидности предприятия и о рентабельности производства в целом, не говоря уже об отдельных продуктах;

4) бюджеты (планы) составляются либо для отписки и не соответствуют действительности, либо с огромным опозданием и служат «некрологом», а не инструментом для принятия управленческих решений;

5) не удается своевременно спланировать налоги;

6) себестоимость произведенной продукции вычисляется крайне редко либо недостаточно точно, что не позволяет эффективно манипулировать ценами;

7) склады сырья и готовой продукции то затавариваются, то пустуют.

Иногда возникновение этих проблем связано с отсутствием современной профессиональной подготовки руководства. В таком случае необходимо привлечение специалистов.

Краткосрочные кризисные ситуации не меняют сущности предприятия как производителя прибыли, они могут быть устранены с помощью оперативных мероприятий. Если предприятие в целом неэффективно, экономический кризис приобретает затяжной характер (вплоть до банкротства). Остроту кризиса можно снизить, если учесть его особенности, вовремя распознать и увидеть его наступление. В этом отношении любое управление должно быть антикризисным, т. е. построенным на учете возможности и опасности кризиса. В антикризисном управлении решающее значение имеет стратегия управления. Когда становится явной неизбежность кризиса, невозможность его устранить или замедлить, в стратегии антикризисного управления большое внимание уделяется проблемам выхода из кризиса, все усилия сосредоточиваются на путях и средствах выхода из него.

Поиск путей выхода из экономического кризиса непосредственно связан с устранением причин, способствующих его возникновению. Проводится тщательный анализ внешней и внутренней среды бизнеса, выделяются те компоненты, которые действительно имеют значение для организации, осуществляются сбор и отслеживание информации по каждому компоненту и на

основе оценки реального положения предприятия, выясняются причины кризисного состояния. Точная, комплексная, своевременная диагностика состояния предприятия – первый этап в разработке стратегии эффективного управления деятельностью предприятия.

Настоящая книга представляет собой практическое руководство по организации эффективного управления деятельностью предприятий всех форм собственности. В ней приведены методики оценки деятельности предприятия и управления основными финансовыми инструментами.

**Необходимые замечания.**

В книге использованы материалы, разработанные и предоставленные Американским Агентством по Международному Развитию (US AID) при участии Российского Центра Приватизации (РЦП), осуществляющего программы по оказанию помощи российским предприятиям.

# Глава 1. Анализ состояния предприятия

## 1.1. Организация аналитического исследования

Финансы предприятий являются средством формирования их денежных ресурсов в целях осуществления их хозяйственной деятельности. Они представляют собой совокупность операций по получению, распределению и использованию предприятиями денежных средств и других финансовых инструментов в процессе производства и реализации товаров и услуг. Финансовые операции осуществляются в целях организации денежных потоков, обеспечивающих потребности предприятий в формировании и расходовании денежных средств, а образующиеся и расходуемые предприятием фонды денежных средств составляют его денежные ресурсы. Предприятия, осуществляя свою деятельность, взаимодействуют с другими субъектами хозяйствования: с предприятиями сферы реального производства, финансового сектора экономики (банками, страховыми компаниями и др.), органами государственной власти (выплачивая налоги, получая субсидии и т. д.) и домашними хозяйствами. Поскольку это взаимодействие связано с потоками денежных средств, финансы отражают отношения предприятий с другими субъектами экономической жизни по поводу потоков денежных средств в процессе производства и реализации продукции, образования собственных и привлечения внешних источников денежных средств, их распределения и расходования. Итогом этого взаимодействия является взаимное обеспечение финансовыми ресурсами, предоставляющее каждому сектору экономики возможность реализации своих функций<sup>1</sup>.

Под финансовым состоянием предприятия понимается особенность его финансовой конкурентоспособности и использования финансовых ресурсов и капитала, а также полнота выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Деятельность любого хозяйствующего субъекта связана с образованием и расходованием денежных средств, поэтому финансовое состояние хозяйствующего субъекта отражает все стороны его производственно-торговой деятельности<sup>2</sup>.

Анализ финансового состояния предприятия очень важен для менеджеров, аналитиков, инвесторов, кредиторов и большинства других пользователей. В США очень ценятся специалисты, осуществляющие свою деятельность в данной области. Поскольку эффективное использование ресурсов и управление затратами является залогом успешной деятельности большинства предприятий.

### Цели анализа

Содержание финансового анализа деятельности предприятия зависит от поставленных целей. Поэтому перед тем как приступить к нему, необходимо установить конечную цель анализа. Характеристика финансового состояния хозяйствующего субъекта, в зависимости от установленной цели, включает анализ:

- 1) кредитоспособности;
- 2) доходности (рентабельности);
- 3) структуры затрат;
- 4) структуры баланса и оборотных средств;
- 5) финансовой устойчивости;

---

<sup>1</sup> Сенчагов В. К., Архипов А. И. и др. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник Изд. 2-е М.: 2004.

<sup>2</sup> Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. М.: 1995.

- 6) денежного потока;
- 7) оборачиваемости;
- 8) эффективности деятельности компании;
- 9) уровня самофинансирования.

Наиболее целесообразно использовать такие виды анализа как:

- 1) экспресс-диагностика предприятия;
- 2) оценка финансовой деятельности предприятия;
- 3) подготовка обоснования для инвестиций.

Сложности в аналитической работе

Помимо таких проблем при проведении анализа финансовой деятельности предприятия, как недостоверность аналитической информации за предыдущие периоды; отсутствие профессиональных специалистов; недооценка большинства управляющих важности управления внутренними финансовыми ресурсами; получение прибыли как основная цель деятельности предприятий, при отсутствии долгосрочной стратегии; высокая степень неопределенности внешней среды компаний (нестабильная политическая ситуация, частые изменения налоговых ставок, законодательство и т. и.) существует еще целый ряд сложностей, присущих аналитической деятельности.

Рассмотрим некоторые из них.

1. Обеспечение сопоставимости данных. Многие крупные компании имеют различные сферы и направления деятельности. В таких случаях очень трудно сопоставить некоторую информацию, подготовить осмысленные коэффициенты. То есть трудности заключаются в усложнении методики сравнительного анализа.

2. Условность данных для сравнительного анализа. Причиной некоторого перекоса, искажения информации является инфляция. Она влияет на оценку запасов, величину амортизационных отчислений и другие показатели. Поэтому при проведении финансового анализа очень важно учитывать этот фактор, особенно при проведении анализа финансового состояния компании в динамике или сравнительного финансового анализа.

Еще одной причиной искажения полученных данных является сезонность. Например, коэффициент оборачиваемости запасов для предприятия перерабатывающей промышленности будет существенно различаться в зависимости от того, использованы данные о состоянии запасов до наступления сезона консервирования или после его окончания. Влияние на дебиторскую задолженность и краткосрочные обязательства часто бывает сходным. Негативное внимание этих факторов может быть сведено к минимуму использованием среднеголетних отчетных данных<sup>3</sup>.

3. Интерпретация результатов. Любой аналитический коэффициент можно интерпретировать по-разному. Например, высокий коэффициент быстрой ликвидности, с одной стороны, говорит о хорошей платежеспособности компании. С другой стороны, высокое значение этого коэффициента можно объяснить недостатками финансовой политики, которые выражаются в отсутствии инвестиционных вложений. Другими словами, предприятие хранит деньги не приносящие дохода. Более того, одни показатели могут говорить о хорошем положении предприятия, другие – о том, что оно несколько хуже, но и те и другие не позволяют сказать о том, насколько устойчиво финансовое положение предприятия.

4. Влияние методов учета. Применение различных методов делает затруднительным сравнение показателей.

5. Вуалирование отчетности. Некоторые предприятия мнимо делают привлекательной для аналитиков финансовую отчетность, путем ее вуалирования. Однако такое «улучшение» баланса не надолго.

---

<sup>3</sup> Юджин Бриггем, Луис Гапенски Финансовый менеджмент. СПб.: 1997.

6. Эффект инфляции. Высокие темпы инфляции в конце 1970-х и в начале 1980-х гг. обратили внимание на необходимость учитывать ее влияние на результаты финансовой деятельности. Аналитики разрабатывали многочисленные методы составления отчетности в условиях инфляции.

Инфляция, во-первых, искажает отчетные данные. Как известно, бухгалтерская отчетность составляется на основе цен приобретения, т. е. фактической суммы денег, уплаченных за каждый актив. Во время инфляции покупательная способность денег снижается, что повлечет за собой искажение отчетных данных. Например, на 1 млн рублей, выделенных на покупку здания, в 2000 г. можно приобрести помещение с большей площадью, чем за эти же деньги в 2005 г. Поэтому нецелесообразно суммировать средства, инвестируемые в 2000 и 2005 гг. Между тем при составлении баланса этот нюанс не учитывается. Для устранения такого несоответствия, активы, приобретенные в разные временные промежутки, необходимо пересчитывать с учетом изменения покупательной способности денег.

Во-вторых, инфляция влияет на анализ относительных показателей. В случае анализа относительных показателей на основе текущей отчетности, происходит искажение реальной «картины». Происходит заниженная оценка основных средств, производственных запасов (в случае применения метода LIFO). Одновременно, рост темпов инфляции приводит к увеличению процентной, которая отражается на изменении цены долгосрочных обязательств. В случае изменения темпов инфляции по годам, искажается величина полученной предприятием прибыли. В случае изменения темпов инфляции по годам, искажается величина полученной предприятием прибыли.

#### **Возможности аналитических исследований**

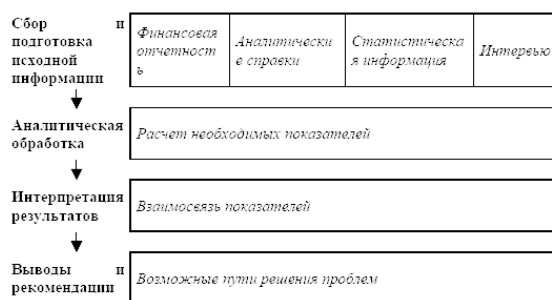
Анализ финансовой деятельности предприятия позволяет оценить:

- 1) финансовое положение компании;
- 2) имущество, находящееся в собственности предприятия;
- 3) степень предпринимательского риска;
- 4) эффективность использования заемных средств;
- 5) Обеспеченность финансовыми ресурсами для текущей и инвестиционной деятельности компании;
- 6) потребность в дополнительном финансировании;
- 7) возможности наращивания капитала;
- 8) эффективность деятельности компании.

Принципы проведения анализа.

1. Неотъемлемой составляющей оценки данных является их сравнение.
2. Отсутствие достоверности данных – основа неточных результатов.
3. «Не складывайте апельсины с яблоками». Опасайтесь совмещать несовместимые данные.
4. Всегда учитывайте взаимосвязи.
5. Делайте выводы. Принимайте решения.

Таблица 1.1. Этапы анализа



## 1.2. Экспресс-диагностика

### Общий анализ предприятия

Установление текущей ситуации на предприятии начинается со сбора и анализа исходных данных:

- 1) численность персонала и ФЗП по категориям работников;
- 2) структуру основных фондов предприятия;
- 3) загруженность и степень изношенности основных производственных фондов;
- 4) объем выпуска продукции на 1 основного работника и объем продаж на рубль ФЗП (общего и отдельно – высшего руководства);
- 5) плановые и фактические показатели реализации, себестоимости и объемов производства;
- б) структура реализации:
  - а) доля денежных поступлений в общем объеме реализации;
  - б) доля продаж по долгосрочным контрактам в реализации;
  - в) доля продаж на экспорт в общей реализации.

### Анализ финансовых показателей предприятия

Анализ документов финансовой отчетности:

- 1) анализ структуры отчета о финансовых результатах;
- 2) анализ активов;
- 3) анализ пассивов;
- 4) анализ движения денежных средств;
- 5) анализ финансовой устойчивости и ликвидности;
- б) анализ эффективности деятельности компании:
  - а) оборачиваемость текущих активов и пассивов;
  - б) длительность финансового цикла;
  - в) оборачиваемость активов;
  - г) рентабельность продаж;
  - д) рентабельность активов.

### Агрегированный баланс

В российском бухгалтерском учете основными являются такие его формы (Баланс и Отчет о финансовых результатах), которые делают неудобным проведение анализа. Поэтому их разумно перевести в более наглядный вид – агрегированный баланс и отчет о прибылях и убытках.

Таблица 1.2. Агрегированный баланс

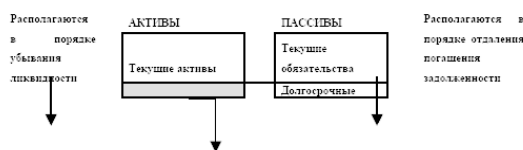
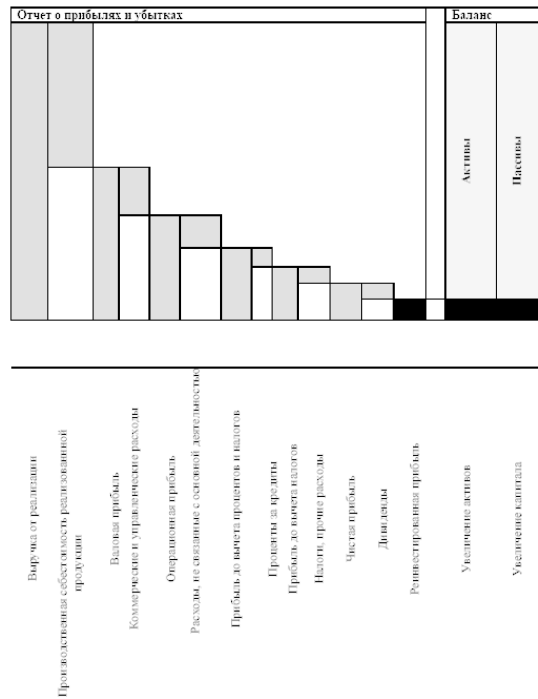




Таблица 1.3. Отчет о прибылях и убытках



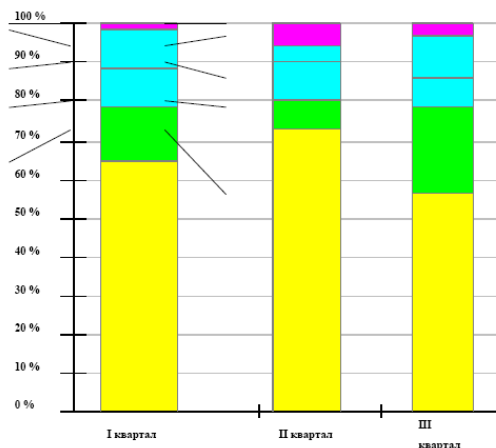
### Анализ отчета о прибылях и убытках

При анализе отчета о прибыли и убытках делается расчет долей по таким отдельным элементам, как:

- 1) себестоимость;
- 2) операционная прибыль;
- 3) выплата процентов и налогов;
- 4) чистая прибыль;
- 5) реинвестированная прибыль.

Расчет долей этих составляющих позволяет дать оценку степени влияния отдельных показателей на итоговое значение чистой и реинвестированной прибыли.

Таблица 1.4. Отчет о прибылях и убытках



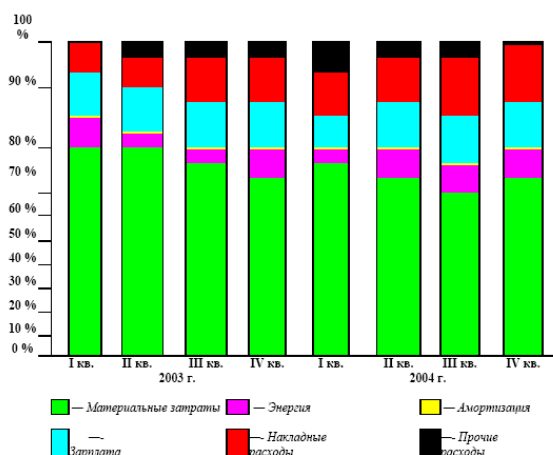
### Анализ затрат

Необходимо определить наиболее весомые и быстрорастущие статьи в себестоимости продукции, затем проанализировать возможность их сокращения без ущерба для производства, а также необходимость этого сокращения.

Для проведения более глубокого анализа разумно разделить затраты на постоянные и переменные. Это сделает возможным рассчитать минимальный объем продаж, т. е. объем продаж, который покрывает все расходы («точка безубыточности»). Помимо этого, появляется возможность оценить и скорректировать производственную программу для получения максимальной прибыли при заданных ограничениях (продажи, финансовые и производственные ресурсы и т. п.).

Более подробно это описано в главе «Управление издержками предприятия».

Таблица 1.5. Динамики структуры себестоимости



На основании вышеуказанных данных можно сделать вывод, что при управлении издержками разумно сосредоточивать внимание, прежде всего, на материальных затратах, так как снижение их даже на один процент может сэкономить значительные средства. Затем можно провести анализ возможностей сокращения по материалам, энергии и накладным расходам, являющимся наиболее весомыми статьями себестоимости.

### Анализ структуры активов

Необходимо определить соотношение и изменение статей.

1. Денежных средств.
2. Дебиторской задолженности:
  - 1) за товары и услуги;
  - 2) по авансам выданным;
  - 3) по прочим дебиторам.
3. Запасов:
  - 1) сырья и материалов;
  - 2) незавершенного производства;
  - 3) готовой продукции.
4. Внеоборотных (постоянных) активов:
  - 1) основных средств;
  - 2) нематериальных активов;
  - 3) прочих внеоборотных активов.

Таблица 1.6. Текущие активы

Текущие активы			
Внеоборотные (постоянные) активы	Запасы	Дебиторская задолженность	Денежные средства

### Анализ структуры пассивов

В структуре пассивов рассчитывают.

1. Краткосрочные обязательства:
  - 1) краткосрочные кредиты;
  - 2) кредиторскую задолженность.
2. Долгосрочные кредиты.
3. Собственный капитал:
  - 1) уставный капитал;
  - 2) добавочный капитал;
  - 3) реинвестированную прибыль.

Таблица 1.7. Текущие обязательства

Текущие обязательства			
Собственные средства	Долгосрочные кредиты	Кредиторская задолженность	Краткосрочные кредиты
		Заемные средства	

### Оценка баланса

Анализ структуры и изменения статей баланса показывает:

- 1) величину текущих и постоянных активов, изменение их соотношения, и источники их финансирования;
- 2) статьи, рост которых идет опережающими темпами, и последствия такого роста для структуры баланса;
- 3) долю активов в товарно-материальных запасах и дебиторской задолженности;
- 4) доля собственных средств и степень зависимости предприятия от заемных ресурсов;
- 5) распределение заемных средств по срочности их погашения;
- 6) доля задолженности перед бюджетом, банками, рабочим коллективом, и другими предприятиями.

## Денежные потоки

Наиболее важным условием нормального функционирования предприятия является его обеспеченность денежными средствами, оценка которой производится с помощью анализа денежных потоков.

Выделяют следующие виды денежных потоков:

1) операционный денежный поток (от основной деятельности) – движение денежных средств в процессе производства и реализации основной продукции;

2) денежный поток от инвестиционной деятельности – доходы и расходы от инвестирования средств и реализация внеоборотных средств;

3) денежный поток от финансовой деятельности – получение и выплата кредитов, выпуск акций и т. д.

Расчитать величину денежных потоков по каждому виду деятельности и проанализировать основные притоки и оттоки денежных средств можно по данным баланса и отчета о финансовых результатах на основе изменения отдельных статей этих документов.

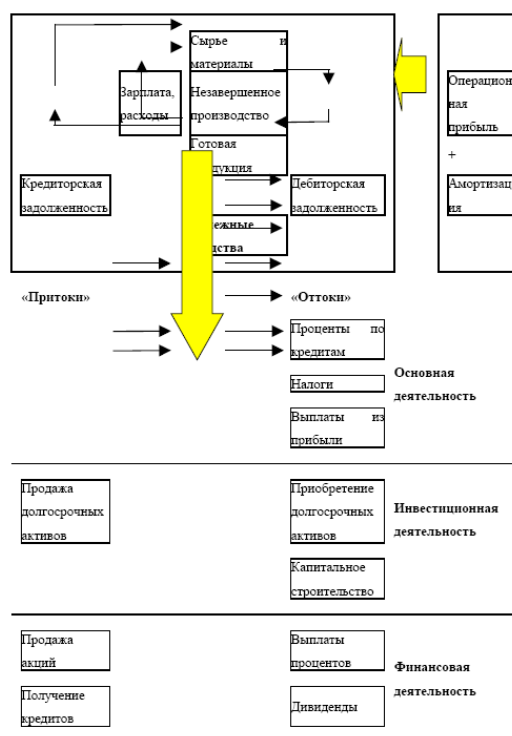


Схема 1.1. Формирования денежных потоков

Величина денежного потока от основной деятельности – один из наиболее значимых показателей. Для предприятия очень важно, чтобы поступивших средств хватило, по меньшей мере, для покрытия всех затрат на производство и реализацию продукции.

Анализ денежного потока дает возможность определить.

1. Каковы причины разницы между полученной прибылью и наличием денежных средств.
2. Источники и направления использования денежных средств.
3. Обеспеченность полученными средствами текущей деятельности.
4. Обеспеченность средствами для инвестиционных вложений.
5. Возможность компании расплатиться по текущим долгам.

Более глубоко и подробно данные вопросы и связанные с ними проблемы рассмотрены в главе «Управление денежными средствами».

## Анализ ликвидности

Под ликвидностью понимается возможность быстро и без существенных потерь реализовать свои активы в целях получения денежных средств для погашения обязательств. Предприятие считается ликвидным, если оно способно, используя текущие активы, выполнять свои краткосрочные обязательства. К текущим относятся активы, которые могут быть реализованы в течение ближайшего времени (в период до 1 года), и обязательства, которые могут быть погашены в этот же срок. Незавершенное строительство относится к текущим активам независимо от срока оборота. Таким образом, ликвидность определяется наличием как денежных средств, так и ликвидных активов, которые в относительно короткие сроки могут быть реализованы и превращены в денежные средства. В этой связи показатели ликвидности могут характеризовать ситуацию как удовлетворительную, в то время как в составе оборотных активов будет велика доля неликвидных активов и просроченной дебиторской задолженности, что не позволит трансформировать их в денежные средства для оплаты краткосрочных обязательств.

Для оценки ликвидности используются показатели ликвидности активов предприятий: коэффициент общей ликвидности, коэффициент

быстрой (срочной) и абсолютной ликвидности. Различия между этими коэффициентами обусловлены набором ликвидных средств, используемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств. Первый коэффициент представляет относительно больший интерес для держателей акций, второй – для банков, третий – для поставщиков.

Для оценки ликвидности используются коэффициенты.

Таблица 1.8. Оценка ликвидности

Коэффициент общей ликвидности	=	$\frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие обязательства}}$
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	=	$\frac{(\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Дебиторская задолженность})}{\text{Текущие обязательства}}$
Коэффициент абсолютной ликвидности	=	$\frac{(\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения})}{\text{Текущие обязательства}}$

Коэффициент общей ликвидности (коэффициент текущей ликвидности, коэффициент покрытия, коэффициент общего покрытия) характеризует платежеспособность предприятия на период средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств. Он показывает, сколько рублей текущих активов приходится на 1 рубль текущих обязательств, характеризует, в какой мере текущие активы покрывают текущие обязательства, и отражает возможности предприятия осуществлять платежи при условии своевременных расчетов с дебиторами, своевременной реализации готовой продукции и продажи при необходимости других материальных оборотных средств. У нормально работающего предприятия коэффициент общей ликвидности  $K > 2$ , растет собственный капитал, дебиторская задолженность примерно соответствует кредиторской, но убытков и просроченной задолженности, объемы запасов и затрат не превышают минимальных источников их формирования – собственных оборотных средств, долгосрочных кредитов и займов.

Чем больше коэффициент текущей ликвидности, тем выше платежеспособность. При соотношении меньше, чем 2:1, предприятию не в состоянии погасить в срок свои обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности наиболее часто используется для оценки платежеспособности, что связано, очевидно, с простотой расчета. Приемлемое значение показателя зависит от отраслевой принадлежности предприятий и особенностей производственной деятельности, а также от специфики элементов текущих активов и пассивов на отдельных пред-

приятиях. В этой связи коэффициент общей ликвидности следует считать более информативным в динамических сопоставлениях.

Коэффициент срочной ликвидности (коэффициент кризисной, или промежуточной, ликвидности) оценивает платежеспособность предприятий при условии временных расчетов с дебиторами на период средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности. Коэффициент характеризует, таким образом, ту часть краткосрочных обязательств, которая может быть оплачена как за счет наличных денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, так и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию. Допустимым считается, если  $K > 1$  (или в размере 0,8–1).

В условиях массовых неплатежей показатель может давать приемлемые ориентиры только с учетом корректировки дебиторской задолженности путем исключения «трудных» долгов. При переходе к уплате налога на добавленную стоимость по дате отгрузки продукции проблема масштаба и сроков погашения дебиторской задолженности обостряется.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может при необходимости погасить в ближайшее время, и отражает платежеспособность на дату составления баланса. Он является наиболее жестким показателем ликвидности. При его определении в отличие от коэффициента общей ликвидности исключаются запасы, а в отличие от коэффициента срочной ликвидности – также дебиторская задолженность. Исключение запасов обусловлено тем, что для их трансформации в деньги требуется время. К тому же цена их реализации, как правило, существенно ниже цены приобретения.

#### Анализ ликвидности баланса

Одна из наиболее важных задач при анализе финансовой деятельности предприятия – анализ ликвидности.

Ликвидность баланса показывает, в состоянии ли предприятие погасить свои обязательства текущими активами.

Коэффициент общей ликвидности – используется в качестве базового коэффициента. Остальные – используются при более детальном анализе, для отражения влияния отдельных статей текущих активов.

Низкое значение коэффициента ликвидности, скорее всего, указывает на ухудшение общей ситуации с обеспеченностью оборотными средствами, и говорит о необходимости сконцентрировать все внимание на управлении ими, и предпринять в ближайшем будущем определенные меры по улучшению сложившейся ситуации.

Таблица 1.9. Оценка ликвидности баланса компании

	01.01.2003 г.	01.01.2004 г.	01.01.2005 г.
Коэффициент общей ликвидности	1,29	1,06	1,14
Коэффициент быстрой ликвидности	0,86	0,62	0,25
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,01	0,01

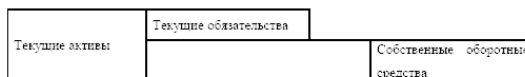
Динамика показателей ликвидности говорит о незначительном снижении общей ликвидности при резком падении коэффициента быстрой ликвидности. Это является свидетельством роста низколиквидных составляющих в структуре текущих активов.

Все это повышает степень риска деятельности предприятия с точки зрения невозможности погашения долгов и снижения реального уровня платежеспособности. Для более полного отражения существующего положения дел, необходимо провести анализ степени ликвидности дебиторской задолженности и запасов.

### Анализ ликвидности собственных оборотных средств

Еще одним показателем ликвидности является величина собственных оборотных средств – разность между текущими активами и текущими обязательствами.

Таблица 1.10. Текущие активы и обязательства



В главе «Управление оборотными средствами предприятия» описываются проблемы анализа, контроля и управления видами текущих активов и кредиторской задолженности.

### Оценка финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость определяет зависимость компании от заемного капитала, а также степень риска ее деятельности.

Таблица 1.11. Оценочные коэффициенты

Коэффициент финансирования	=	$\frac{\text{Собственные средства}}{\text{Заемные средства}}$
Коэффициент автономии	=	$\frac{\text{Собственные средства}}{\text{Всего активов}}$
Коэффициент маневренности собственных средств	=	$\frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Собственные средства}}$

За базовый можно применить коэффициент финансирования. Более детализированную оценку структуры капитала позволяют сделать коэффициенты автономии и маневренности.

### Оборачиваемость текущих активов и пассивов

Для оценки эффективности использования собственных оборотных средств можно применить коэффициенты оборачиваемости.

Таблица 1.12. Коэффициенты оборачиваемости

Оборачиваемость дебиторской задолженности	=	$\frac{\text{Реализация}}{\text{Дебиторская задолженность}}$
Оборачиваемость запасов	=	$\frac{\text{Себестоимость}}{\text{Запасы}}$
Оборачиваемость кредиторской задолженности	=	$\frac{\text{Себестоимость}}{\text{Кредиторская задолженность}}$
Период оборота дебиторской задолженности	=	$\frac{360}{\text{Оборачиваемость дебиторской задолженности}}$
Период оборота запасов (Срок реализации)	=	$\frac{360}{\text{Оборачиваемость запасов}}$
Период оборота кредиторской задолженности	=	$\frac{360}{\text{Оборачиваемость кредиторской задолженности}}$

Оборачиваемость дебиторской задолженности используется для оценки системы расчетов с дебиторами. Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях (или средний срок получения платежа) представляет собой средний промежуток времени, в течение которого предприятие, реализовав свою продукцию, ожидает поступления денег. Здесь необходимо учитывать условия реализации продукции. Например, если оплата отгруженной продукции по условиям контракта должна производиться в течение двух недель, то 20-дневный срок погаше-

ния задолженности, говорит о том, что клиент не оплачивает во время свои счета, и необходимо принять соответствующие меры в отношении финансовой дисциплины своих партнеров.

Коэффициент оборачиваемости запасов показывает, сколько раз за период потребляется и вновь возобновляется каждый предмет запасов. Сохранение избыточных запасов не выгодно предприятию. Это заставляет тратить лишние средства на их содержание и хранение. Высокое значение рассматриваемого коэффициента говорит о том, что у предприятия отсутствуют, например, лишние запасы инвентаря, и в целом дает положительную оценку компании.

Этот коэффициент хорошо применять в сравнении со средним по отрасли. Низкая оборачиваемость выявляет необходимость проверки и устранения испорченных или устаревших запасов на складах предприятия.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности характеризует изменение коммерческого, предоставляемого компании. Рост значения этого показателя говорит об ускорении погашения обязательств предприятия, снижение указывает на увеличение периода расчетов с поставщиками.

Рост кредиторской задолженности отражает увеличение источников покрытия оборотных средств. Величину кредиторской задолженности следует сопоставлять с величиной дебиторской задолженности, поскольку ее рост и превышение над кредиторской задолженностью означает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. Различают нормальную и просроченную кредиторскую задолженность. Особого внимания требует просроченная кредиторская задолженность. Она свидетельствует о финансовых трудностях компании, которые вынуждают их задерживать оплату сырья, материалов и т. д. Чрезмерно высокий уровень как дебиторской, так и кредиторской задолженности сопряжен с нарушением нормального товарно-денежного оборота<sup>4</sup>.

Рассмотренными коэффициентами пользуются также при анализе финансовой деятельности компании. Ниже будет проанализировано их использование для построения комплексной оценки деятельности компании.

### **Финансовый цикл**

Длительность финансового цикла рассчитывается на основе показателей оборачиваемости текущих активов и пассивов. Она определяется как разница суммы периода оборота дебиторской задолженности и запасов с периодом оборота кредиторской задолженности.

Таблица 1.13. Длительность финансового цикла

Период оборота запасов	Период оборота дебиторской задолженности		
Период оборота кредиторской задолженности			Финансовый цикл

Чем выше длительность финансового цикла, тем выше потребность в оборотных средствах.

Более подробно проблема финансового цикла рассмотрена в главе «Управление оборотными средствами предприятия».

### **Оборачиваемость активов**

Вложение капитала должно быть эффективным. Показателем эффективности использования капитала, понимается величина прибыли, приходящаяся на один рубль вложенного капитала.

<sup>4</sup> Сенчагов В. К., Архипов А. И. и др. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник Изд. 2-е М.: 2004.

Эффективность капитала – комплексное понятие, включающее в себя использование оборотных средств, основных фондов, нематериальных активов. Поэтому анализ эффективности капитала проводится по отдельным частям его, затем делается сводный анализ.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется, прежде всего, их оборачиваемостью. Под оборачиваемостью средств понимается продолжительность прохождения средствами отдельных стадий производства и обращения. Время, в течение которого оборотные средства находятся в обороте, т. е. последовательно переходят из одной стадии в другую, составляет период оборота оборотных средств. Оборачиваемость оборотных средств исчисляется продолжительностью одного оборота в днях (оборотная способность оборотных средств в днях) или количеством оборотов за отчетный период (коэффициент оборачиваемости). Продолжительность одного оборота в днях представляет собой отношение суммы среднего остатка оборотных средств к сумме однодневной выручки за анализируемый период.

Коэффициент оборачиваемости средств характеризует размер объема выручки от реализации в расчете на один рубль оборотных средств. Он определяется как отношение суммы выручки от реализации продукции к среднему остатку оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости средств – это фондоотдача оборотных средств. Рост его свидетельствует о более эффективном использовании оборотных средств. Коэффициент оборачиваемости одновременно показывает число оборотов оборотных средств за анализируемый период и может быть рассчитан делением количества дней анализируемого периода на продолжительность одного оборота в днях (оборотная способность в днях).

Показатель оборачиваемости активов (ресурсоотдача) показывает количество оборотов капитала, вложенных в активы предприятия, за определенный период. То есть измеряет оборачиваемость средств, и рассчитывается как отношение выручки от реализации к стоимости всех активов. Если значение данного показателя ниже среднего по отрасли, то делается вывод о недостаточной эффективности экономической деятельности предприятия при данном размере инвестиций в его активы. В таком случае необходимо заняться вопросом об увеличении реализации продукции, или освободиться от лишних активов. Рост данного показателя, напротив, указывает на благоприятную тенденцию повышения эффективности использования активов.

Эффективность использования активов, определяет также показатель периода оборота в днях. Значение этого показателя рассчитывается делением длительности выбранного периода на оборачиваемость активов за данный период.

### **Рентабельность продаж**

Доходность хозяйствующего субъекта характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютный показатель доходности – это сумма прибыли, или доходов. Относительный – уровень рентабельности.

Основным источником прибыли в условиях сбалансированной экономики является прибыль от реализации продукции и услуг. В этой связи представляет интерес рентабельность продаж (рентабельность, прибыльность продукции). Она характеризует эффективность текущих затрат и доходность реализуемой продукции. В основе относительных показателей прибыльности продаж (называемых также показателями эффективности управления) лежит сопоставление видов прибыли, отражающих различные стороны деятельности предприятий, с объемом реализации продукции (оборотом). К показателям прибыльности продукции относятся:

1) *рентабельность продаж по прибыли от реализации* (прибыль от реализации продукции на 1 рубль оборота, рентабельность реализованной продукции, прибыль от реализации на 1 рубль реализованной продукции);

2) *рентабельность продукции по чистой прибыли от реализации* (чистая прибыль предприятия от реализации на 1 рубль реализованной продукции). Значения показателя по чистой прибыли, остающейся в

распоряжении предприятий, являются решающими для продолжения и развития их основной деятельности.

Рентабельность производимой и реализуемой продукции определяется ее количеством, ценами и затратами на ее производство

Таблица 1.14. Рентабельность продукции

Рентабельность продаж	=	$\frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Выручка от реализации}}$
-----------------------	---	--------------------------------------------------------------------

Коэффициент рентабельности дает характеристику таких важных аспектов деятельности предприятия, как реализация основной продукции и оценка доли себестоимости в продажах.

### **Рентабельность активов**

Влияние на уровень рентабельности отдельных факторов может быть выявлено на основе факторного анализа.

*Рентабельность предприятий.* Показатели рентабельности, характеризующие использование производственных активов, рассчитывали на основе сопоставления прибыли с соответствующими авансированными средствами. В зависимости от целей анализа могут использоваться различные показатели рентабельности предприятий.

*Рентабельность активов.* Общая рентабельность капитала, рентабельность совокупных средств, совокупная рентабельность капитала.

Общая рентабельность инвестированного капитала. Она определяется как отношение балансовой прибыли к средней за период сумме капитала, резервов и долгосрочных пассивов. Рентабельность инвестиционного капитала отражает прибыль, получаемую вкладчики с вложенных в предприятие собственных и долгосрочных заемных средств.

*Общая рентабельность собственного капитала компании* – отношение балансовой и чистой прибыли к средней стоимости собственного капитала. Динамика этого показателя влияет на рыночную котировку акций. Отдача собственного капитала возрастает с увеличением доли заемных средств. Нормативом считается  $K > 0,2$ .

*Рентабельность по прибыли от реализации по отношению к производственным фондам* характеризует прибыльность основной деятельности предприятия по отношению к вложенным в нее средствам.

*Чистая рентабельность капитала* (чистая рентабельность предприятий, чистая рентабельность активов, экономическая рентабельность по чистой прибыли) определяется как отношение чистой прибыли к стоимости всего имущества предприятий. С помощью этого показателя характеризуется рентабельность всего используемого капитала – собственного и заемного исходя из величины прибыли, остающейся в распоряжении предприятий.

*Чистая рентабельность инвестированного капитала* характеризует прибыльность для собственников суммарных вложений собственного капитала и долгосрочных пассивов.

*Чистая рентабельность собственного капитала* (финансовая рентабельность по чистой прибыли) характеризует прибыльность собственных вложений собственников. Динамика этого показателя влияет на рыночную котировку акций. Отдача собственного капитала возрастает с увеличением доли заемных средств.

Общее финансовое состояние зависит, прежде всего, от общей рентабельности капитала. Вместе с тем для владельцев предприятий существенный интерес представляет рентабельность собственного капитала, а для инвесторов и кредиторов важность использования инвестиционного капитала<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Сенчагов В. К., Архипов А. И. и др. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник Изд. 2-е М.: 2004.

Рентабельность активов – это комплексный показатель, позволяющий оценивать результаты основной деятельности предприятия. Он выражает отдачу, которая приходится на рубль активов компании.

Таблица 1.15. Влияние различных факторов на рентабельность активов

Рентабельность активов	=	$\frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Средняя сумма активов}}$
Рентабельность активов	=	Рентабельность продаж × Оборачиваемость активов

Исследуя данное соотношение, для дальнейшего углубленного анализа можно определить степень влияния каждого из элементов.

### Использование полученных данных

Использование результатов диагностики (схема 1.2. взаимосвязей).

Помимо значения показателей и их динамики, очень важно учитывать взаимное влияние коэффициентов друг на друга.

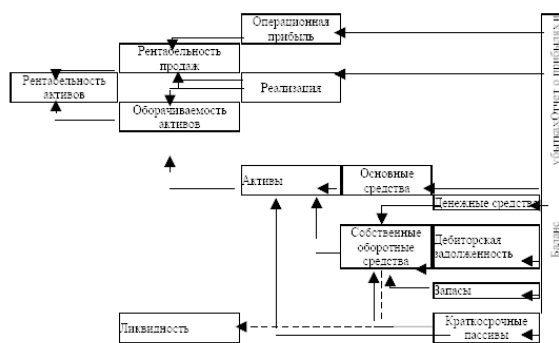


Схема 1.2. Использование результатов диагностики

Взаимосвязь показателей (рентабельность активов и рентабельность продаж).

Причиной низких значений рентабельности активов может быть снижение рентабельности продаж, уменьшение оборачиваемости активов.

Низкое значение показателя рентабельности продаж может быть следствием роста себестоимости продукции, низких цен за продукцию, высокого уровня затрат.

Устранение этих проблем возможно при проработке механизмов управления затратами. Для этого необходимо:

- 1) определить наиболее значимые статьи себестоимости и рассмотреть пути их снижения;
- 2) разделить затраты на постоянные и переменные и рассчитать точку безубыточности;
- 3) рассмотреть прибыльность отдельных видов продукции на основе вклада на покрытие, и проанализировать возможность и необходимость изменения номенклатуры выпускаемой продукции.

Падение объема продаж, приводящее к росту себестоимости единицы продукции, в виду увеличения постоянных расходов, является еще одной причиной снижения рентабельности продаж.

Более подробно эти вопросы рассматриваются в главах «Управление издержками предприятия».

Взаимосвязь показателей (оборотные средства и ликвидность).

Управляя оборотными средствами предприятия необходимо иметь в виду ограничения по ликвидности.

Финансовый менеджер встает перед выбором между сокращением оборотных средств, что положительно сказывается на рентабельности активов, и снижением общей ликвидности, которая порождает риск неуплаты долговых обязательств.

Поэтому очень важно применять следующие методики управления текущими активами и пассивами:

- 1) контроль за оборачиваемостью собственных оборотных средств;
- 2) улучшение кредитной политики;
- 3) управление инкассацией дебиторской задолженности и погашением кредиторской задолженности.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.