

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Финансовые технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой, д.э.н., проф.  
\_\_\_\_\_ И.А. Баев  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Анализ и пути улучшения финансового состояния ПАО «ЧКПЗ»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА  
ЮУрГУ – 38.03.01.2019.(09-871-1662).ВКР

Руководитель работы, д.э.н.  
\_\_\_\_\_ А. Г. Бутрин  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

Автор  
студент группы ЭУ-518  
\_\_\_\_\_ В.В. Макашина  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

Нормоконтролёр, ст. преподаватель  
\_\_\_\_\_ Е.Ю. Куркина  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

## АННОТАЦИЯ

Макашина В.В. Анализ и пути улучшения финансового состояния ПАО «ЧКПЗ». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-518, 70 с., 21 ил., 3 табл., библиограф. список – 20 наим.

В данной работе рассматривается методика проведения финансового анализа предприятия, и с помощью ее исследуется состояние ПАО «ЧКПЗ», с целью выработки рекомендаций по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия.

На основе бухгалтерской отчетности проводятся финансовый анализ и анализ результатов ведения хозяйственной деятельности, задачей которых является оценка текущего положения предприятия, а также причин их возникновения.

Анализ ассортимента выпускаемой продукции, проводимый на основе плана сбыта товарной продукции, рассматривает все виды выпускаемых изделий с точки зрения их безубыточности и прибыльности.

В нем рассматривается ценовая стратегия предприятия и обосновывается необходимость ее изменения. Наряду с этим проводится анализ спроса по основным видам продукции и выносятся ряд рекомендаций по изменению уровня цен и объемов продаж.

Состояние текущих активов рассматривается в анализе оборотного капитала и, в частности, в анализе дебиторской задолженности, где проводится разбиение дебиторской задолженности по срокам возникновения и определение величины безнадежных долгов.

В заключении приводится обобщающая картина состояния предприятия и перечень рекомендаций по ее улучшению.

## ABSTRACT

Makashina V. V. Analysis and ways of improvement the financial condition of JSC "CHKPZ". – - Chelyabinsk: SUSU, EIU-518, 70 p., 21 Il., 3 table., bibliographer. list – 20 Naim.

IN this paper we consider the method of financial analysis of the enterprise, and with its help we study the state of PJSC "CHKPZ", in order to develop recommendations for improving the financial results of the enterprise.

On the basis of financial statements financial analysis and analysis of the results of economic activity, the task of which is to assess the current situation of the enterprise, as well as the causes of their occurrence.

Analysis of the range of products, conducted on the basis of the sales plan of commercial products, considers all types of products in terms of their break-even and profitability. It discusses the pricing strategy of the enterprise and the need to change it.

Along with this, the analysis of demand for the main types of products is carried out and a number of recommendations are made to change the level of prices and sales volumes.

The state of current assets is considered in the analysis of working capital and, in particular, in the analysis of receivables, where the breakdown of receivables by the timing of occurrence and determination of the value of bad debts.

In conclusion, a summary picture of the state of the enterprise and a list of recommendations for its improvement.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	8
1 ЦЕЛИ И СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА	
1.1 Финансовый анализ и его роль в системе финансовых отношений	11
1.2 Методика анализа финансового состояния предприятия .....	16
1.3 Методика анализа результативности финансово-хозяйственной деятельности .....	24
2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПАО «ЧКПЗ»	
2.1 Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности .....	29
2.2 Анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности ПАО «ЧКПЗ» .....	37
2.3 Анализ эффективности использования оборотного капитала и совершенствование управления оборотным капиталом ПАО «ЧКПЗ»	42
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	68
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	69

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы заключается в том, что на сегодняшний день реальные условия функционирования предприятия обуславливают необходимость проведения объективного и всестороннего финансового анализа хозяйственной деятельности предприятия, что позволит определять особенности его деятельности, недостатки в работе, причины их возникновения. На основе полученных результатов разработать конкретные мероприятия по оптимизации деятельности предприятия в целом и отдельных структурных подразделений.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия осуществляется с целью выявления основных факторов, которые оказывают влияние на благосостояние предприятия, на его финансовое «здоровье». А также для прогнозирования тенденций изменения роста и разработки стратегий развития бизнеса.

К числу наиболее характерных для современных предприятий проблем, препятствующих их эффективному функционированию можно отнести неэффективность системы управления промышленным предприятием, обусловленную:

1. отсутствием стратегии в деятельности предприятия и ориентацией на краткосрочные результаты в ущерб среднесрочным и долгосрочным;
2. недостаточным знанием конъюнктуры рынка;
3. низким уровнем квалификации менеджеров и персонала;
4. неэффективностью финансового менеджмента и управления издержками производства.

Необходимо изменение принципов действия отечественных промышленных предприятий в сложившихся условиях, направленное на их реструктуризацию, способствующую улучшению управления, повышению эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда, по снижению издержек производства, для улучшения финансово - экономических результатов деятельности.

Стратегическими задачами при разработке финансовой политики предприятия должны быть:

1. максимизация прибыли предприятия;
2. оптимизация структуры капитала предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости;
3. достижение прозрачности финансово - экономического состояния хозяйствующего предприятия для собственников (участников, учредителей), инвесторов и кредиторов;
4. обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
5. создание эффективного механизма управления ресурсами предприятия;
6. использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств.

Стратегия развития промышленного предприятия должна вырабатываться на основе прогнозов состояния рынков выпускаемой продукции, оценки потенциальных рисков, анализа финансово - хозяйственного состояния и эффективности управления предприятием, а также анализа сильных и слабых его сторон.

Целью данного дипломного проекта является выработка предложений по улучшению финансовых результатов деятельности ПАО «ЧКПЗ». Вследствие этого, перед нами встает ряд задач, которые необходимо решить для достижения поставленной цели. Это изучение методики финансового анализа, его целей и задач для принятия правильных управленческих решений. А также проведение финансового анализа.

Анализ проводится в виде экспресс-диагностики предприятия, задачей которой заключаются в: получении небольшого числа наиболее информативных показателей, дающих наиболее точную и объективную картину финансового состояния предприятия; выделении болевых точек деятельности предприятия и предложении возможных вариантов выхода из критических ситуаций.

1. Анализ текущих активов, собственных оборотных средств и более детальное рассмотрение дебиторской задолженности.

2. Проведение анализа ассортимента выпускаемой товарной продукции, целью которого является определение наиболее выгодной для предприятия продукции и рассмотрение возможностей увеличения объемов продаж.

3. Рассмотрение существующей на предприятии стратегии ценообразования и поиск оптимальных, то есть экономически обоснованных цен.

В данном дипломном проекте анализа финансового состояния предприятия ПАО «ЧКПЗ» и предложения по его улучшению проводится по бухгалтерской и финансовой отчетности, в частности баланс (форма 1) и отчет о прибылях и убытках (форма 2) в динамике четырех лет с 2014 года по 2017 год.

Методологической основой для проведения анализа финансового состояния предприятия и составление аналитических выводов послужили труды известных авторов-финансистов, таких как Бланк И.А., Балабанов И.Т., Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. и других.

Итогом всей работы является разработка программы по улучшению финансового состояния предприятия, включающая в себя свод рекомендаций по оздоровлению его экономики, определение путей повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

# 1 ЦЕЛИ И СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

## 1.1 Финансовый анализ и его роль в системе финансовых отношений

На современном этапе развития экономики России управление финансами входит в число приоритетных задач любой социально-экономической системы (государство в целом, регион, отрасль, предприятие). Не случайно, когда рыночная экономика достигла существенных успехов во многих странах мира, наука об управлении финансами развивалась исключительно быстрыми темпами. Многие лауреаты Нобелевской премии последних лет (М. Миллер, У. Шарп, Дж.Тобин, Р. Мертон и другие) работали в области теории финансов.

Учитывая национальные особенности реструктуризации экономики России и исходя из сущностных характеристик рыночной экономики, можно представить сферу действия экономического анализа. Экономический анализ - это система специальных знаний, связанных с исследованием экономических процессов, складывающихся под воздействием объективных экономических законов и факторов субъективного порядка. (Рисунок 1)

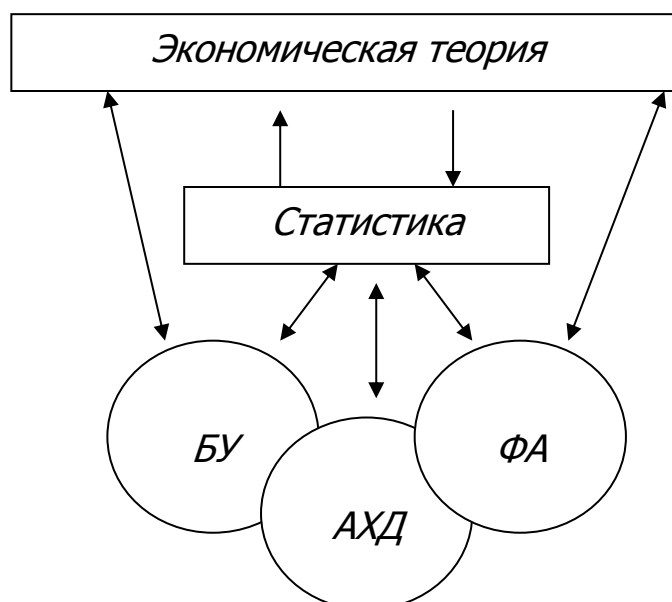


Рисунок 1 - Место финансового анализа в системе экономического анализа

Стержневым элементом представленной схемы является экономическая теория как наука, связанная с изучением действия законов экономического и общественного развития. Ее главная целевая установка состоит в поиске путей



наиболее эффективного использования ресурсов, обеспечивающих достижение максимального удовлетворения потребностей человека и общества. В данной схеме (рисунок 1) учетно-аналитическая функция представлена в виде трех дисциплин: бухгалтерский учет, анализ финансов и хозяйственной деятельности. Такое представление оправдано и в историческом, и в методологическом, и в информационном аспектах.

В России расцвет науки об анализе баланса (финансового анализа в будущем) приходится на первую половину XX века. Рощаховский А.К. (1910 г.) по праву считается первым русским бухгалтером, по-настоящему оценившим роль экономического анализа и его взаимосвязь с бухгалтерским учетом. В 20-е годы теория балансоведения, в частности методика анализа баланса, была окончательно сформулирована в трудах А.П. Рудановского, Н.А. Блатова, и других. В конце XIX в. – начале XX века активно развивалась наука о коммерческих вычислениях. Анализ баланса и коммерческие вычисления и составили, таким образом, суть финансового анализа.

По мере выстраивания планового социалистического хозяйства в России финансовый анализ сравнительно быстро был трансформирован в анализ финансово-хозяйственной деятельности. Данный процесс приходится на 30-е годы, когда общее методологическое и методическое руководство бухгалтерским учетом, контролем и анализом хозяйственной деятельности было возложено на Народный комиссариат финансов. Анализ все более и более отдалялся от бухгалтерского учета. Его финансовая природа изменялась. По сути, анализ превращался в технико-экономический, который сводился к реализации схемы «план-факт», и в конечном итоге был заменен контролем.

Причиной становления в 60-е годы XX века финансового менеджмента, который довольно быстро оформился как самостоятельное научное и практическое направление на стыке трех наук: современная теория финансов, бухгалтерский учет и общая теория управления.

Ведущая в рамках перестройки экономики на рыночные рельсы трансформация бухгалтерского учета вновь вернула к жизни такой важнейший

элемент аналитической работы, как финансовый анализ. В его основе лежат анализ и управление финансовыми ресурсами субъекта хозяйствования как основным и приоритетным видом ресурсов. Основными исполнителями такого анализа стали бухгалтеры и финансовые менеджеры.

При переходе от централизованной системы функционирования экономики к рыночной, коренным образом изменились методы финансового анализа, состав анализируемых показателей.

Главной целью проведения всестороннего финансового анализа является обеспечение устойчивой работы предприятия в конкретных экономических условиях. Финансовое состояние предприятия отражает его конкурентоспособность (платежеспособность, кредитоспособность) в производственной сфере и, следовательно, эффективность использования вложенного собственного капитала.

Финансовый результат деятельности предприятия зависит от:

1. рентабельности производства;
2. организации производства и сбыта;
3. обеспеченности собственными оборотными средствами.

Общеизвестно, что управление представляет синтез науки и искусства, иными словами, фактор субъективности играет весьма существенную роль при принятии управленческих решений, в том числе и финансового характера.

Именно поэтому, считает Ковалев В.В. в своей книге «Практикум по финансовому менеджменту», финансовый менеджмент имеет очевидную практическую направленность и служит своеобразным мостиком между теоретическими построениями в отношениях рынка капитала, систем, процессов и общих принципов управления и их практической реализацией.

Эта сторона финансового менеджмента задается его тесной связью с бухгалтерским учетом как с позиции информационного обеспечения деятельности финансового менеджера, так и с позиции совпадения объекта деятельности представителей этих двух направлений, каковыми являются

финансовые потоки и операции с ними, приводящие к изменению в активах и обязательствах предприятия.

Итак, финансовый менеджмент, или система управления финансами предприятия – это система взаимоотношений, возникающих на предприятии по поводу привлечения и использования финансовых ресурсов.

Данная система многоаспектна, она распространяется как на взаимоотношения внутри предприятия, так и на взаимоотношения данного предприятия с другими контрагентами (субъекты хозяйствования, государственные органы, общество и другие).

Основной целью финансового анализа предприятия является повышение эффективности его работы на основе системного изучения всех видов деятельности и обобщения их результатов.

Цели анализа достигаются в результате решения определенного набора аналитических задач. Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения этого анализа.

Задачами анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются:

1. идентификация реального состояния анализируемого объекта;
2. исследование состава и свойств объекта, его сравнение с аналогами или базовыми характеристиками, нормативными величинами;
3. выявление изменений в состоянии объекта в пространственно-временном разрезе;
4. установление основных факторов, вызвавших изменения в состоянии объекта, и учет их влияния;
5. прогноз основных тенденций.

Правильный выбор цели и постановка задач анализа финансового состояния предприятия имеют большое значение. На основе поставленных целей и с учетом имеющихся возможностей определяется истинное состояние предприятия и вырабатываются способы достижения оптимальных решений, подбираются

методы управления, производятся различные изменения в организационной, технологической, коммерческой и других видах деятельности предприятия.

Предметом анализа финансового анализа предприятия является анализ производственных и экономических результатов, финансового состояния, состояния и использования основных фондов, затрат на производство и реализацию продукции, оценка эффективности.

Объектом анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является работа предприятия в целом и его структурных подразделений, а субъектами могут выступать органы государственной власти, научно-исследовательские институты, фонды, центры, общественные организации, средства массовой информации, аналитические службы предприятия.

В связи с этим принято выделять два вида финансового анализа: внутренний и внешний.

Внутренний анализ проводится работниками предприятия. Информационная база такого анализа гораздо шире и включает любую информацию, циркулирующую внутри предприятия и полезную для принятия управленческих решений.

Внешний финансовый анализ проводится аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия и потому не имеющими доступа к внутренней информационной базе предприятия.

Внешний анализ менее детализирован и более формализован.

Итак, финансовый анализ представляет собой способ накопления, трансформации и использования информации финансового характера, имеющий целью:

- оценить текущее и перспективное финансовое состояние предприятия;
- оценить возможные и целесообразные темпы развития предприятия с позиции финансового их обеспечения;
- выявить доступные источники средств и оценить возможность и целесообразность их мобилизации.

## 1.2 Методика анализа финансового состояния предприятия

Для решения конкретных задач финансового менеджмента применяется ряд специальных систем и методов анализа, позволяющих получить количественную оценку результатов финансовой деятельности в разрезе отдельных аспектов, как в статике, так и в динамике.

В зависимости от используемых методов различают следующие основные системы финансового анализа (таблица 1), проводимого на предприятии:

Таблица 1 - Системы финансового анализа

Горизонтальный финансовый анализ	Вертикальный финансовый анализ	Сравнительный финансовый анализ	Экспресс-диагностика	Интегральный финансовый анализ
Сравнение финансовых показателей отчетного периода с показателями предшествующего периода	Структурный анализ активов	Сравнение со среднеотраслевыми финансовыми показателями	Анализ финансовой устойчивости	Дюпоновская система интегрального анализа
Сравнение финансовых показателей отчетного периода с показателями аналогичного периода прошлого года.	Структурный анализ капитала	Сравнение с финансовыми показателями конкурентов	Анализ платежеспособности	Объектно-ориентированный интегральный финансовый анализ
Сравнение финансовых показателей за ряд предшествующих периодов	Структурный анализ денежных потоков	Сравнение финансовых показателей внутренних структурных единиц предприятия	Анализ оборачиваемости активов	Портфельный анализ
		Сравнение отчетных и плановых финансовых показателей	Анализ оборачиваемости капитала	
			Анализ рентабельности	

1. Горизонтальный (или трендовый) анализ базируется на изучении динамики отдельных финансовых показателей во времени. В процессе использования этой системы финансового анализа рассчитываются темпы роста (прироста) отдельных показателей финансовой отчетности за ряд периодов и определяются общие тенденции их изменения (или тренда).

2. Вертикальный (или структурный) базируется на структурном разложении отдельных показателей финансовой отчетности предприятия. Каждый структурный элемент является самостоятельным предметом детального исследования и характеризуется определенными параметрами. В процессе этого анализа рассчитывается удельный вес отдельных структурных составляющих агрегированных финансовых показателей. Результаты вертикального анализа представляются графически в виде диаграмм.

3. Сравнительный анализ базируется на сопоставлении значений отдельных групп аналогичных показателей между собой. В процессе использования этой системы анализа рассчитываются размеры абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей.

4. Анализ финансовых коэффициентов (R-анализ), или экспресс-анализ, базируется на расчете соотношения различных абсолютных показателей финансовой деятельности предприятия между собой. В процессе использования этой системы анализа определяются различные относительные показатели, характеризующие отдельные результаты финансовой деятельности и уровень финансового состояния предприятия.

5. Интегральный финансовый анализ позволяет получить наиболее углубленную (многофакторную) оценку условий формирования отдельных агрегированных финансовых показателей.

Использование данных систем финансового анализа дает возможность оценить и понять, улучшается или ухудшается финансовое положение предприятия. Источником информации для анализа финансового состояния являются бухгалтерский баланс и приложения к нему, статистическая и оперативная отчетность.

По сфере доступности информацию можно разделить на открытую и закрытую (секретную). Информация, содержащаяся в бухгалтерской и статистической отчетности, выходит за пределы хозяйствующего субъекта и является открытой. Каждый хозяйствующий субъект разрабатывает свои плановые показатели, нормы, нормативы, тарифы, лимиты, систему их оценки и

регулирования финансовой деятельности. Эта информация составляет его коммерческую тайну, а иногда и «ноу-хау», например, показатели рентабельности реализованной готовой продукции и рентабельности активов (капитала) согласно федеральному закону от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» в редакции от 28.11.2018 года с последними изменениями и дополнениями.

На показатели деятельности предприятий оказывают воздействие как экономические, так и организационные факторы. Кроме того, предприятия как самостоятельные экономические субъекты хозяйственной деятельности, обладают правом распределять результаты деятельности, т.е. прибыль, имеют экономическую свободу в выборе партнеров и делают этот выбор исходя только из целей экономической целесообразности и собственной выгоды.

Необходимым элементом их хозяйствования в современных условиях является самостоятельность в организации снабжения производства сырьем и материалами, найме персонала и распоряжении произведенной продукцией, а также в решении вопросов, касающихся финансирования капитальных вложений, обеспечения предприятия оборотными средствами, и иных задач исходя из собственного видения перспектив осуществления производственной деятельности.

В условиях инфляции анализ отчетности с помощью финансовых коэффициентов в определенной степени дает искаженные оценки. Искажение происходит по трем основным причинам: начисление износа основных средств исходя из заниженной первоначальной стоимости; списания потребленного сырья по средним ценам или по ценам первых партий; начисление процентов по полученным кредитам и способ отражения в отчетности суммы возвращаемого кредита.

Первые две причины достаточно очевидны. Смысл их заключается в том, что в условиях инфляции использование исторических (заниженных относительно текущей рыночной ситуации) оценок при исчислении амортизационных отчислений и производственных затрат приводит к образованию инфляционной сверхприбыли. В результате часть оборотных средств экономически

необоснованно изымается в виде налога, а экономический потенциал предприятия снижается, даже если происходит увеличение валюты баланса. Что касается аналитических выводов, то они могут быть не вполне обоснованными, поскольку один из основных показателей (прибыль), используемых в аналитических расчетах, искажен. Третья причина проистекает из действующих нормативных документов, согласно которым полученные ссуды можно показывать в балансе с непогашенными процентами, увеличив одновременно какие-либо активные счета. В условиях, когда учетные ставки банков превышают 100%, величина начисляемых процентов может значительно превышать размер полученной ссуды. В этом случае существенно меняются различные показатели (прибыль, валюта баланса), а, следовательно, и построенные на их основе аналитические коэффициенты.

Далее более подробно остановимся на характеристике показателей анализа финансового состояния предприятия, которые можно объединить в пять групп.

Оценка финансовой устойчивости. Показатели финансовой устойчивости предприятия характеризуют структуру используемого предприятием капитала с позиции его платежеспособности и финансовой стабильности развития.

Они позволяют оценить степень защищенности инвесторов и кредиторов, так как отражают способность предприятия погасить долгосрочные обязательства. Данную группу показателей еще называют коэффициентами управления источниками средств.

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия – стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств дает наиболее важную оценку финансовой устойчивости предприятия и указывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на один рубль вложенных в активы собственных средств.



Большое значение имеет коэффициент автономии, который показывает в какой степени используемые предприятием активы сформированы за счет собственного капитала.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая доля собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей более или менее свободно маневрировать этими средствами. Кроме коэффициента маневренности для оценки финансового состояния предприятия, пользуются коэффициентом мобильности всех средств и оборотных средств предприятия. Первый из них характеризует долю средств для погашения долгов, другой показывает долю абсолютно готовых к платежу средств в их общей сумме, направляемых на погашение долгов.

Одним из основных показателей устойчивого финансового состояния предприятия является обеспеченность запасов и затрат собственными источниками их формирования.

Уровень мобильности запасов товароматериальных ценностей характеризует коэффициент накопления запасов и при оптимальном варианте он должен быть менее единицы.

Характеристику структуры средств предприятия дает коэффициент имущества производственного назначения.

Оценка платежеспособности и ликвидности предприятия. Достаточно высокий уровень платежеспособности предприятия является обязательным условием возможности привлечения дополнительных заемных средств и получения кредитов. Показатели платежеспособности позволяют судить о возможности предприятия функционировать в дальнейшем, например, показатель чистого оборотного капитала позволяет судить, насколько предприятие способно погасить свои краткосрочные обязательства и продолжить операционную деятельность.

Рыночные условия хозяйствования обязывают предприятие в любой период времени иметь возможность срочно погасить внешние обязательства (то есть быть платежеспособным) или краткосрочные обязательства (то есть быть ликвидным).

Величина собственных оборотных средств (СОС) характеризует ту часть собственного капитала, которая является источником покрытия текущих активов, то есть активов, имеющих оборачиваемость менее одного года. Источник формирования запасов (ИФЗ) отличается от предыдущего показателя на величину краткосрочных ссуд и займов, а также кредиторской задолженности по товарным операциям, являющихся, как правило, источниками покрытия запасов.

В рамках углубленного анализа в дополнение к абсолютным показателям целесообразно рассчитать ряд аналитических показателей – коэффициентов ликвидности. Заемщики денежных средств на краткосрочный период, поставщики и другие кредиторы акцентируют внимание при анализе бухгалтерской отчетности на уровне ликвидности активов предприятия. Дело в том, что различные виды имущества предприятия обладают разными способностями конвертации из материально-вещественной в денежную форму.

Именно денежная, а не бартерная форма товарообмена удовлетворяет разнообразным требованиям участников рынка, поэтому актуальным является вопрос об оценке ликвидности предприятия.

Для анализа в балансовом отчете активы предприятия группируют и ранжируют по степени их ликвидности: от наиболее легко реализуемых (денежные средства, ценные бумаги, запасы и т.д.) до наиболее труднореализуемых активов (здания, сооружения, машины и оборудование, нематериальные активы). В качестве базы сравнения текущих активов предприятия принимаются его срочные внешние обязательства (текущие пассивы).

Коэффициент текущей ликвидности дает общую оценку ликвидности предприятия, показывая, в какой мере текущие кредиторские обязательства обеспечиваются материальными оборотными средствами. Его экономическая интерпретация очевидна: сколько рублей финансовых ресурсов приходится на один рубль текущих обязательств. Следующие два коэффициента ликвидности носят вспомогательный характер и рассчитываются по более узкому кругу товарно-материальных ценностей: коэффициент срочной ликвидности –

исключена наименее ликвидная часть текущих активов – товарные запасы и прочие запасы; коэффициент абсолютной ликвидности – дополнительно исключена дебиторская задолженность.

Доля собственных оборотных средств на покрытие запасов характеризует ту часть стоимости запасов, которая покрывается собственными оборотными средствами.

Коэффициент задолженности, отражающий размер долга в структуре капитала предприятия, является мерой финансового риска, и его снижение оценивается, как хороший результат.

Для изучения и разработки возможных путей развития предприятия в условиях рыночной экономики необходимо финансовое прогнозирование. Основные его задачи – установить объем финансовых ресурсов в предстоящем периоде, источники их формирования и пути наиболее эффективного использования.

Прогнозирование позволяет рассмотреть складывающиеся тенденции в проведении финансовой политики с учетом воздействия на нее внутренних и внешних условий и на основе анализа определить перспективы финансовой стратегии, обеспечивающей предприятию стабильное финансовое и рыночное положение. Разработка прогноза дает возможность ответить на жизненно важный вопрос: что ожидает предприятие в обозримом будущем – укрепление или утрата платежеспособности (банкротство).

В современной экономической науке в последнее время появились многочисленные разработки в сфере анализа и прогноза деятельности предприятий. Так, особый интерес вызывают методы расчета степени отдаленности от банкротства фирм (компаний) и степени их надежности. Необходимость таких расчетов обусловлена тем, что в условиях свободного предпринимательства постоянно возникают вопросы, связанные с прогнозом финансовой устойчивости на длительную перспективу и оценкой вероятности банкротства предприятия в реальных экономических условиях.

На практике наиболее распространена пятифакторная модель Э. Альтмана, которая представляет собой функцию от группы показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период. (Формула 1)

$$Z = 1,2 \cdot K_1 + 1,4 \cdot K_2 + 3,3 \cdot K_3 + 0,6 \cdot K_4 + 0,999 \cdot K_5 \quad (1)$$

где Z-счет - интегральный показатель угрозы банкротства, включающий:

$$K_1 = \frac{\text{Текущие активы – краткосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}}$$

$$K_2 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднестатистическая сумма инвестированного и привлеченного капитала}}$$

$$K_3 = \frac{\text{Балансовая прибыль (до выплаты налогов)}}{\text{Среднестатистическая сумма инвестированного и привлеченного капитала}}$$

$$K_4 = \frac{\text{Рыночная стоимость акционерного капитала}}{\text{Привлеченный капитал (долго – и краткосрочный)}}$$

$$K_5 = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднестатистическая сумма инвестированного и привлеченного капитала}}$$

В рассматриваемой модели первый фактор ( $K_1$ ) представляет собой долю покрытия активов собственным оборотным капиталом и характеризует платежеспособность предприятия; второй ( $K_2$ ) и четвертый ( $K_4$ ) – отражают структуру капитала; третий ( $K_3$ ) – рентабельность активов, исчисленной исходя из балансовой прибыли; пятый ( $K_5$ ) – оборот капитала.

Критическое значение индекса Z-счета рассчитывалось Э. Альтманом по данным бухгалтерской отчетности многочисленных обанкротившихся

предприятий и составило 2,7. В зависимости от фактического значения Z-счета - степень вероятности банкротства предприятия можно разделить на несколько групп:

$Z < 1,80$  – очень высокая степень вероятности банкротства;

$Z = 1,81 - 2,70$  – высокая степень вероятности банкротства;

$Z = 2,71 - 2,90$  – возможно банкротство;

$Z > 2,90$  – устойчивое финансовое положение предприятия.

На следующем этапе пятифакторная модель Альтмана применяется для прогнозирования степени отдаленности от банкротства предприятия по данным бухгалтерской отчетности. Если полученное в результате расчетов значение Z-счета составляет менее 1,80, то это свидетельствует о наличии негативных участков размещения капитала предприятия или о том, что критический объем реализации произведенной продукции не преодолен.

На практике предпринимаются многочисленные попытки использовать коэффициент банкротства Альтмана для оценки платежеспособности и диагностики банкротства предприятия. Однако различия в выборе факторов, оказывающих влияние на финансовое положение предприятия в нашей стране (степень развития фондового рынка, главным образом вторичного рынка ценных бумаг, налоговое законодательство, нормативное обеспечение бухгалтерского учета, достоверность экономических показателей деятельности предприятия, используемых в модели) могут исказить объективность оценки.

### 1.3 Анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности

Приступая к анализу финансовых результатов, следует различать прибыль (убыток) отчетного периода, прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности и чистую прибыль предприятия. Прибыль (убыток) отчетного периода представляет собой алгебраическую сумму полученных результатов от финансово-хозяйственной деятельности. Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности представляет собой сумму прибыли (убыток) от реализации товаров, продукции, работ и услуг, процентов к получению, доходов

от участия в других организациях, прочих операционных доходов и расходов. Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, определяется как разница между облагаемой налогом прибылью и величиной налогов с учетом льгот. Она выступает важнейшим источником доходов предприятия.

Информация, содержащаяся в отчетной форме №2, позволяет проанализировать финансовые результаты, полученные от всех видов деятельности предприятия, установить структуру прибыли.

Основным источником формирования прибыли является выручка от реализации продукции. Снижение доходов и рост расходов по внереализационным операциям (а также большое превышение расходов над доходами) сказываются на результатах деятельности предприятия отрицательно. Снижение доли прибыли и рост, соответственно, затрат в структуре выручки также свидетельствует об ухудшении дел на предприятии.

Оценка деловой активности. Текущие активы представляют собой «перманентный капитал», постоянно пребывающий в состоянии метаморфоз в рамках общего операционного цикла: материальные запасы используются в производстве готовой продукции, которая затем отгружается потребителю (клиентам), наконец, за отгруженную продукцию на счет в банке или в кассу поступают денежные средства, которые вновь вовлекаются в хозяйственный оборот.

Показатели оборачиваемости, таким образом, дополняют измерители их ликвидности. Деловые партнеры предприятия (поставщики и кредиторы) постоянно следят за движением его рабочего (перманентного) капитала.

В мировой практике финансового анализа показатель оборачиваемости активов называется “sales to total assets”, “return on assets”, что на русский язык можно перевести как «отношение выручки реализации к активам» или «доходы на активы».

Рост этого показателя, или ускорение оборачиваемости средств предприятия, является положительной тенденцией, так как чем выше число оборотов, тем меньше средств необходимо иметь для оперативной текущей деятельности.

Однако высокий уровень оборачиваемости активов может свидетельствовать и о том, что предприятие работает на полную мощность, на пределе своих возможностей.

Коэффициенты использования активов раскрывают направления использования предприятием своих активов для получения доходов и прибыли.

Оборачиваемость средств на счете дебиторов показывает, сколько раз за год взыскиваются долги по дебиторской задолженности. Анализ показателей товароматериальных ценностей очень важен и полезен при их накоплении, так как они связывают денежные средства, а также рост товарно-материальных запасов может привести к увеличению складских расходов.

Оценка рентабельности. Практически все участники делового партнерства хотели бы иметь ясное представление о том, насколько эффективно работает интересующее их предприятие в смысле наращивания на средства, вовлеченные в деловой оборот.

При этом каждый из партнеров рассматривает ситуацию со своей точки зрения: акционеры заинтересованы в высоком и не снижающемся уровне отдачи на их паевые взносы, менеджеры должны удерживать во внимании требуемый уровень отдачи всех активов предприятия, держатели облигаций заинтересованы в достаточном уровне отдачи капитальных активов в виде денежных премиальных средств и т.д.

К основным показателям, используемым для характеристики рентабельности вложений, относят рентабельность собственного капитала. Экономическая интерпретация этого показателя – сколько рублей прибыли приходится на один рубль собственного капитала.

Рентабельность продаж, отражающая долю чистой прибыли в объеме продаж, отражает операционную деятельность предприятия. Коэффициент прибыльности показывает прибыль, полученную от доходов, и является основным показателем производственной деятельности.

Рентабельность чистых активов показывает эффективность оперативной деятельности предприятия и характеризует тот возврат, который генерируется

фондами (собственным капиталом и кредитами банков), используемыми в бизнесе.

Общая сводная оценка финансового положения предприятия. Вначале необходимо отметить, что признание предприятия неплатежеспособным и имеющим неудовлетворительную структуру баланса вовсе не означает признание предприятия банкротом и, следовательно, не меняет его юридического статуса.

Расчет и оценка критериев носят профилактический характер, позволяя лишь констатировать собственникам имущества факт неустойчивости финансового состояния предприятия.

Основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным является выполнение одного из следующих условий: коэффициент текущей ликвидности меньше 2, либо коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами меньше 0.1.

Критическое значение «2» взято из мировой учетно-аналитической практики без учета реальной ситуации на отечественных предприятиях, когда большинство из них продолжает работать, как и в условиях централизованно планируемой экономики, со значительным дефицитом собственных оборотных средств. В экономически развитых странах нормативные значения подобных коэффициентов дифференцированы по отраслям и подотраслям и, что очень важно, используются не для принятия волевых решений, а лишь как средство анализа (так, по данным Министерства торговли США, коэффициент текущей ликвидности в машиностроении имел значение 1.85).

Отметим, что по данным Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве), значение коэффициента текущей ликвидности, в среднем, по предприятиям страны в 2000 г. не превосходило 1.4.

При наличии оснований для признания структуры баланса неудовлетворительной решение в ближайшей перспективе об изменении финансового положения предприятия делается на основании прогнозного значения коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности, рассчитанного на конец так называемого «периода восстановления



платежеспособности», равного шести месяцам. Критерием восстановления платежеспособности является получение в прогнозируемом периоде прибыли в размере, необходимом для обеспечения двукратного превышения текущих активов над текущими обязательствами.

Вывод по разделу 1.

Правильный выбор цели и постановка задач анализа финансового состояния предприятия имеют большое значение. На основе поставленных целей и с учетом имеющихся возможностей определяется истинное состояние предприятия и вырабатываются способы достижения оптимальных решений, подбираются методы управления, производятся различные изменения в организационной, технологической, коммерческой и других видах деятельности предприятия.

Предметом анализа финансового анализа предприятия является анализ производственных и экономических результатов, финансового состояния, состояния и использования основных фондов, затрат на производство и реализацию продукции, оценка эффективности.

## 2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПАО «ЧКПЗ»

### 2.1 Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности

Для определения текущего финансового состояния ПАО «ЧКПЗ» проведем сравнительный анализ финансовых коэффициентов за четыре года (2014-2017 гг.).

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств дает наиболее важную оценку финансовой устойчивости предприятия и указывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на один рубль вложенных в активы собственных средств. Согласно расчетам, приведенным в приложении 1, значение данного коэффициента находится на низком уровне и, на конец анализируемого периода, составило 0.19 (в 2014 году коэффициент соотношения заемных и собственных средств равнялся 0.43), это говорит о недостаточном использовании заемных средств. (Рисунок 2).

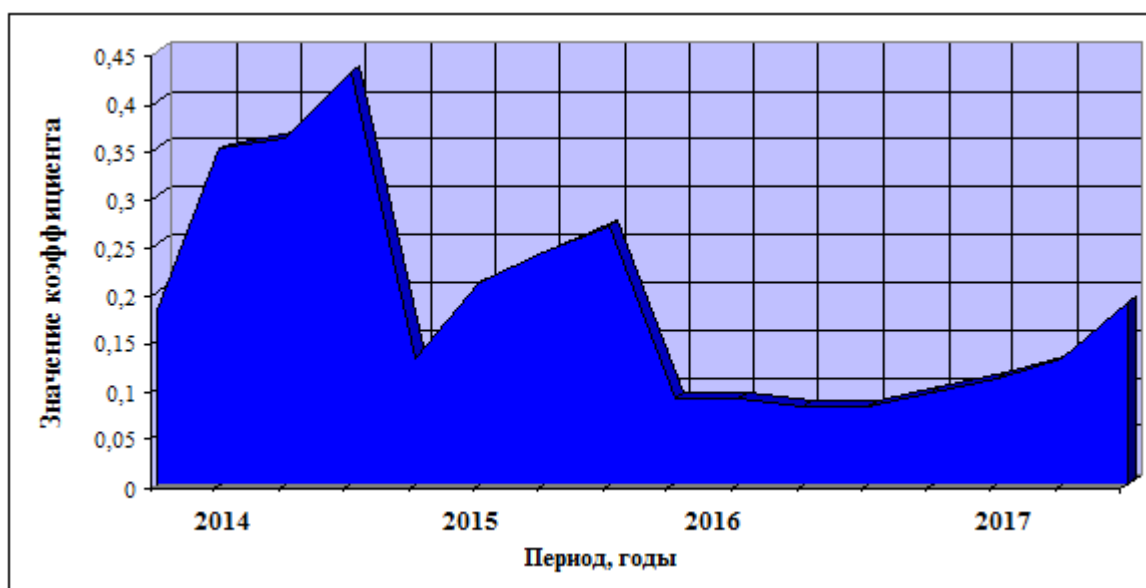


Рисунок 2 - Динамика соотношения заемных и собственных средств

Коэффициент автономии, показывающий в какой степени используемые предприятием активы сформированы за счет собственного капитала, его рост на 0.13 пункта и высокое значение (0.83) свидетельствует о хорошей финансовой устойчивости, стабильности и независимости от внешних кредитов.

В предприятие с высокой долей собственного капитала кредиторы вкладывают средства более охотно, поскольку оно с большей вероятностью

может погасить долги за счет собственных средств. Графически динамика этого коэффициента представлена на рисунке 3.

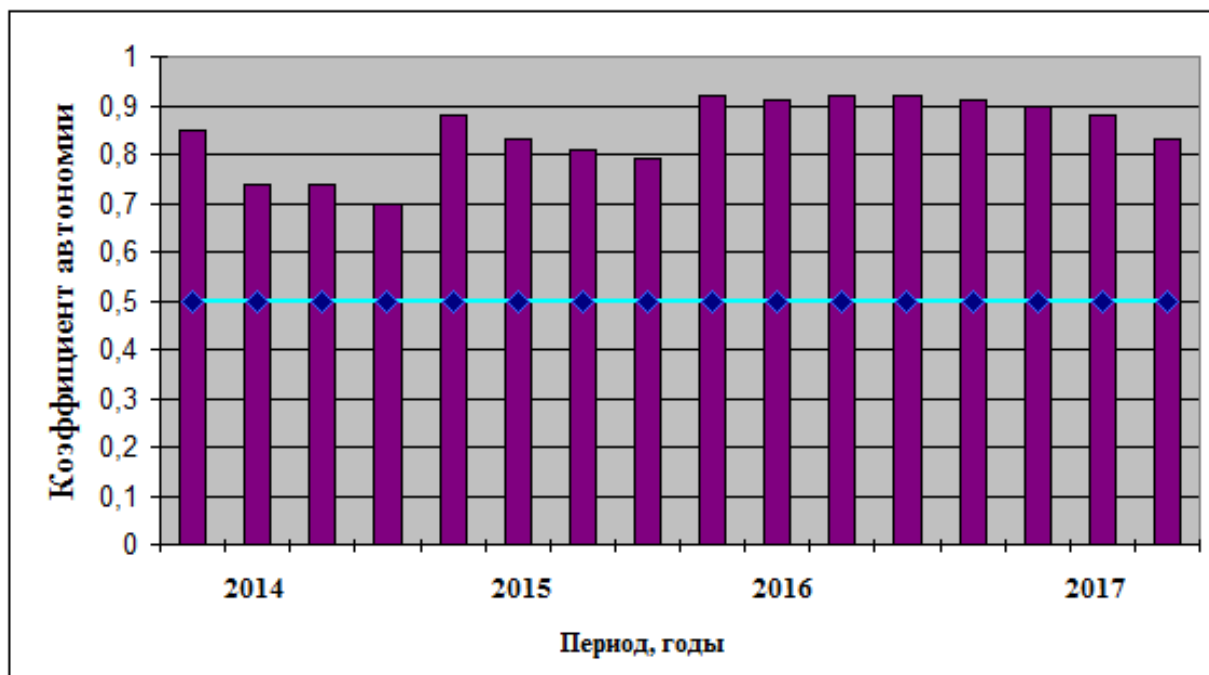


Рисунок 3 - Динамика автономии предприятия в средствах

В течение анализируемого периода значение коэффициента маневренности собственного капитала росло и падало несколько раз, его максимальное значение отмечено в 3 квартале 2017 году (0.082) и в следующем квартале упало до 0.054. (Рисунок 4).

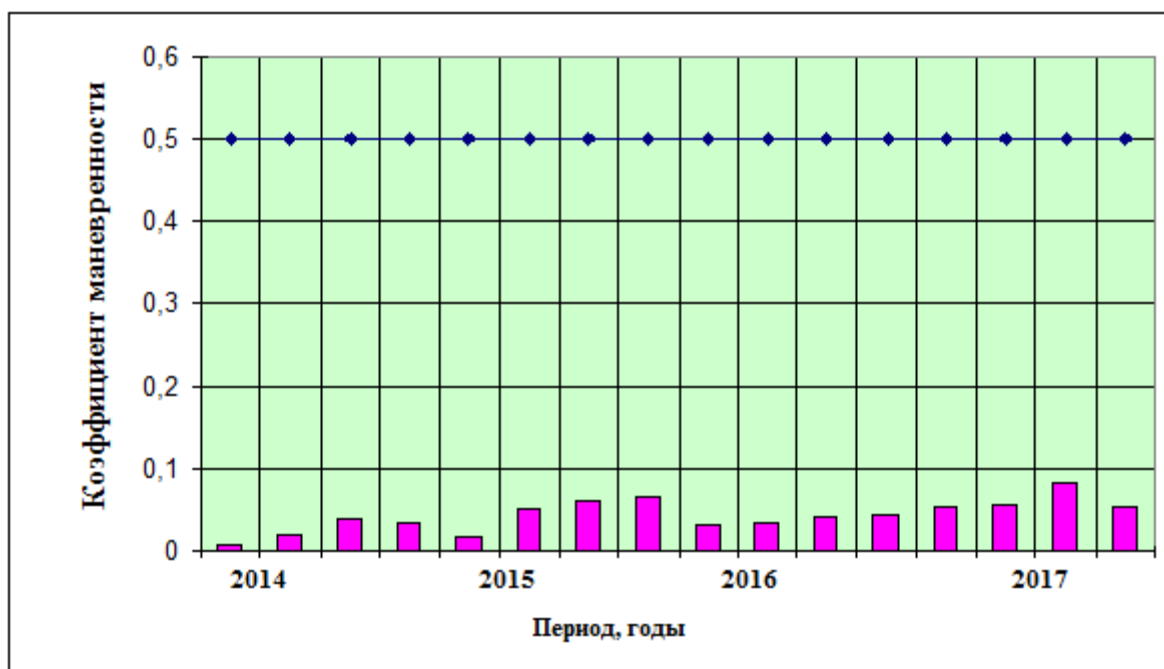


Рисунок 4 - Динамика маневренности собственных средств предприятия

Низкое значение данного показателя означает, что значительная часть собственных средств предприятия закреплена в ценностях имущественного характера, которые являются менее ликвидными, то есть, не могут быть достаточно быстро преобразованы в денежную наличность, и с финансовой точки зрения, такое положение дел оценивается негативно. Это свидетельствует о росте возможностей обеспечивать бесперебойную работу в 2017 году, по сравнению с 2016 годом, а также рассчитываться с кредиторами.

Коэффициент мобильности оборотных средств значительно снизился, на конец анализируемого периода он равнялся 0.0002 (тогда как в 2014 году этот коэффициент равнялся 0.009). (Рисунок 5).

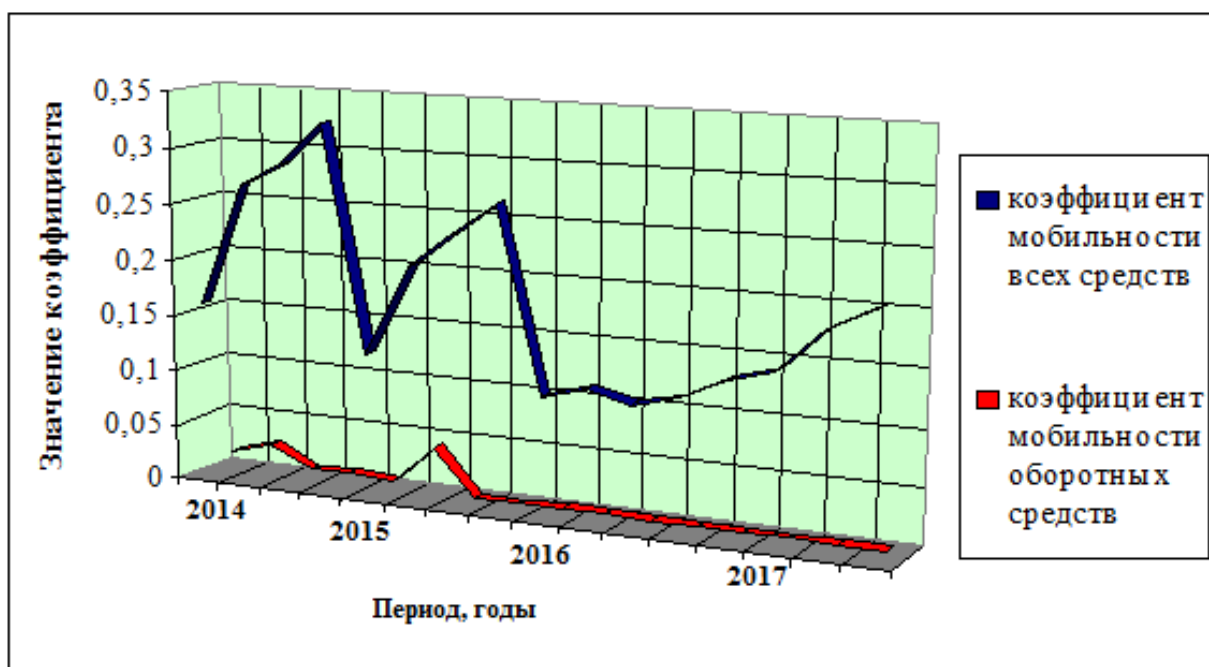


Рисунок 5 - Динамика мобильности средств предприятия

Одним из основных показателей устойчивого финансового состояния предприятия является обеспеченность запасов и затрат собственными источниками их формирования.

Наблюдается положительная (растущая) тенденция этого коэффициента, так как с 0.11 в 2014 году он вырос до 0.40 в 2017 году, но до нормального значения он еще не дотягивает. (Рисунок 6).

Это означает то, что собственными источниками не могут быть покрыты необходимые размеры запасов и затрат, а их покрытие происходит за счет кредиторской задолженности.

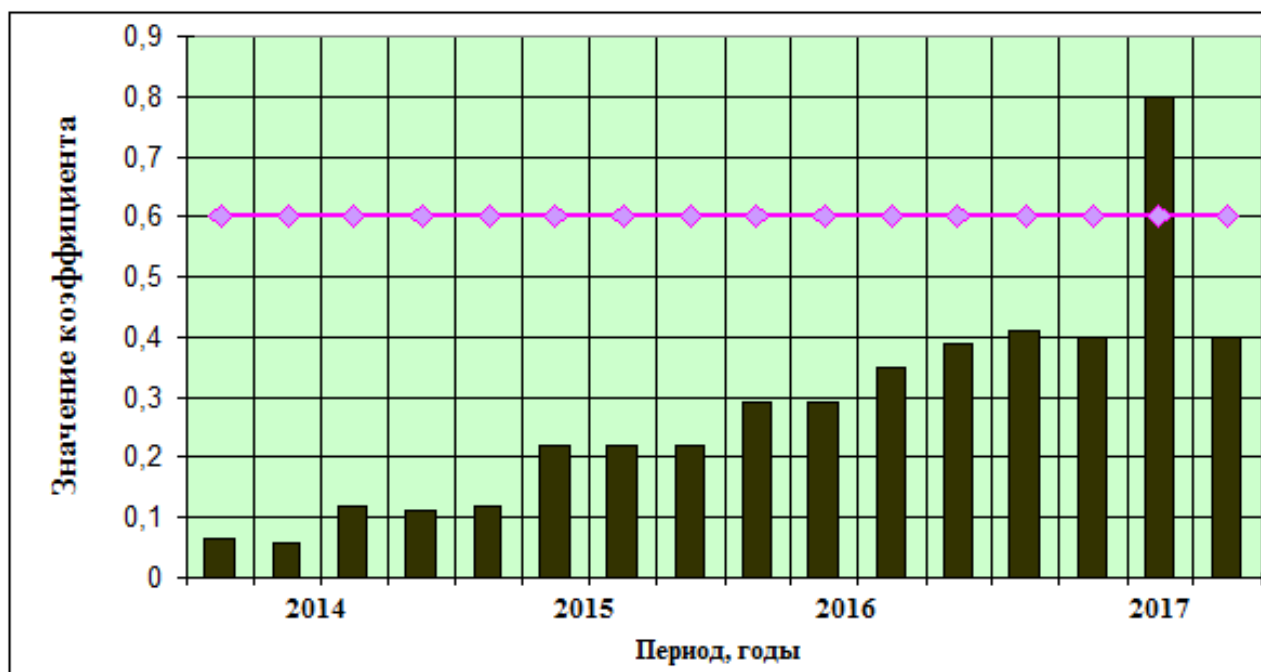


Рисунок 6 - Динамика обеспеченности запасов и затрат собственными источниками их формирования

По данным балансов исследуемого предприятия коэффициент накопления запасов имел значительные колебания и превышения, что свидетельствовало о неблагоприятной структуре запасов. Но в настоящий момент этот показатель находится в пределах нормы (0.596), это говорит об оправданном наличии производственных запасов. (Рисунок 7).



Рисунок 7 - Динамика коэффициента накопления запасов

Характеристику структуры средств предприятия дает коэффициент имущества производственного назначения. Этот показатель, равный 0.9, не нарушает нормативные ограничения, паритетный принцип вложения средств в имущество производственной сферы и сферы обращения создает благоприятные условия, как для создания производственного потенциала, так и для финансовой деятельности. (Рисунок 8).

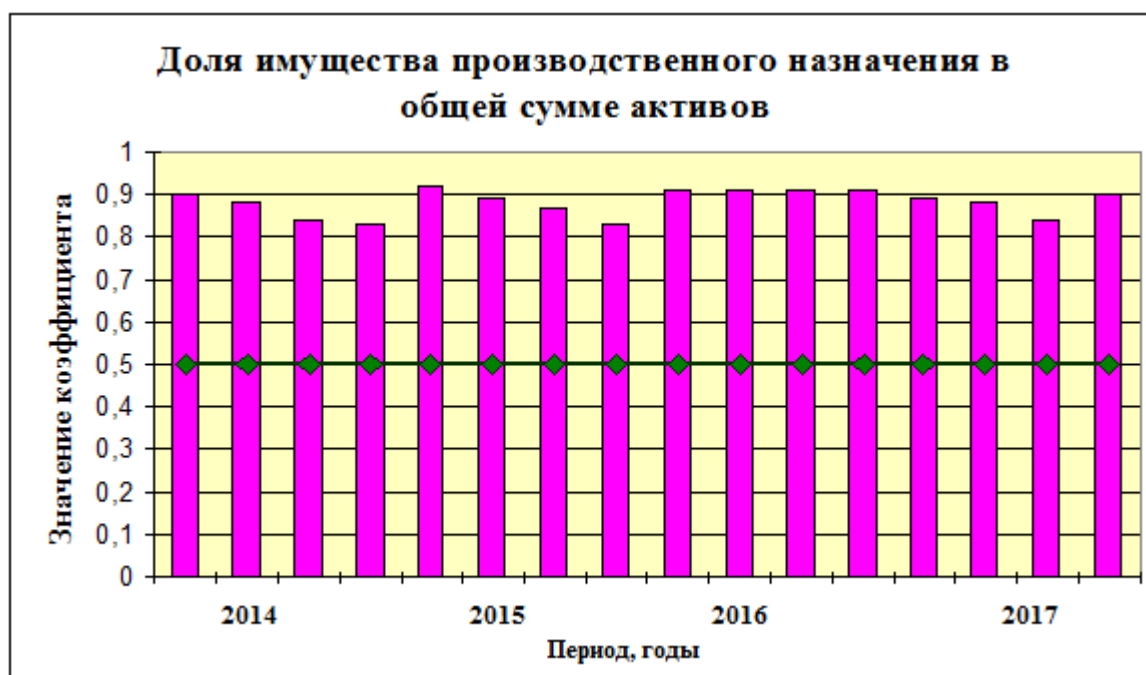


Рисунок 8 - Коэффициент имущества производственного назначения

Несмотря на эти позитивные моменты, предприятие находится в кризисном положении, так как значительная часть собственных средств используется во внеоборотных активах.

Это еще раз подчеркивает то, что данное предприятие практически не использует краткосрочные, а тем более долгосрочные кредиты и займы, а источниками средств служат собственный капитал и кредиторская задолженность, это подтверждается высоким удельным весом кредиторской задолженности в общей сумме внешних обязательств. (Рисунок 9).

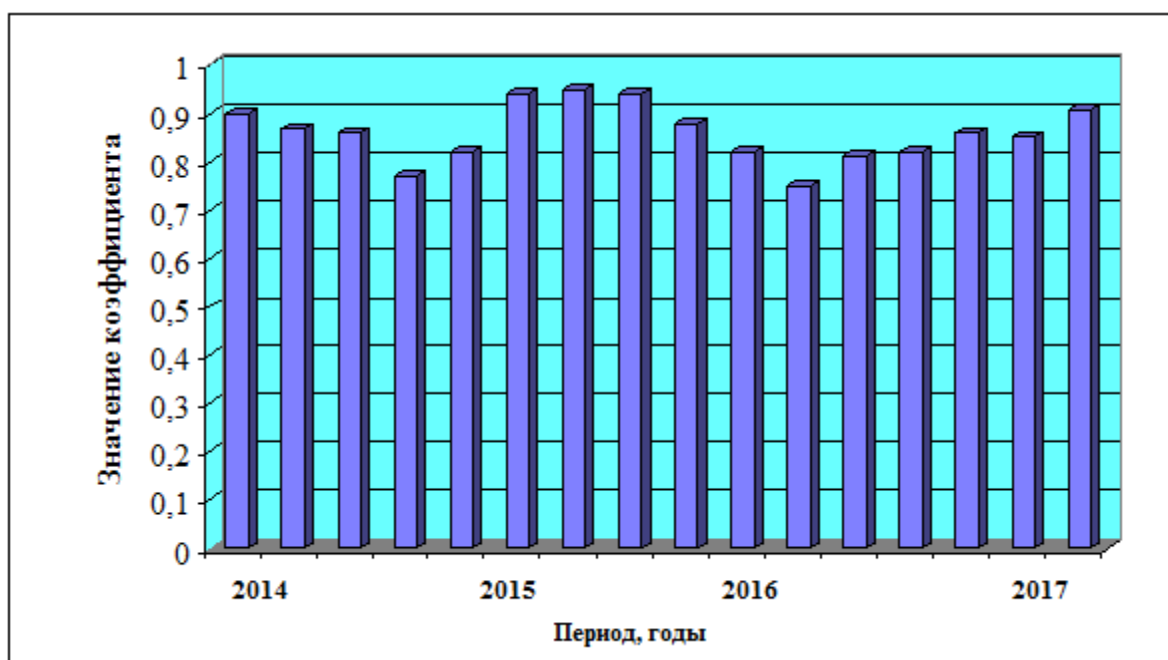


Рисунок 9 - Доля кредиторской задолженности в общей сумме заемных средств

Таким образом, с финансовой точки зрения ПАО«ЧКПЗ» можно охарактеризовать, как устойчивое благодаря большому удельному весу собственных средств в структуре пассивов.

Но тот факт, что значительная часть собственных средств закреплена в ценностях имущественного характера, отрицательно сказывается на ликвидности предприятия, а недостаток собственных источников формирования запасов и затрат ведет к росту задолженности перед кредиторами.

Финансовое положение предприятия за анализируемый период, хотя и улучшилось (об этом свидетельствует рост собственных оборотных средств по

отношению к активам на 2.02 пункта, за анализируемый период), тем не менее, остается неустойчивым, поскольку сумма производственных запасов превосходит величины нормальных источников их формирования. (Рисунок 10).



Рисунок 10 - Динамика собственных оборотных средств

Ситуация усугубляется еще тем, что в дополнение к предыдущему неравенству предприятие имеет просроченную дебиторскую и кредиторскую задолженность.

В рамках углубленного анализа в дополнение к абсолютным показателям целесообразно рассчитать ряд аналитических показателей – коэффициентов ликвидности. Данные говорят о том, что предприятие находится в кризисном финансовом состоянии (коэффициенты ликвидности ниже нормативных).

На протяжении анализируемого периода в отношении коэффициента текущей ликвидности наблюдалась хорошая растущая тенденция (постепенное приближение к пороговому значению), но последний рабочий квартал «откинул» предприятие на уровень 2015 года. (Рисунок 11).

Рост коэффициента срочной ликвидности можно объяснить увеличением дебиторской задолженности в структуре текущих активов.



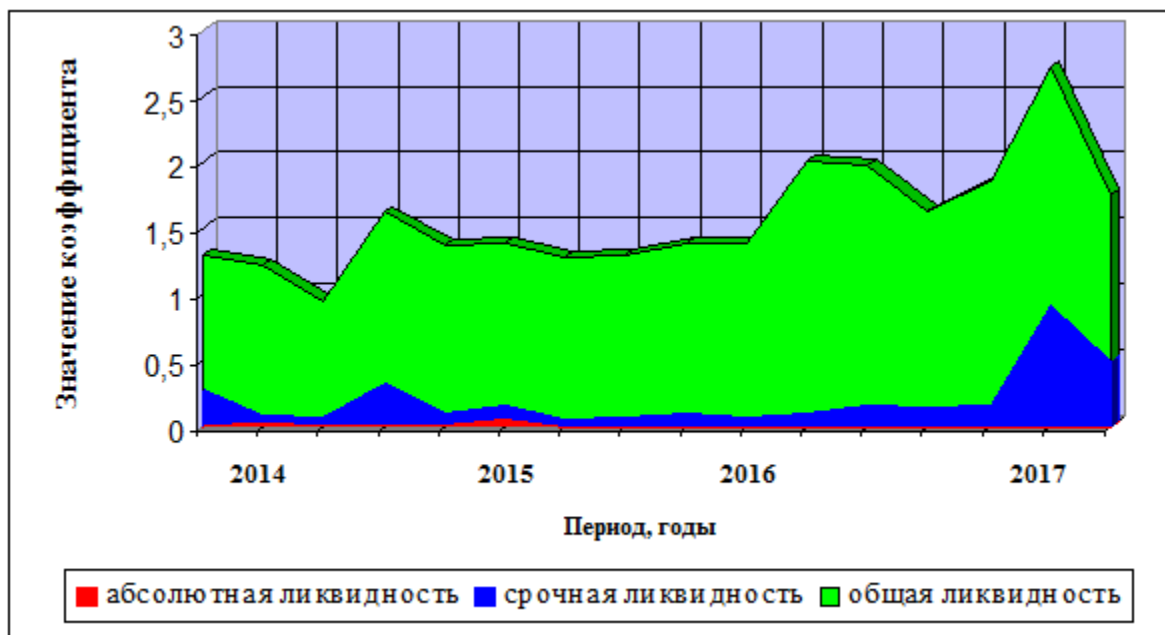


Рисунок 11 - Динамика ликвидности предприятия

На конец анализируемого периода, коэффициент обеспеченности собственными средствами был равен 0.21, что является положительным моментом в финансовой оценке предприятия. (Рисунок 12).

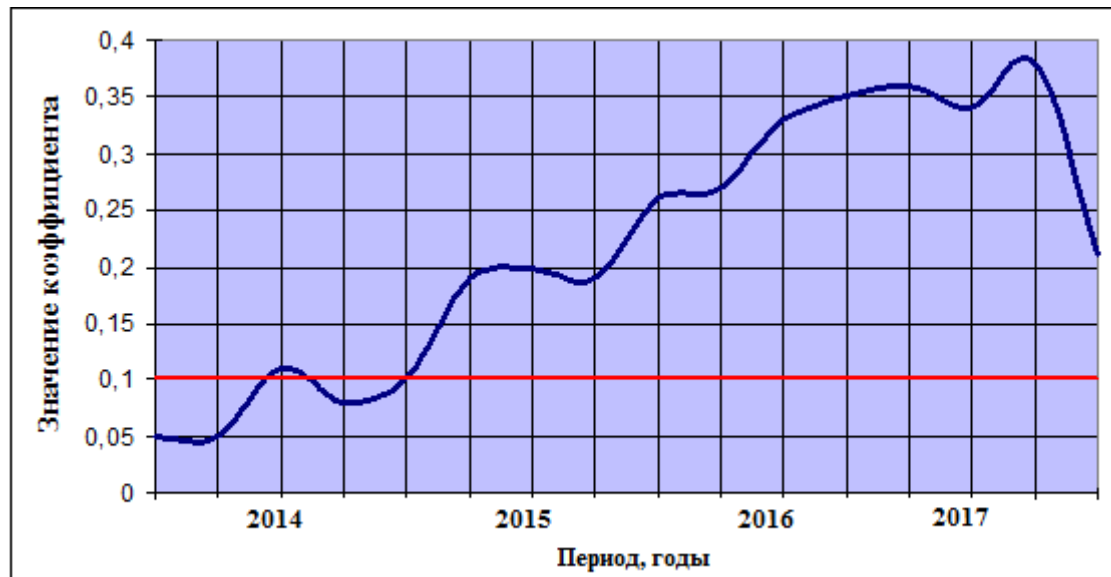


Рисунок 12 – Динамика обеспеченности предприятия собственными средствами

Коэффициент задолженности, отражающий размер долга в структуре капитала предприятия, является мерой финансового риска и его снижение с 0.30 в 2014 году до 0.17 в 2017 году оценивается, как хороший результат.

Таким образом, анализ собственных оборотных средств определяет финансовое положение предприятия, как неустойчивое, а показатели ликвидности, значения которых гораздо меньше нормативных, сигнализируют о вероятном банкротстве предприятия.

Коэффициент банкротства, рассчитанный по методу Альтмана, равный на конец анализируемого периода 3.27, причисляет исследуемое предприятие в разряд маловероятных банкротов, причиной тому служит многократное превышение собственного капитала над заемными средствами.

Коэффициенты восстановления и утраты платежеспособности, равные 0.45, и 0.57, соответственно, свидетельствуют о том, что у предприятия в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

## 2.2 Анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности

Информация, содержащаяся в отчетной форме №2 «Отчет о прибылях и убытках», позволяет проанализировать финансовые результаты, полученные от всех видов деятельности предприятия, установить структуру прибыли.

Горизонтальный анализ абсолютных показателей указывает на снижение результатов финансово-хозяйственной деятельности отчетного 2017 года по сравнению с предыдущим 2016 годом.

Наблюдалась растущая динамика вплоть до 2016 года, но работа 2017 года вывела предприятие на уровень 2015 года, а если учесть инфляционные процессы, то реальное положение дел выглядит еще хуже.

Снижение доходов и рост расходов по внереализационным операциям, а также большое превышение расходов над доходами, сказываются на результатах деятельности предприятия отрицательно. Снижение доли прибыли и рост, соответственно, затрат в структуре выручки также свидетельствует об ухудшении дел на предприятии. Таким образом, с финансовой точки зрения, наблюдается сворачивание производственной деятельности, снижение эффективности работы предприятия.

Оценка деловой активности и рентабельности, проводимая на основе балансов, показывает, что данное предприятие имеет очень низкую оборачиваемость активов, на конец анализируемого периода общая оборачиваемость активов снизилась, по сравнению с началом анализируемого периода, в 2.8 раза (с 0.45 до 0.16).

Коэффициент оборачиваемости чистых активов снизился в 3.4 раза (с 0.64 до 0.19). Оборачиваемость текущих активов снизилась с 1.38 до 0.77, а период их оборота вырос на 209 дней. Такая динамика сказывается на «здоровье» предприятия отрицательно.

Замедление оборачиваемости активов прямо связывают с уровнем риска: наличие безнадежных неплатежей, высокий уровень брака, производство неходовой продукции и т.п. – все эти обстоятельства нарушают нормальный ход операционного цикла производства, делают рискованным вложение капитала в данные виды активов.

Оборачиваемость средств на счете дебиторов показывает, сколько раз за год взыскиваются долги по дебиторской задолженности. ПАО«ЧКПЗ» требуется около 78 дней для перевода дебиторской задолженности в денежные средства.

С начала анализируемого периода наблюдается увеличение срока погашения дебиторской задолженности, это может стать поводом для серьезного беспокойства, то есть имеется большое количество сомнительных долговых обязательств или непрофессиональное обращение с кредитами.

Сокращение периода оборота товарно-материальных запасов с 387 до 350 дней показывает, что запасы на складе содержались менее продолжительное время.

Снижение операционного цикла в 2017 году на 20 дней по сравнению с 2014 годом является положительным моментом, который означает, что востребование и сбор денежных средств ведутся более быстрыми темпами, но сама продолжительность операционного цикла, равная 428 дням, характеризует предприятие с отрицательной стороны. Сравнение периодов оборота текущих активов и обязательств представлено на рисунке 13.

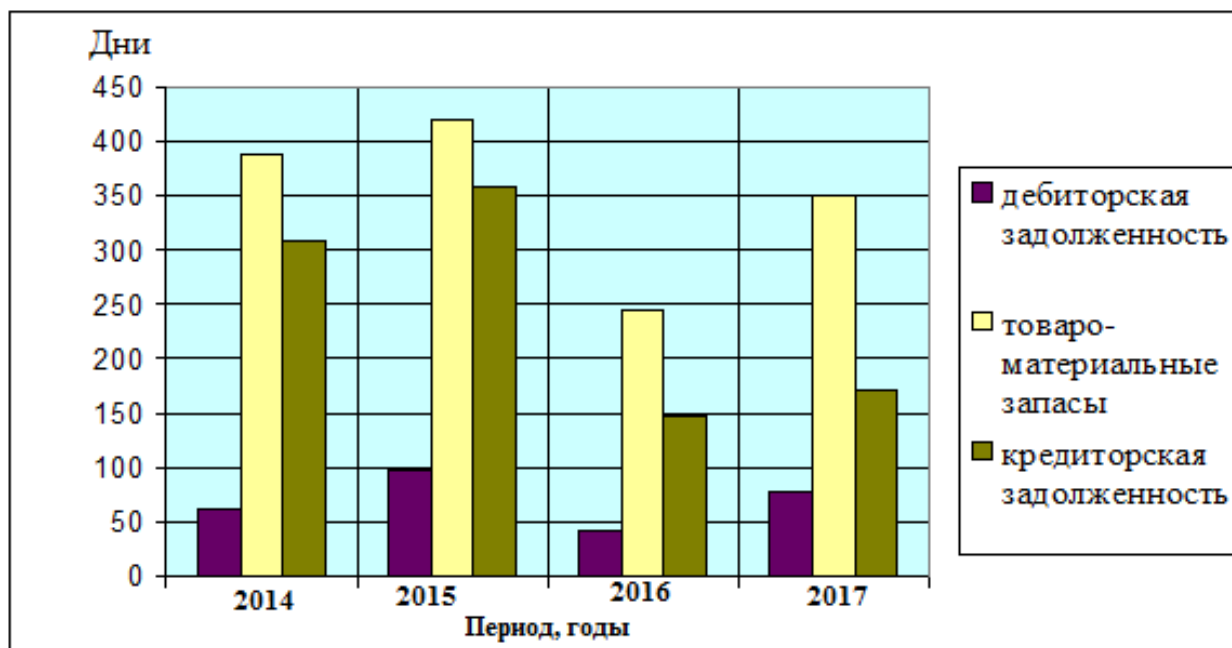


Рисунок 13 - Периоды оборота текущих активов и обязательств

Период оборота кредиторской задолженности, в свою очередь, снизился почти вдвое (с 309 до 171 дня), это говорит о том, что предприятие стремится своевременно и в полном объеме отвечать перед своими кредиторами. Сравнение продолжительности операционного и финансового циклов. (Рисунок 14).

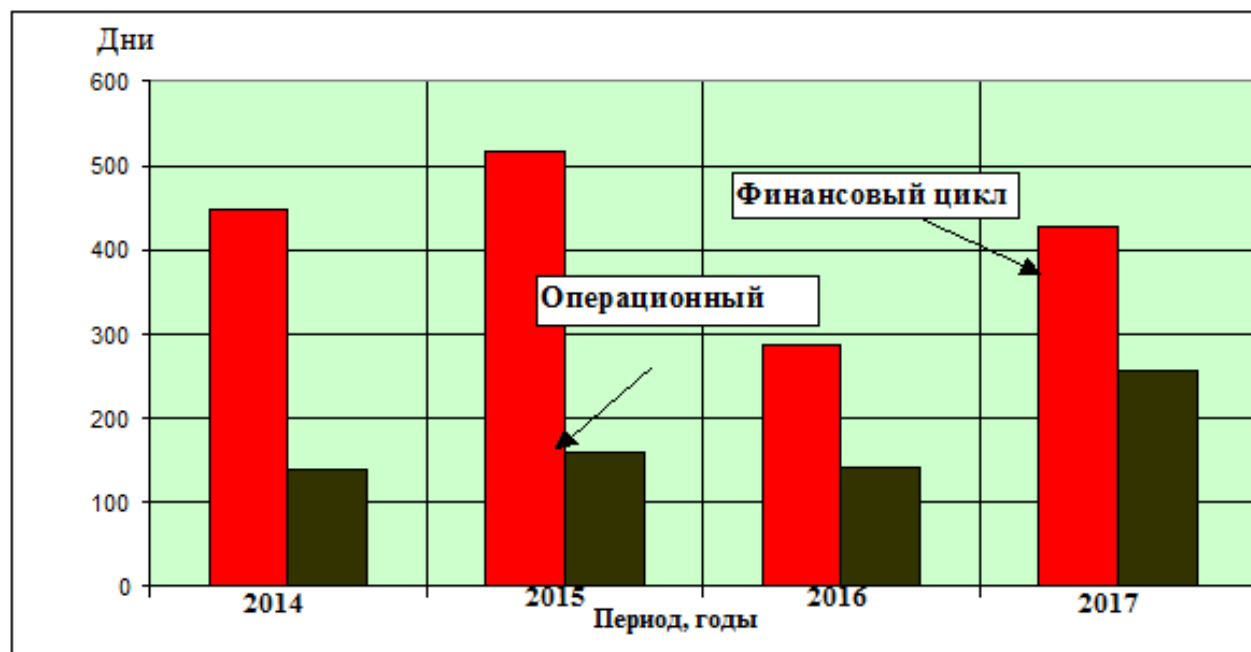


Рисунок 14 - Продолжительность операционного и финансового циклов

В результате всего этого финансовый цикл увеличился с 139 до 257 дней. Увеличение продолжительности финансового цикла говорит об увеличении

потребности предприятия в оборотных средствах. Имеет место резкое ухудшение деятельности предприятия, что свидетельствует о необходимости улучшения характера управления кредитами, товарно-материальными запасами, а также дебиторской задолженностью.

Таким образом, ухудшение оборачиваемости активов, дебиторской задолженности, увеличение продолжительности финансового цикла, все это говорит о снижении деловой активности предприятия.

На протяжении исследуемого периода наблюдается значительное снижение рентабельности собственного капитала с 0.126 до 0.037, это свидетельствует об ухудшении капиталотдачи.

Рентабельность продаж отражает операционную деятельность предприятия, ее снижение на 0.105 пункта показывает ухудшение этой деятельности. (Рисунок 15).

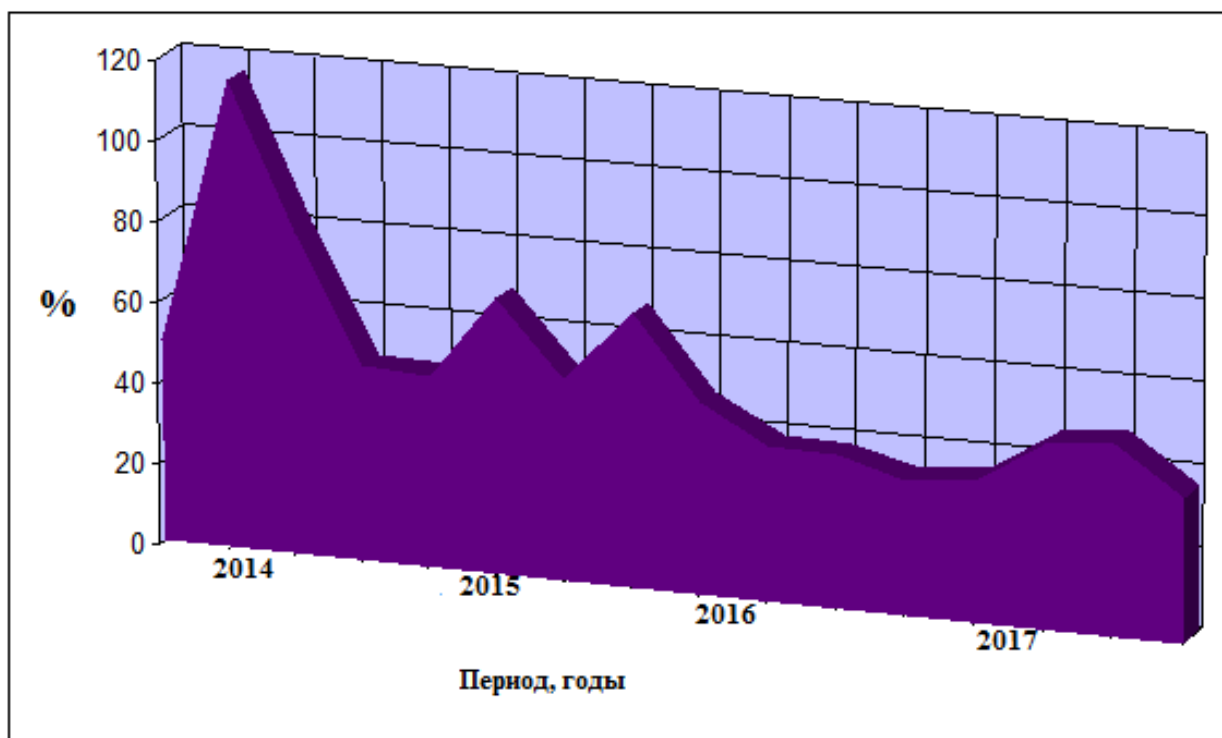


Рисунок 15 - Динамика рентабельности продаж

Коэффициент валовой прибыли имеет схожую с коэффициентом рентабельности продаж тенденцию. Это говорит о том, предприятие стало получать меньше прибыли на каждый рубль продаж.

Коэффициент прибыльности показывает прибыль, полученную от доходов, и является основным показателем производственной деятельности, он снизился на 0.002 пункта.

Рентабельность текущих активов резко ухудшилась по сравнению с предыдущими годами и составила 22.1%, снизившись при этом на 32.2%.

Рентабельность чистых активов характеризует тот возврат, который генерируется фондами (собственным капиталом и кредитами банков), используемыми в бизнесе. За четыре года этот коэффициент стабильно снижался и на конец анализируемого периода равнялся 0.056, это свидетельствует о снижении отдачи от чистых активов.

Таким образом, наблюдается устойчивая тенденция снижения рентабельности предприятия по всем показателям.

Для подведения итогов по анализу финансового состояния ПАО «ЧКПЗ» вначале необходимо отметить, что признание предприятия неплатежеспособным и имеющим неудовлетворительную структуру баланса вовсе не означает признание предприятия банкротом и, следовательно, не меняет его юридического статуса. Расчет и оценка критериев носят профилактический характер, позволяя лишь констатировать собственникам имущества факт неустойчивости финансового состояния предприятия.

На данный момент на анализируемом предприятии коэффициент текущей ликвидности находится на отметке 1.3, и, по существующему законодательству РФ, структуру баланса ПАО «ЧКПЗ» можно признать неудовлетворительной.

При наличии оснований для признания структуры баланса неудовлетворительной решение в ближайшей перспективе об изменении финансового положения предприятия делается на основании прогнозного значения коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности, рассчитанного на конец так называемого «периода восстановления платежеспособности», равного шести месяцам. В нашем случае значение этого коэффициента равняется 0.45 (меньше единицы), таким образом, у предприятия нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность.

Рост коэффициента текущей ликвидности в динамике может быть достигнут либо за счет сокращения кредиторской задолженности, либо за счет опережающего роста оборотных средств (текущих активов). Из балансовых соотношений понятно, что само по себе уменьшение кредиторской задолженности невозможно.

Поэтому, единственным приемлемым средством восстановления платежеспособности является наращивание текущих активов предприятия за счет результатов хозяйственной деятельности с одновременным увеличением пассивной статьи «Прибыль».

Таким образом, критерием восстановления платежеспособности является получение в прогнозируемом периоде прибыли в размере, необходимом для обеспечения двукратного превышения текущих активов над текущими обязательствами.

В связи тем, что ПАО «ЧКПЗ» является одно из ведущих предприятий машиностроительной отрасли, производя поковки, штамповки и другие детали для автомобилестроения, тракторостроения, железнодорожного машиностроения, нефтегазового комплекса, для предприятия играет немаловажную роль ассортимент.

В данном дипломном проекте более подробно рассмотрены управление ассортиментом выпускаемой продукции и управление оборотным капиталом, на основе чего строятся общие рекомендации по выходу предприятия из сложившейся ситуации финансового кризиса.

### 2.3 Анализ эффективности использования оборотного капитала и совершенствование управления оборотным капиталом ПАО «ЧКПЗ»

Термин «оборотный капитал» (его синоним в отечественном учете - оборотные средства) относится к мобильным активам предприятия, которые являются денежными средствами или могут быть обращены в них в течение года или одного производственного цикла. Чистый оборотный капитал определяется как разность между текущими активами (оборотными средствами) и текущими

обязательствами (кредиторской задолженностью) и показывает, в каком размере текущие активы покрываются долгосрочными источниками средств. Аналог этого показателя в отечественной практике - величина собственных оборотных средств.

Оборотные средства могут быть охарактеризованы с различных позиций, однако основными характеристиками являются их ликвидность, объем и структура.

В процессе производственной деятельности происходит постоянная трансформация отдельных элементов оборотных средств. Предприятие покупает сырье и материалы, производит продукцию, затем продает ее, как правило, в кредит, в результате образуется дебиторская задолженность, которая через промежуток времени превращается в денежные средства. (Рисунок 16).

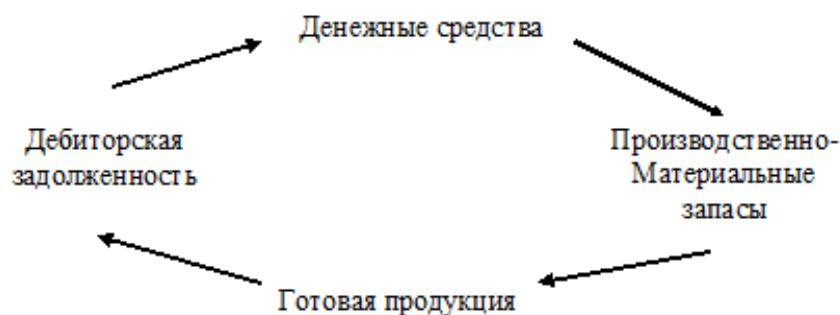


Рисунок 16 - Кругооборот текущих активов

Циркуляционная природа текущих активов имеет ключевое значение в управлении оборотным капиталом. Текущие активы различаются по степени ликвидности, т. е. по их способности трансформироваться в денежные средства, обладающие абсолютной ликвидностью. Денежные эквиваленты наиболее близки по степени ликвидности к денежным средствам. Ликвидность дебиторской задолженности уже может ощутимо варьировать. Наименее ликвидны - материально-производственные запасы; из них готовая продукция более ликвидна, чем сырье и материалы.

Что касается объема и структуры оборотных средств, то они в значительной степени определяются отраслевой принадлежностью. Прямой связи между оборотными средствами и кредиторской задолженностью нет, однако считается, что у нормально функционирующего предприятия текущие активы должны



превышать текущие обязательства.

Целевой установкой политики управления оборотным капиталом является определение объема и структуры текущих активов, источников их покрытия и соотношения между ними, достаточного для обеспечения долгосрочной производственной и эффективной финансовой деятельности предприятия. Взаимосвязь данных факторов и результатных показателей достаточно очевидна. Хроническое неисполнение обязательств перед кредиторами может привести к разрыву экономических связей со всеми вытекающими отсюда последствиями.

С позиции повседневной деятельности важнейшей финансово-хозяйственной характеристикой предприятия является его ликвидность, т. е. способность вовремя гасить краткосрочную кредиторскую задолженность.

Для любого предприятия достаточный уровень ликвидности является одной из важнейших характеристик стабильности хозяйственной деятельности. Потеря ликвидности чревата не только дополнительными издержками, но и периодическими остановками производственного процесса.

Если денежные средства, дебиторская задолженность и производственно-материальные запасы поддерживаются на относительно низких уровнях, то вероятность неплатежеспособности или нехватки средств для осуществления рентабельной деятельности велика. Показан риск ликвидности при высоком и низком уровнях чистого оборотного капитала. (Рисунок 17).

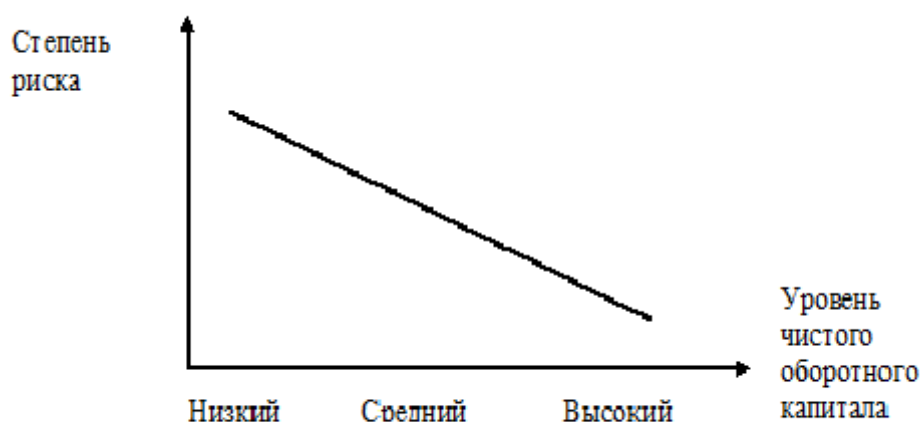


Рисунок 17 - Риск и уровень оборотного капитала

На графике видно, что с ростом величины чистого оборотного капитала риск ликвидности уменьшается. Безусловно, взаимосвязь имеет более сложный вид, поскольку не все текущие активы в равной степени - положительно влияют на уровень ликвидности. Тем не менее, можно сформулировать простейший вариант управления оборотными средствами, сводящий к минимуму риск потери ликвидности: чем больше превышение текущих активов над текущими обязательствами, тем меньше степень риска.

Таким образом, нужно стремиться к наращиванию чистого оборотного капитала. Иной вид имеет зависимость между прибылью и уровнем оборотного капитала. (Рисунок18).

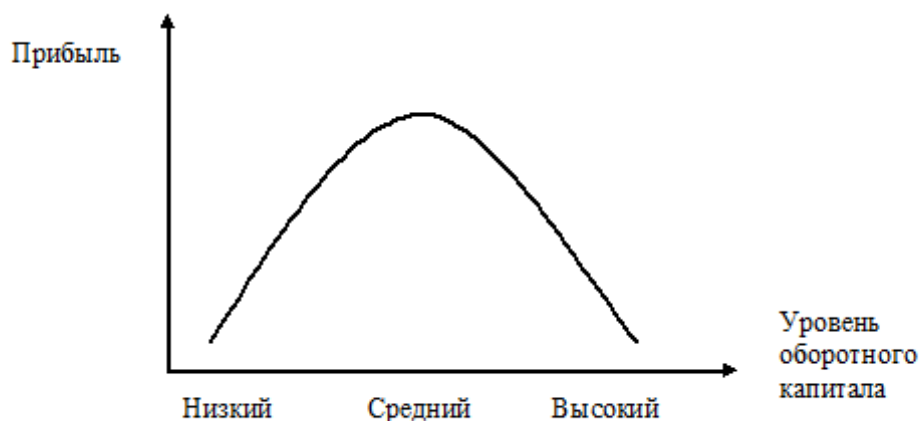


Рисунок 18 - Взаимосвязь прибыли и уровня оборотного капитала

При низком уровне оборотного капитала производственная деятельность не поддерживается должным образом, отсюда - возможная потеря ликвидности, периодические сбои в работе и низкая прибыль.

При некотором оптимальном уровне оборотного капитала прибыль становится максимальной. Дальнейшее повышение величины оборотных средств приведет к тому, что предприятие будет иметь в распоряжении временно свободные, бездействующие текущие активы, а также излишние издержки финансирования, что повлечет снижение прибыли.

В связи с этим сформулированный выше вариант управления оборотными средствами, связанный со снижением риска ликвидности, не совсем верен. Таким образом, политика управления оборотным капиталом должна обеспечить поиск

компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью работы.

Это сводится к решению двух важных задач:

1. Обеспечение платежеспособности. Такое условие отсутствует, если предприятие не в состоянии оплачивать счета, выполнять обязательства и, возможно, объявит о банкротстве. Предприятие, не имеющее достаточного уровня оборотного капитала, может столкнуться с риском неплатежеспособности.

2. Обеспечение приемлемого объема, структуры и рентабельности активов. Известно, что различные уровни разных текущих активов по-разному воздействуют на прибыль. Например, высокий уровень производственно-материальных запасов потребует соответственно значительных текущих расходов, в то время как широкий ассортимент готовой продукции в дальнейшем может способствовать повышению объемов реализации и увеличению доходов. Каждое решение, связанное с определением уровня денежных средств, дебиторской задолженности и производственных запасов, должно быть рассмотрено как с позиции рентабельности данного вида активов, так и с позиции оптимальной структуры оборотных средств.

Поиск путей достижения компромисса между прибылью, риском потери ликвидности и состоянием оборотных средств и источников их покрытия предполагает знакомство с различными видами риска, нашедшим отражение в теории финансового менеджмента.

Риск потери ликвидности или снижения эффективности, обусловленный изменениями в текущих активах, принято называть левосторонним, поскольку эти активы размещены в левой части баланса. Подобный риск, но обусловленный изменениями в обязательствах, по аналогии называют правосторонним.

Можно выделить следующие явления, потенциально несущие в себе левосторонний риск:

1. Недостаточность денежных средств. Предприятие должно иметь денежные средства для ведения текущей деятельности, на случай непредвиденных расходов и на случай вероятных эффективных капиталовложений. Нехватка денежных

средств в нужный момент связана с риском прерывания производственного процесса, возможным невыполнением обязательств либо с потерей возможной дополнительной прибыли.

2. Недостаточность собственных кредитных возможностей. Этот риск связан с тем, что при продаже товаров в кредит покупатели могут оплатить их в течение нескольких дней или даже месяцев, в результате чего на предприятии образуется дебиторская задолженность. С позиции финансового менеджмента дебиторская задолженность имеет двоякую природу. С одной стороны, «нормальный» рост дебиторской задолженности свидетельствует об увеличении потенциальных доходов и повышении ликвидности. С другой стороны, предприятие может «вынести» не всякий размер дебиторской задолженности, поскольку неоправданная дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию собственных оборотных средств, а превышение ею некоторого предела может привести также к потере ликвидности и даже остановке производства.

3. Недостаточность производственных запасов. Предприятие должно располагать достаточным количеством сырья и материалов для проведения эффективного процесса производства; готовой продукции должно хватать для выполнения всех заказов и т.д. Неоптимальный объем запасов связан с риском дополнительных издержек или остановки производства.

4. Излишний объем текущих активов. Поскольку величина активов прямо связана с издержками финансирования, то поддержание излишних активов сокращает доходы. Возможны различные причины образования излишних активов: неходовые и залежалые товары, привычка «иметь про запас» и др. Известны и некоторые специфические причины. Например, транснациональные корпорации нередко сталкиваются с проблемой переброски неэффективно используемых оборотных средств из одной страны в другую, что приводит к появлению «замороженных» активов.

К наиболее существенным явлениям, потенциально несущим в себе правосторонний риск, относятся следующие:

1. Высокий уровень кредиторской задолженности. Когда предприятие

приобретает производственно-материальные запасы в кредит, образуется кредиторская задолженность с определенными сроками погашения. Возможно, что предприятие купило запасов в большем количестве, чем ему необходимо в ближайшем будущем, и, следовательно, при значительном размере кредита и с бездействующими чрезмерными запасами предприятие не будет иметь достаточный запас денежных средств, чтобы оплатить счета, что, в свою очередь, ведет к невыполнению обязательств.

2. Неоптимальное сочетание между краткосрочными и долгосрочными источниками заемных средств. Источником покрытия текущих активов является как краткосрочная кредиторская задолженность, так и постоянный капитал. Несмотря на то, что долгосрочные источники, как правило, дороже, в некоторых случаях именно они могут обеспечить меньший рост ликвидности и большую суммарную эффективность. Искусство сочетания различных источников средств является сравнительно новой проблемой для большинства российских менеджеров.

3. Высокая доля долгосрочного заемного капитала. В стабильно функционирующей экономике этот источник средств является сравнительно дорогим. Относительно высокая доля его в общей сумме источников средств требует и больших расходов по его обслуживанию, т.е. ведет к уменьшению прибыли. Это обратная сторона медали: чрезмерная краткосрочная кредиторская задолженность повышает риск потери ликвидности, а чрезмерная доля долгосрочных источников - риск снижения рентабельности. Безусловно, картина может меняться при некоторых обстоятельствах - инфляция, специфические или льготные условия кредитования и др.

В теории финансового менеджмента разработаны различные варианты воздействия на уровни рисков. Основными из них являются следующие:

1. Минимизация текущей кредиторской задолженности. Этот подход сокращает возможность потери ликвидности. Однако такая стратегия требует использования долгосрочных источников и собственного капитала для финансирования большей части оборотного капитала.

2. Минимизация совокупных издержек финансирования. В этом случае ставка делается на преимущественное использование краткосрочной кредиторской задолженности как источника покрытия активов. Этот источник самый дешевый, вместе с тем для него характерен высокий уровень риска невыполнения обязательств в отличие от ситуации, когда финансирование текущих активов осуществляется преимущественно за счет долгосрочных источников.

3. Максимизация полной стоимости предприятия. Эта стратегия включает процесс управления оборотным капиталом в общую финансовую стратегию предприятия. Суть ее состоит в том, что любые решения в области управления оборотным капиталом, способствующие повышению «цены» предприятия, следует признать целесообразными.

В наиболее общем виде структура оборотных средств и их источников показана в бухгалтерском балансе. Чистый оборотный капитал представляет собой разность между текущими активами и краткосрочной кредиторской задолженностью, поэтому любые изменения в составе его компонентов прямо или косвенно влияют на его размер и качество. Как правило, разумный рост чистого оборотного капитала рассматривается, как положительная тенденция, однако могут быть и исключения. Например, его рост за счет увеличения безнадежных дебиторов вряд ли удовлетворит финансового менеджера.

Одной из основных составляющих оборотного капитала являются производственные запасы предприятия, которые, в свою очередь, включают в себя: сырье и материалы, незавершенное производство, готовую продукцию и прочие запасы. Поскольку предприятие вкладывает средства в образование запасов, то издержки хранения запасов связаны не только со складскими расходами, но и с риском порчи и устаревания товаров, а также с вмененной стоимостью капитала, т.е. с нормой прибыли, которая могла быть получена в результате других инвестиционных возможностей с эквивалентной степенью риска.

Большинство предприятий допускает, что образование запасов имеет такую же степень риска, что и типичные для данного предприятия капитальные

вложения, и поэтому при расчете издержек хранения использует среднюю вмененную стоимость капитала предприятия.

Экономический и организационно-производственный результаты от хранения определенного вида текущих активов в том или ином объеме носят специфический для данного вида активов характер. Например, большой запас готовой продукции (связанный с предполагаемым объемом продаж) сокращает возможность образования дефицита продукции при неожиданно высоком спросе. Подобным образом достаточно большой запас сырья и материалов спасает предприятие в случае неожиданной нехватки соответствующих запасов от прекращения процесса производства или покупки более дорогостоящих материалов-заменителей. Большое количество заказов на приобретение сырья и материалов, хотя и приводит к образованию больших запасов, тем не менее, имеет смысл, если предприятие может добиться от поставщиков снижения цен (так как большой размер заказа обычно предусматривает некоторую льготу, предоставляемую поставщиком в виде скидки). По тем же причинам предприятие предпочитает иметь достаточный запас готовой продукции, который позволяет дольше и более экономично управлять производством. В результате этого уже само предприятие, как правило, предоставляет скидку клиентам. Задача финансового менеджера - выявить результат и затраты, связанные с хранением запасов, и подвести разумный баланс.

Дебиторская задолженность - важный компонент оборотного капитала. Когда одно предприятие продает товары другому предприятию или организации, совсем не значит, что товары будут оплачены немедленно. Неоплаченные счета за поставленную продукцию (или счета к получению) и составляют большую часть дебиторской задолженности. Специфический элемент дебиторской задолженности - векселя к получению, являющиеся по существу ценными бумагами (коммерческие ценные бумаги). Одной из задач финансового менеджера по управлению дебиторской задолженностью являются определение степени риска неплатежеспособности покупателей, расчет прогнозного значения резерва по сомнительным долгам, а также предоставление рекомендаций по

работе с фактически или потенциально неплатежеспособными покупателями.

Денежные средства и ценные бумаги - наиболее ликвидная часть текущих активов - также являются составляющей оборотного капитала. К денежным средствам относятся деньги в кассе, на расчетных и депозитных счетах. Ценные бумаги, составляющие краткосрочные финансовые вложения, включают: ценные бумаги других предприятий, государственные казначейские билеты, государственные облигации и ценные бумаги, выпущенные местными органами власти.

Выбирая между наличными средствами и ценными бумагами, финансовый менеджер решает задачу, подобную той, которую решает менеджер по производству. Всегда существуют преимущества, связанные с созданием большого запаса денежных средств, - они позволяют сократить риск истощения наличности и дают возможность удовлетворить требование оплатить тариф ранее установленного законом срока. С другой стороны, издержки хранения временно свободных, неиспользуемых денежных средств гораздо выше, чем затраты, связанные с краткосрочным вложением денег в ценные бумаги (в частности, их можно условно принять в размере неполученной прибыли при возможном краткосрочном инвестировании). Таким образом, финансовому менеджеру необходимо решить вопрос об оптимальном запасе наличных средств.

К текущим обязательствам относится краткосрочная кредиторская задолженность, прежде всего банковские ссуды и неоплаченные счета других предприятий. В условиях рыночной экономики основным источником ссуд являются коммерческие банки. Как правило, банки требуют документального подтверждения обеспеченности запрашиваемых кредитов товарно-материальными ценностями заемщика.

Альтернативный вариант заключается в продаже предприятием части своей дебиторской задолженности финансовому учреждению с предоставлением ему возможности получать деньги по долговому обязательству. Следовательно, одни предприятия могут решать свои проблемы краткосрочного финансирования путем залога имеющихся у них текущих активов, другие - за счет частичной их



продажи.

Управление денежными потоками является одним из направлений деятельности финансового менеджера. Оно включает в себя расчет времени обращения денежных средств (финансовый цикл), анализ денежного потока, его прогнозирование, определение оптимального уровня денежных средств, составление бюджетов денежных средств и т.п. Значимость такого вида активов, как денежные средства, по мнению Джона Кейнса, определяется тремя основными причинами:

- рутинность - денежные средства используются для выполнения текущих операций; поскольку между входящими и исходящими денежными потоками всегда имеется временной лаг, предприятие вынуждено постоянно держать свободные денежные средства на расчетном счете;

- предосторожность - деятельность предприятия не носит жестко предопределенного характера, поэтому денежные средства необходимы для выполнения непредвиденных платежей;

- спекулятивность - денежные средства необходимы по спекулятивным соображениям, поскольку постоянно существует ненулевая вероятность того, что неожиданно представится возможность выгодного инвестирования.

Вместе с тем омертвление финансовых ресурсов в виде денежных средств связано с определенными потерями - с некоторой долей условности их величину можно оценить размером упущенной выгоды от участия в каком-либо доступном инвестиционном проекте. Поэтому любое предприятие должно учитывать два взаимно исключающих обстоятельства: поддержание текущей платежеспособности и получение дополнительной прибыли от инвестирования свободных денежных средств. Таким образом, одной из основных задач управления денежными ресурсами является оптимизация их среднего текущего остатка.

Наличие у предприятия денежных средств нередко связывается с тем, является ли его деятельность прибыльной или нет. Однако такая связь не всегда очевидна. События последних лет, когда резко обострилась проблема взаимных

неплатежей, подвергают сомнению абсолютную незыблемость прямой связи между этими показателями. Оказывается, предприятие может быть прибыльным по данным бухгалтерского учета и одновременно испытывать значительные затруднения в оборотных средствах, которые в конечном итоге могут вызвать не только социально-экономическую напряженность во взаимоотношениях с контрагентами, финансовыми органами, работниками, но и в конечном итоге (пока теоретически) привести к банкротству.

Уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, принятая на предприятии система расчетов и др. Последний фактор особенно важен для финансового менеджера.

Основными видами расчетов являются продажа за наличный расчет и продажа в кредит. В условиях нестабильной экономики преобладающей формой расчетов становится предоплата.

Анализ и управление дебиторской задолженностью имеет особое значение в периоды инфляции, когда подобная иммобилизация собственных оборотных средств становится особенно невыгодной.

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция.

Большое значение имеют отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах.

Западные экономисты предлагают свой прагматический подход к управлению дебиторской задолженностью. Так, Ю. Бригхем и Л. Гапенски полагают, что «процесс управления дебиторской задолженностью начинается с решения вопроса о том, предоставлять или не предоставлять кредит покупателю».

Отбор осуществляется с помощью неформальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого им объема товаров, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости, экономические и

финансовые условия предприятия-продавца (затоваренность, степень нуждаемости в денежной наличности и т. п.). Необходимая для анализа информация может быть получена из публикуемой финансовой отчетности, от специализированных информационных агентств, из неформальных источников.

Контроль за дебиторской задолженностью включает в себя ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения; наиболее распространенная классификация предусматривает следующую группировку (дней): 0-30; 31-60; 61-90; 91-120; свыше 120. Возможны и иные группировки. Кроме того, необходим контроль безнадежных долгов с целью образования необходимого резерва.

Анализ и контроль уровня дебиторской задолженности можно проводить с помощью абсолютных и относительных показателей, рассматриваемых в динамике. В частности, значительный интерес представляет контроль за своевременностью погашения задолженности дебиторами. Для этого в дополнение к показателям наличия просроченной дебиторской задолженности, приводимым в форме №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу», можно использовать коэффициент погашаемости дебиторской задолженности.

Данный коэффициент рассчитывается как отношение средней дебиторской задолженности по основной деятельности (расчеты с дебиторами за товары, работы и услуги; расчеты по векселям полученным; авансы, выданные поставщикам и подрядчикам) к выручке от реализации. Значение этого показателя зависит от вида договоров, преобладающих на данном предприятии.

Наиболее употребительными способами воздействия на дебиторов с целью погашения задолженности являются направление писем, телефонные звонки, персональные визиты, продажа задолженности специальным организациям.

Весьма актуален вопрос о правомочности сопоставления дебиторской и кредиторской задолженности. Здесь позиции аналитика и бухгалтера могут быть диаметрально противоположными: первый допускает возможность сопоставления (в частности, весь анализ ликвидности и платежеспособности с использованием специальных коэффициентов основан на таком сопоставлении), второй - нет.

При этом бухгалтер приводит обычно следующие аргументы.

Иногда считают, что дебиторская задолженность может быть любой, лишь бы она не превышала кредиторскую, и что при анализе следует принимать во внимание только разность между ними. Это мнение глубоко ошибочно, так как предприятие обязано погашать свою кредиторскую задолженность независимо от того, получает оно долги от своих дебиторов или нет. Поэтому при анализе дебиторскую и кредиторскую задолженность следует рассматривать отдельно: дебиторскую как средства, временно отвлеченные из оборота, а кредиторскую как средства, временно привлеченные в оборот.

Приведенные аргументы весомы. Заметим только, что в мировой учетно-аналитической практике сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности - обычный и весьма распространенный аналитический прием.

Особое внимание следует уделять анализу данных о резервах по сомнительным долгам и фактических потерях, связанных с непогашением дебиторской задолженности. В нашей стране еще не накоплен опыт в исчислении резерва по сомнительным долгам. В экономически развитых странах компании в процессе подготовки отчетности чаще всего начисляют резерв в процентах по отношению к общей сумме дебиторской задолженности, при этом вариация может быть весьма существенной.

Анализ и управление производственными запасами проводится через оценку их оборачиваемости. Основной показатель - время обращения в днях, рассчитываемый делением среднего за период остатка запасов на однодневный оборот запасов в этом же периоде. Ускорение оборачиваемости сопровождается дополнительным вовлечением средств в оборот, а замедление - отвлечением средств из хозяйственного оборота, их относительно более длительным омертвлением в запасах (иначе - иммобилизацией собственных оборотных средств).

Особому контролю и ревизии должны подвергаться залежалые и неходовые товары, представляющие собой один из основных элементов иммобилизованных (т.е. исключенных из активного хозяйственного оборота) оборотных средств. Эта

практика является обыденной не только в России, но и в странах Запада.

При анализе недостатков и потерь от порчи товарно-материальных ценностей, не списанных с баланса в установленном порядке, необходимо изучить их состав и причины образования, постараться установить конкретных виновников для взыскания с них причиненного ущерба. Требуется также проверить: условия хранения ценностей; обеспечение их сохранности по количеству и качеству; квалификацию материально ответственных лиц; запущен ли учет товарно-материальных ценностей; соблюдаются ли правила проведения инвентаризаций и выявления их результатов.

Одним из критериев эффективности использования оборотных средств является величина оборотных средств, которая зависит от:

- оборачиваемости текущих активов (с какой периодичностью средства, вложенные в оперативную деятельность, возвращаются на предприятие);
- структуры оборотных средств (какая часть текущих активов финансируется за счет собственных средств и каким образом ресурсы распределены в операционном цикле).

Анализ оборотных средств позволяет оценить эффективность использования ресурсов в оперативной деятельности предприятия; определить ликвидность предприятия, то есть возможность своевременно погасить краткосрочные обязательства; выяснить, во что вкладываются собственные оборотные средства предприятия в течение производственно-коммерческого цикла.

Финансовое положение предприятия, его ликвидность и платежеспособность непосредственно зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в текущие активы, превращаются в реальные деньги. Длительность нахождения средств в обороте определяется совокупным влиянием ряда разнонаправленных внешних и внутренних факторов.

Проведенный анализ показал, что период оборота текущих активов на конец анализируемого периода равнялся 470 дням (за четыре года он вырос в 7.5 раз). Такая негативная тенденция и такой большой период оборота текущих активов

требует серьезного рассмотрения возможных причин и принятия неотложных решений.

Анализируя структуру оборотных средств, необходимо отметить, что значительную долю в оборотных средствах предприятия занимает готовая продукция (50%). Производственные запасы также составляют значительную часть текущих активов (21%), а общая величина дебиторской задолженности (включая товары отгруженные) составляет 13%. (Рисунок 19)

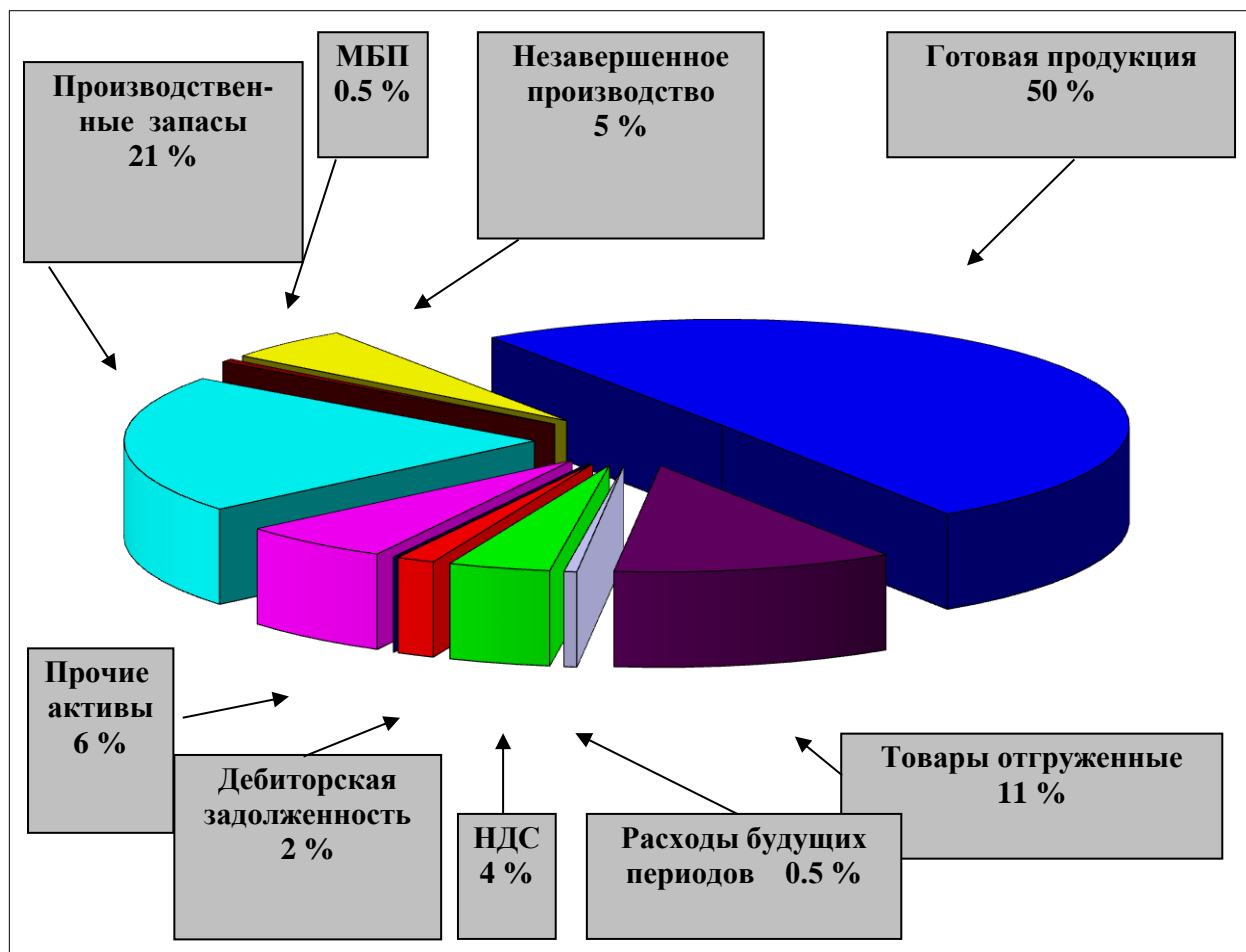


Рисунок 19 - Структура оборотных средств по состоянию на 31.12.17 г.

Сопоставление периодов оборота текущих активов и текущих обязательств показывает, что предприятию удастся добиться более высокой оборачиваемости кредиторской задолженности, чем текущих активов. (Рисунок 20).

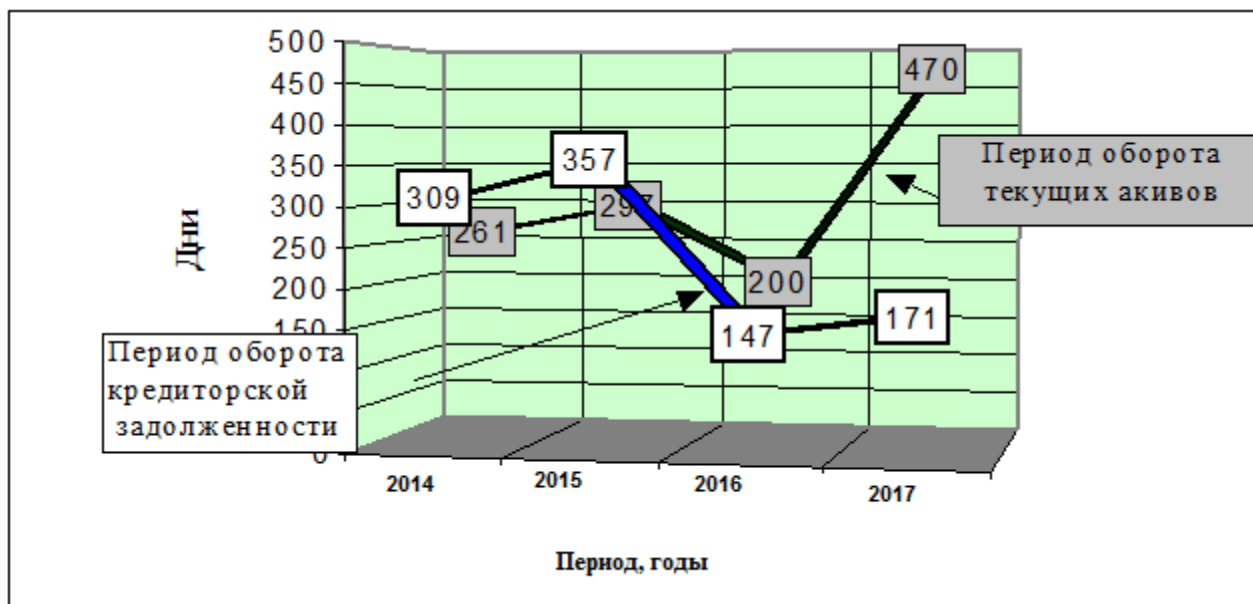


Рисунок 20 - Периоды оборота текущих активов и кредиторской задолженности

Однако при этом существует большой риск, поскольку нарушен баланс между величиной кредиторской задолженности за сырье и материалы и дебиторской задолженности за товары и услуги. Из рисунка 20 видно, что предприятие в большей степени само пользовалось товарным кредитом, чем кредитовало своих поставщиков (это является одним из моментов снижения платежеспособности).

Показатель рентабельности текущих активов резко ухудшился в 2017 году по сравнению с предыдущими годами и составил 22.1% против приблизительно 50%-ой рентабельности в течение трех анализируемых лет. Это явилось следствием падения рентабельности продаж и увеличения периода оборота текущих активов.

Финансовый цикл, или цикл обращения денежной наличности, представляет собой время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота. Операционный цикл характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы омертвлены в запасах и дебиторской задолженности.

Уменьшение операционного цикла, с 448 до 428 дней, в динамике рассматривается как положительная тенденция. Но в 2017 году по сравнению с 2016 годом произошло увеличение операционного цикла на 141 день, а также рост

финансового цикла до 257 дней, все это характеризует работу предприятия за последний год с худшей стороны.

Необходимо принятие срочных мер по уменьшению продолжительности операционного и финансового циклов.

Сокращение операционного цикла может быть сделано за счет ускорения производственного процесса и оборачиваемости дебиторской задолженности.

Финансовый цикл может быть сокращен как за счет данных факторов, так и за счет некоторого некритического замедления оборачиваемости кредиторской задолженности.

Рассмотрим снижение продолжительности финансового цикла на основе управления дебиторской задолженностью. Важность управления дебиторской задолженностью заключается в том, что:

- получение платежей от дебиторов является одним из основных источников поступления предприятие;

- дефицит денежных средств в экономике заставил предприятия изменить условия продаж своей продукции, что, в свою очередь, изменило существовавшие ранее отношения с покупателями и практику получения денег и потребовало от предприятий выработки новой политики предоставления кредита и инкассации;

- неоднородное влияние инфляции на различные группы товаров усложнило координацию между политикой в области закупок и политикой продаж, что придает дополнительное значение внедрению эффективных процедур инкассации;

- учет реальных издержек или выгод от принимаемых кредитных решений может использоваться как инструмент расширения продаж и повышения оборачиваемости текущих активов.

Управление дебиторской задолженностью подразумевает:

- 1.Определение политики предоставления кредита и инкассации для различных групп покупателей и видов продукции;

- 2.Анализ и ранжирование покупателей в зависимости от объемов закупок, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты;



3.Контроль расчетов с дебиторами по отсроченным или просроченным задолженностям;

4.Определение приемов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов;

5.Задание условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;

6.Прогноз поступлений денежных средств от дебиторов на основе коэффициентов инкассации.

На основе реестра старения дебиторской задолженности ПАО «ЧКПЗ» на 01.10.17 года произведем классификацию дебиторов по срокам возникновения, начиная одним месяцем и, заканчивая периодом, превышающим два года (сам реестр, в виду своей особой секретности, не прилагается).

Таблица 2 - Оценка реального состояния дебиторской задолженности

Классификация дебиторов по срокам возникновения (дней)	Сумма дебиторской задолженности, млн руб.	Уд. вес	Взвешенное старение счетов	Вероятность безнадежных долгов	Сумма безнадежных долгов, млн руб.	Реальная величина задолженности
1	2	3	4	5	6	7
0 - 30	751 658	0,056		0,025	18 791	732 867
30 - 60	2 219 079	0,166	5	0,05	110 954	2 108 125
60 - 90	3 069 166	0,231	14	0,075	230 187	2 838 979
90 - 120	2 102 546	0,157	14	0,1	210 255	1 892 291
120 – 150	470 957	0,035	4	0,15	70 644	400 313
150 – 180	0	0	0	0,3	-	-
180 – 360	4 431 716	0,332	60	0,5	2 215 858	2 215 858
360 - 720	121 575	0,009	3	0,75	91 181	30 394
свыше 720	196 053	0,015	11	0,95	186 251	9 802
Итого:	13 362 750	1	111	0,07	3 134 121	10 228 629

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция. Большое значение имеют отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах.

Анализ дебиторской задолженности позволяет оценить эффективность и сбалансированность политики кредита и предоставления скидок, определяет области, в которых необходимы дополнительные усилия по возврату долгов, дает базу для создания резерва по сомнительным долгам, позволяет сделать прогноз поступления денежных средств. (Рисунок 21).

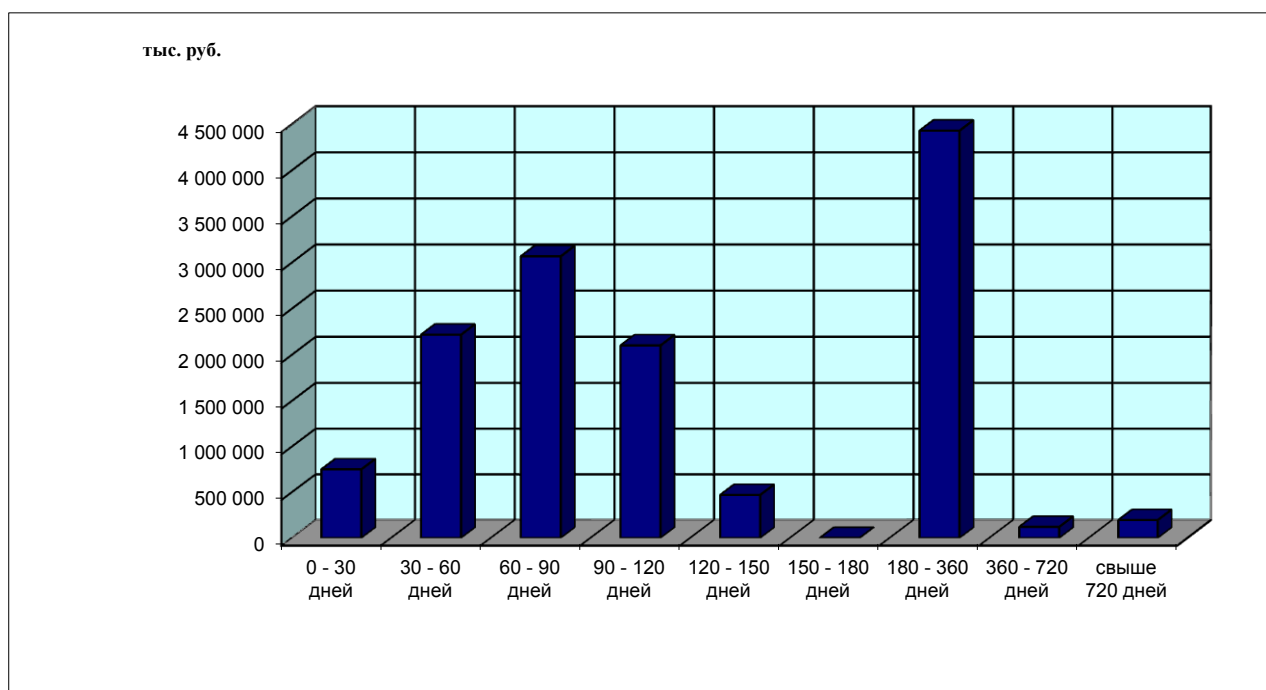


Рисунок 21 - Дебиторская задолженность по срокам возникновения.

Как видно из таблицы 2, большая доля дебиторской задолженности (0.332) приходится на период 180-360 дней, то есть полгода - год назад предприятие отгрузило продукцию, оказало услуги, деньги за которые еще не получило. Доля задолженности, которую приобрело предприятие в течение последнего месяца, составляет всего 5.6%.

Реальное представление о погашении счетов дебиторов дает взвешенное старение дебиторской задолженности.

Если предприятие реализует свою продукцию, предоставляя отсрочку покупателям не более 30 дней, то из-за просроченной дебиторской задолженности реальный средний срок оплаты превышает установленный на 111 дней.

Чтобы иметь реальную оценку средств, которые в перспективе предприятие сможет получить от своих дебиторов, необходимо оценить вероятность безнадежных долгов в группах по срокам возникновения задолженности. Оценка проводится на основе накопленной статистики.

Проведенный анализ, показал, что предприятие не получит 3 134,1 млн руб., то есть сумма безнадежных долгов составляет 23% от общей суммы дебиторской задолженности. На эту сумму должен быть сформирован резерв по сомнительным долгам.

Рассмотрим, так ли важно работать с дебиторской задолженностью на примере изменения продолжительности финансового цикла. Предположим, что мы применили выше перечисленные приемы по работе с дебиторами, и нам удалось сократить сумму задолженности, скажем, на 8% (на 713,1 млн руб.).

Оборачиваемость средств на счете дебиторов увеличится на 2.9 пункта, а период оборота дебиторской задолженности сократится на 30 дней и продолжительность финансового цикла станет 227 дней (также сократится на 30 дней). Снижение длительности финансового цикла ведет к снижению потребности в оборотных средствах и рассматривается как положительная оценка деятельности предприятия.

Таблица 3 - Расчет потребности в оборотных средствах

Прогноз объема продаж на год	135 628 млн руб.
Период оборота текущих активов в предыдущем году	470 дней
Коэффициент оборачиваемости	0.77
Расчетная потребность в оборотных средствах	176 140 млн руб.

Расчет потребности в оборотных средствах и оценка эффективности использования заемных средств необходим для оценки возможности реализации

программы производства с точки зрения наличия у предприятия оборотных средств.

Расчет производится на основе прогноза объема продаж на 2017 год с использованием данных об оборачиваемости активов (годовые показатели), вся информация занесена в таблицу 3.

Общая величина собственных оборотных средств на начало 2017 года составила 80,6 млн руб. Таким образом, предприятие испытывает недостаток в собственных оборотных средствах для реализации плановой программы производства продукции в размере 95,5 млн руб., причем предприятие увеличить кредиторскую задолженность не может.

Чтобы оценить объем средств, которые будут поступать от продажи продукции в ходе реализации плановой программы, необходимо сделать прогноз всех поступлений, в том числе, потока денежных средств. Прогноз поступлений средств от продаж проводится на основе коэффициентов инкассации, которые представляют собой доли поступлений в текущем месяце за продукцию, отгруженную в предыдущие месяцы.

Поток денежных средств определяется как разность между поступлениями денежных средств в денежной форме и выплат, которые необходимо осуществить в денежной форме (заработная плата и отчисления во внебюджетные фонды, уплата налогов и оплата части товарно-материальных ценностей).

Невозможность в данном дипломном проекте проведения анализа потока денежных средств и коэффициентов инкассации обусловлена запретом руководства предприятия на предоставление соответствующей необходимой информации.

Сложившаяся ситуация требует принятия неотложных мер по сокращению дебиторской задолженности. Одним из приемов управления дебиторской задолженностью является ее продажа.

Специальное агентство («фактор») и клиент заключают договор о продаже конкретной дебиторской задолженности. Затем предприятие извещает клиента о том, что фактор купил их долги. После этого фактор осуществляет платежи

предприятию на основании договора, причем независимо от того, заплатил покупатель или нет. За предоставление фактором такой услуги клиент получает «на руки» номинальную сумму долга со скидкой.

Факторинг используется предприятием очень активно для расширения продаж: возможность продавать новым группам покупателей и более быстрая оборачиваемость капитала.

Факторинг имеет ряд недостатков:

чистые убытки из-за получения неполной суммы долга;

потеря контроля над должниками;

В городе Челябинске факторинговыми операциями, как таковыми, занимается несколько финансовых организаций: ООО «Инвестфакторинг», «АБ Факторинг», и другие.

С целью максимизации притока денежных средств предприятию следует разработать системы договоров с гибкими условиями сроков и формы оплаты:

- Предоплата. Обычно предполагает наличие скидки
- Частичная предоплата. Сочетает предоплату и продажу в кредит
- Передача на реализацию. Предусматривает, что предприятие сохраняет права собственности на продукцию, пока не будет получена оплата за них
- Выставление промежуточного счета. Эффективно при долгосрочных контрактах и обеспечивает регулярный приток денежных средств по мере выполнения отдельных этапов работы.
- Гибкое ценообразование. Используется для защиты предприятия от инфляционных убытков. Гибкие цены могут быть привязаны к общему индексу инфляции, зависеть от индекса инфляции для конкретных видов продукции, учитывать фактический срок оплаты и прибыль от альтернативных вложений денежных средств.

Предложение клиентам скидок в контрактах оправдано, если оно приводит к расширению продаж и более высокой общей прибыли. Если компания испытывает дефицит денежных средств, то скидки могут быть предоставлены с целью увеличения притока денег, даже если в отдаленной перспективе общий

финансовый результат от конкретной сделки будет отрицательным. Скидки обычно более целесообразны: поощрение всегда действует лучше, чем штрафы.

Стратегия заключения контрактов заключается в следующих задачах:

- Если полная предоплата невозможна, то следует попытаться получить частичную предоплату
- Ввести систему скидок, а не несколько разрозненных скидок
- Оценить влияние скидок на финансовые результаты деятельности компании.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ финансового положения ПАО «ЧКПЗ», состояния управления его оборотными средствами и анализ ассортимента выпускаемой продукции дали многостороннюю характеристику состояния предприятия, базирующейся на показателях текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами, дающая основание для признания структуры баланса неудовлетворительной.

Исследованное предприятие является неплатежеспособным, а относительная устойчивость сохраняется за счет большой доли собственных средств в общей сумме источников формирования активов, но закрепление значительной части собственных средств во внеоборотных активах снижает способность предприятия маневрировать собственными оборотными средствами.

Низкая оборачиваемость активов, в частности, мобильного характера, и большая дебиторская задолженность покупателей увеличивают потребность в оборотных средствах.

Рост запасов готовой продукции на складах, при снижении объемов продаж привел к значительному падению оборачиваемости товароматериальных ценностей, увеличению продолжительности периода их оборота. Все выше перечисленные моменты привели к увеличению операционного цикла, то есть количество дней, необходимое для превращения запасов и дебиторской задолженности в денежные средства, составляет 428 дней.

Снижение периода оборота кредиторской задолженности при падении оборачиваемости текущих активов привело к увеличению и финансового цикла.

Оседание готовой продукции на складах объясняется низкой конкурентоспособностью выпускаемой товарной продукции. Высокие цены, формирование которых осуществляется путем прибавления фиксированной надбавки (с учетом рентабельности), отсутствие гибкого ценообразования, пробелы в исследовании рыночной конъюнктуры, способах продвижения товаров на рынке – все это лишь немногие причины падения объемов продаж.

Сложившееся кризисное положение предприятия обуславливает необходимость проведения финансового и экономического оздоровления.

Для этого в дипломном проекте разработаны следующие рекомендации.

1. Проектная мощность предприятия рассчитана на выпуск гораздо большего объема продукции, чем запланировано, это обусловлено снижением объемов продаж (уменьшением количества заказов) и скоплением готовой продукции на складах. На оборачиваемость активов влияет также объем продаж и величина активов, снижение которой можно добиться путем уменьшения оборотных средств, либо постоянных активов. Для этого нужно рассмотреть возможность:

- продажи или списания неиспользуемого, или неэффективно используемого оборудования, уменьшение непроизводственных активов;
- снижение запасов сырья и материалов, незавершенного производства, готовой продукции;
- уменьшение дебиторской задолженности.

2. Необходимость проведения ассортиментной политики обусловлена падением объемов продаж и ростом готовой продукции на складах. Каждый вид продукции должен быть рассмотрен с точки зрения безубыточности, положения на рынке, качества, наличия товаров заменителей и т.п., также должна быть выявлена зависимость объемов продаж от цены, то есть спрос на данный вид продукции.

Необходима работа с каждым элементом оборотного капитала, а именно с денежными средствами, с дебиторской задолженностью и с товароматериальными запасами.

3. Анализ дебиторской задолженности установил, что на предприятии практически не ведется работа с дебиторами, а критический уровень безнадежных долгов требует принятия неотложных мер.

Под управлением дебиторской задолженностью подразумевается:

- Определение политики предоставления кредита покупателям;
- Анализ и ранжирование покупателей в зависимости от объемов закупок, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты;



- Контроль расчетов с дебиторами по отсроченным или просроченным задолженностям;
- Определение приемов ускорения истребования долгов
- Уменьшения безнадежных долгов;
- Задание условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств.

В заключение хотелось бы отметить, что, хотя современная система управления финансами большинства отечественных промышленных предприятий в значительной мере ориентирована на решение краткосрочных и текущих задач, разработка финансовой стратегии развития позволяет не только определить ориентиры этого развития, но и добиться понимания общности задач работниками различных служб предприятия, устранить ограничения на взаимодействие между ними, особенно по вопросам решения ключевых проблем, стимулировать информационный обмен между структурными подразделениями предприятия.

В сложившихся условиях для российских товаропроизводителей целесообразно создать надежную и гибкую систему управления финансами, направленную на решение вопросов бюджетной, кредитной, инвестиционной политики, управления финансовыми потоками, доходами, расходами, оценки результатов своей деятельности, стоимости своего бизнеса.

Такая система должна функционировать, опираясь на развернутую технологию бюджетирования и внутрифирменное ценообразование, позволяющие оценить эффективность деятельности предприятия. При этом необходимо тесное взаимодействие маркетинговых, сбытовых, производственных и других служб предприятий.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ (последняя редакция)
- 2 Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.03.2018) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023)
- 3 Бронникова, Т.С. Разработка бизнес-плана проекта. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 560 с.
- 4 Гришин, В.В. Разрабатываем бизнес-стратегию фирмы. Практическое пособие – М.: Дашков и К°, 2016. – 668 с.
- 5 Кобелева, Инна Викторовна. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. И. В. Кобелева, Н. С. Ивашина. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2019. - 290. – М.: ПРИОР, 201. – 228 с.
- 6 Вахрин, П.И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: учебное пособие для вузов – М. ИКЦ «Маркетинг», 2016. – 320 с.
- 7 Малышенко, В.А. Стратегический финансовый анализ как метод изучения комплексной финансовой устойчивости предприятия - М.: Русайнс, 2019. - 480 с.
- 8 Бороненкова, С.А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: Учебное пособие - М.: Форум, 2018. - 15 с.
- 9 Герасимова, Е.Б. Финансовый анализ. Управление финансовыми операциями: Учебное пособие - М.: Форум, 2018. - 432 с.
- 10 Агаркова, Л.В. Пути улучшения финансового состояния. Экономика. Бизнес. Банки. – №2 (11). – 2018. – С. 79-84.
- 11 Агекян, Л. С. Содержание анализа финансового состояния организации и решения, принимаемые на его основе / Молодой ученый. 2018. №4. С. 329-331.
- 12 Артюхова, А. В., Литвин, А. А. Анализ финансового состояния предприятия: сущность и необходимость проведения / А.В. Артюхова, А.А.Литвин// Молодой ученый. 2017. №11. С. 744-747.

13 Бердникова, Л. Ф., Портнова, Е. С. Технология анализа финансового состояния организации / Л.Ф. Бердникова, Е.С. Портнова // Молодой ученый. 2016. №17. С. 374-377.

14 Бердникова, Л. Ф., Портнова, Е. С. Финансовое состояние организации: понятие и факторы, на него влияющие / Л.Ф. Бердникова, Е.С. Портнова // Молодой ученый. 2016. №17. С.374.

15 Быкова, Н. Н. Сущность понятия финансового состояния предприятия в трактовке разных авторов / Н.Н. Быкова // Молодой ученый. - 2016. №29. С. 369

16 Кереева, А. Р. Теоретические и методологические аспекты анализа финансового состояния предприятия. 2016. №2. С. 509-512.

17 Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2018. -1104 с.

18 Крайнова, К. А., Кулина, Е. А., Сатушкина, В. С. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса / К.А. Крайнова, Е.А.Кулина, В.С. Сатушкина // Молодой ученый. 2015. №11.3. С. 46-50.

19 Курина, Ю. С., Ильина, И. В. Оценка и пути улучшения финансового состояния предприятий / Ю.С. Курина, И.В. Ильина // Молодой ученый. 2016. №12.5. С. 46-49.

20 Остапенко, В. В. Прибыль: формирование и факторы роста/ В.В.Остапенко, В.М. Мешков //Финансы. - 2012. - №11. - С.8-11.