

Анализ финансового состояния компании. Основные подходы к проведению анализа финансового состояния предприятия

Введение

Брошюра «Анализ финансового состояния компании» представляет собой краткое изложение основных положений методики анализа финансового состояния предприятия и является частью курса лекций, предлагаемого участникам семинара «Управление финансами на предприятии: анализ и планирование», а также входит в комплект поставки модели «Альт-Финансы».

Первая глава посвящена изложению основных задач, направлений и методов анализа финансового состояния предприятия, а также подготовке исходной информации для его выполнения. При описании источников информации рассматривается структура и содержание бухгалтерского Баланса, отчета о финансовых результатах, а также дополнительных источников информации, необходимых для проведения углубленного анализа.

В первой главе предлагается методика организации работы по выделению причин негативного финансового положения организации. Предложенная методика структурирует процесс проведения финансового анализа, позволяет выделить наиболее эффективные рычаги оптимизации состояния предприятия.

Во второй главе рассматривается методология проведения анализа финансового состояния организации. По каждому из направлений анализа указывается экономический смысл, алгоритм расчета и интерпретация финансовых показателей и коэффициентов. Особое внимание уделяется управленческой интерпретации результатов и специфике анализа деятельности российских предприятий (организаций).

Третья глава содержит пример аналитической записки, составленной по результатам анализа финансового состояния реальной организации. Записка представляет собой один из возможных вариантов представления результатов анализа руководству предприятия, собственникам, инвесторам, кредитующей организации.

В Приложении 1 представлены данные бухгалтерской отчетности, а также

рассчитанные на их основе показатели и коэффициенты, используемые при проведении анализа финансового состояния предприятия. Таблицы Приложения 1 используются в главах 2 и 3.

1.1. Основные положения финансового анализа

Анализ финансового состояния фирмы – это расчет, интерпретация и оценка комплекса финансовых показателей, характеризующих различные стороны деятельности организации.

Цель анализа – получение информации, необходимой для принятия управленческих решений:

- внутренними пользователями информации (администрация фирмы) – о корректировке финансовой политики предприятия,
- внешними пользователями – о реализации конкретных планов в отношении к данному предприятию (приобретение, инвестирование, заключение контрактов и др.).

Как правило, задачи, направленные на корректировку финансовой политики предприятия, ставятся руководством (менеджерами, собственниками). В этом случае можно сказать, что результаты финансового анализа предназначены для внутренних пользователей; они должны помочь определить наиболее эффективные пути улучшения (стабилизации) финансового положения организации.

Результатом проведения анализа для внутреннего пользователя является комплекс управленческих решений – сочетание различных мер, направленных на оптимизацию состояния предприятия, который пересматривается под влиянием изменений макро – и микроэкономической среды.

Каждое предприятие (организация) является субъектом рыночных отношений и входит в круг интересов других фирм, предприятий, организаций. К числу последних относятся поставщики, кредиторы и инвесторы. Исследование предприятия сторонними фирмами касается, в основном, реализации конкретных планов в отношении данного предприятия: приобретения, кредитования, заключения контрактов. В этом случае говорят, что информация финансового анализа предназначена для внешних пользователей.

Задача внешнего пользователя при анализе предприятия, как правило, достаточно конкретна – сказать «да» или «нет» предприятию: предоставить или не предоставить кредит, стать деловым партнером или отказаться от сотрудничества, приобрести пакет акций или инвестировать средства в другое предприятие.

С различиями в постановке задач анализа связаны различия в выборе показателей, определяющих управленческие решения внутренних и внешних пользователей информации. Безусловно, можно выделить показатели, в равной степени важные как для внешних, так и для внутренних аналитиков (например, ликвидность). Тем не менее, для каждой из указанных групп существует особый набор показателей, которые являются определяющими (основными) при принятии решения относительно рассматриваемой организации (Рис.1).



Рис. 1. Интересы внутренних и внешних пользователей по отношению к предприятию

Таким образом, прежде чем приступить к проведению анализа финансового состояния организации необходимо определиться, с чьей точки зрения будет выполняться эта работа.

Основные задачи, решаемые при проведении финансового анализа:

- определение («фиксация») финансового состояния предприятия на момент исследования;
- выявление тенденций и закономерностей в развитии предприятия за исследуемый период;
- определение «узких» мест, отрицательно влияющих на финансовое состояние предприятия;
- выявление резервов, которые предприятие может использовать для улучшения

финансового состояния.

Основные направления анализа:

- анализ структуры Баланса и чистого оборотного капитала,
- анализ ликвидности и финансовой устойчивости,
- анализ прибыльности и структуры затрат,
- анализ оборачиваемости,
- анализ рентабельности,
- анализ эффективности труда.

В зависимости от поставленной задачи анализ может иметь разную степень детализации по отдельным направлениям, но в кратком виде необходимо проводить анализ по всем направлениям. Это объясняется взаимосвязанностью показателей: изменение одних показателей может быть следствием изменения других. Например, снижение рентабельности часто связано с ухудшением оборачиваемости активов.

В зависимости от поставленных целей финансовый анализ состояния предприятия может быть дополнен другими исследованиями (маркетинговыми, технологическими).

Основные методы анализа:

- горизонтальный (продольный) или анализ тенденций, при котором показатели сравниваются с аналогичными за другие периоды;
- вертикальный (глубинный), при котором исследуется структура показателей путем постепенного «спуска» на более низкие уровни детализации;
- факторный анализ – анализ влияния отдельных элементов финансовой деятельности предприятия на основные экономические показатели;
- сравнительный – сравнение исследуемых показателей с аналогичными среднеотраслевыми или с аналогичными показателями основных конкурентов.

1.2. Принципиальный подход к определению причин ухудшения финансового состояния организации и рычагов ее оптимизации.

Процесс проведения финансового анализа, как и любой другой сложный процесс, должен иметь свою технологию – последовательность шагов, направленных на

выявление причин ухудшения состояния предприятия и рычагов его оптимизации.

Основные проблемы в финансовом состоянии организации

Проблемы и затруднения, возникающие в финансовом состоянии организации, в конечном итоге имеют три основных проявления. Их можно сформулировать как

1. Дефицит денежных средств; низкая платежеспособность

Экономическая суть проблемы состоит в том, что у компании в ближайшее время может не хватить или уже не хватает средств для своевременного погашения обязательств.

Индикаторами низкой платежеспособности являются неудовлетворительные показатели ликвидности, просроченная кредиторская задолженность, сверхнормативные задолженности перед бюджетом, персоналом и кредитующими организациями.

2. Недостаточная отдача на вложенный в предприятие капитал (недостаточное удовлетворение интересов собственника; низкая рентабельность)

На практике это означает, что собственник получает доходы, неадекватно малые своим вложениям. Возможные последствия такой ситуации – негативная оценка работы менеджмента организации, выход собственника из компании.

О недостаточной отдаче на вложенный в предприятие капитал свидетельствуют низкие показатели рентабельности. При этом наибольший интерес проявляется к рентабельности собственного капитала как индикатору удовлетворения интересов собственников организации.

3. Низкая финансовая устойчивость

На практике низкая финансовая устойчивость означает возможные проблемы в погашении обязательств в будущем, иными словами – зависимостью компании от кредиторов, потерей самостоятельности.

О недостаточной финансовой устойчивости, то есть риске срывов платежей в будущем и зависимости финансового положения компании от внешних источников финансирования, свидетельствуют снижение показателя автономии ниже оптимального, отрицательная величина собственного капитала компании. Также индикатором недостаточного уровня финансирования текущей деятельности компании за счет собственных средств является снижение чистого оборотного капитала ниже оптимальной его величины и, тем более, отрицательная величина ЧОК.

Причины ухудшения финансового состояния организации

Можно выделить две глобальных причины проблем и затруднений, возникающих в финансовом состоянии предприятия. Эти причины можно сформулировать как:

1. отсутствие потенциальных возможностей сохранять приемлемый уровень финансового состояния (или низкие объемы получаемой прибыли)
2. нерациональное управление результатами деятельности (нерациональное

управление финансами)

Проблемы с платежеспособностью, финансовой независимостью, рентабельностью имеют единые корни: либо компания имеет недостаточные результаты деятельности для сохранения приемлемого финансового положения либо компания не рационально распоряжается результатами деятельности.

Выяснение того, какая из указанных выше причин привела к ухудшению финансового состояния предприятия, имеет принципиальное значение. В зависимости от этого осуществляется выбор управленческих решений, направленных на оптимизацию финансового положения организации.

Один из возможных вариантов схемы проведения анализа финансового состояния предприятия представлен на рисунке 2.

Однако, определить, в какой из перечисленных областей лежит причина снижения финансовых показателей – не означает провести полноценный финансовый анализ. Необходимо дальнейшее уточнение причин – до уровня конкретных действий предприятия или внешней среды. Также необходимы управленческие рекомендации по улучшению состояния предприятия.

Недостаточный объем получаемой прибыли как причина ухудшения финансового состояния организации. Рычаги оптимизации прибыли

Потенциальная возможность предприятия сохранять (достигать) приемлемое финансовое состояние определяется объемом получаемой прибыли. Основные составляющие, от которых зависит объем прибыли предприятия, – это цены и объемы реализации продукции, уровень производственных издержек и доходы от прочих видов деятельности.

Анализ доходов и затрат от основной и прочих видов деятельности проводится с использованием отчета о финансовых результатах, показателей прибыльности, величины накопленного капитала. Для оценки уровня переменных и постоянных затрат, а также соотношения цен на потребляемые ресурсы и реализуемую продукцию проводится маржинальный анализ.

Безусловно, оценка объемов реализации осуществляется в первую очередь. При снижении объемов реализации необходимо выяснить причину сложившейся ситуации. Нередко в качестве объяснения предлагается следующее: «Нет спроса, нашу продукцию не берут». Однако, нередко на предприятиях наблюдается другая причина – недостаточные усилия по продвижению своей продукции. Речь идет не об отсутствии рекламы на телевидении, а о банальной пассивности отдела маркетинга (либо отдела с любым иным названием, отвечающего за привлечение заказов). Вместо поиска клиентов, участия в выставках, рассылок информации отдел маркетинга дублирует функции отдела сбыта – просто фиксирует полученные и выполненные заказы.

Если рыночная ситуация такова, что спрос на продукцию предприятия ограничен и расширение рынка сбыта в ближайшее время не прогнозируется, можно говорить о необходимости выпуска новых видов продукции. Выпуск нового вида продукции, пользующегося спросом на рынке, позволит увеличить объемы реализации, но потребует средств на приобретение нового оборудования, know-how (в этом случае необходимо определить объем капитальных затрат, который не приведет к ухудшению состояния компании).

Возможно, что продвижение продукции организовано на должном уровне и предприятие заняло максимально возможную долю рынка, но прибыль все равно невысока. Причиной данной ситуации могут быть высокие затраты. Одной из возможных причин высоких затрат – высокие цены на сырье, материалы, комплектующие, услуги, устанавливаемые поставщиками. В этом случае вариант снижения затрат – поиск поставщиков, устанавливающих более низкие цены. В большинстве случаев альтернативные поставщики существуют; ведение, оперативное пополнение базы возможных поставщиков сырья, материалов, комплектующих, услуг и использование данной информации – реальная мера по сокращению затрат предприятия.

Причиной возникновения высоких затрат могут быть не только поставщики, но и само предприятие. В частности, высокие затраты на освещение, отопление, потребление воды могут возникать по причине отсутствия контроля за расходованием ресурсов. Это особенно характерно для крупных предприятий: освещение помещений не только в рабочее время, не отремонтированные теплосети, обогревающие помимо помещений «уличный воздух».

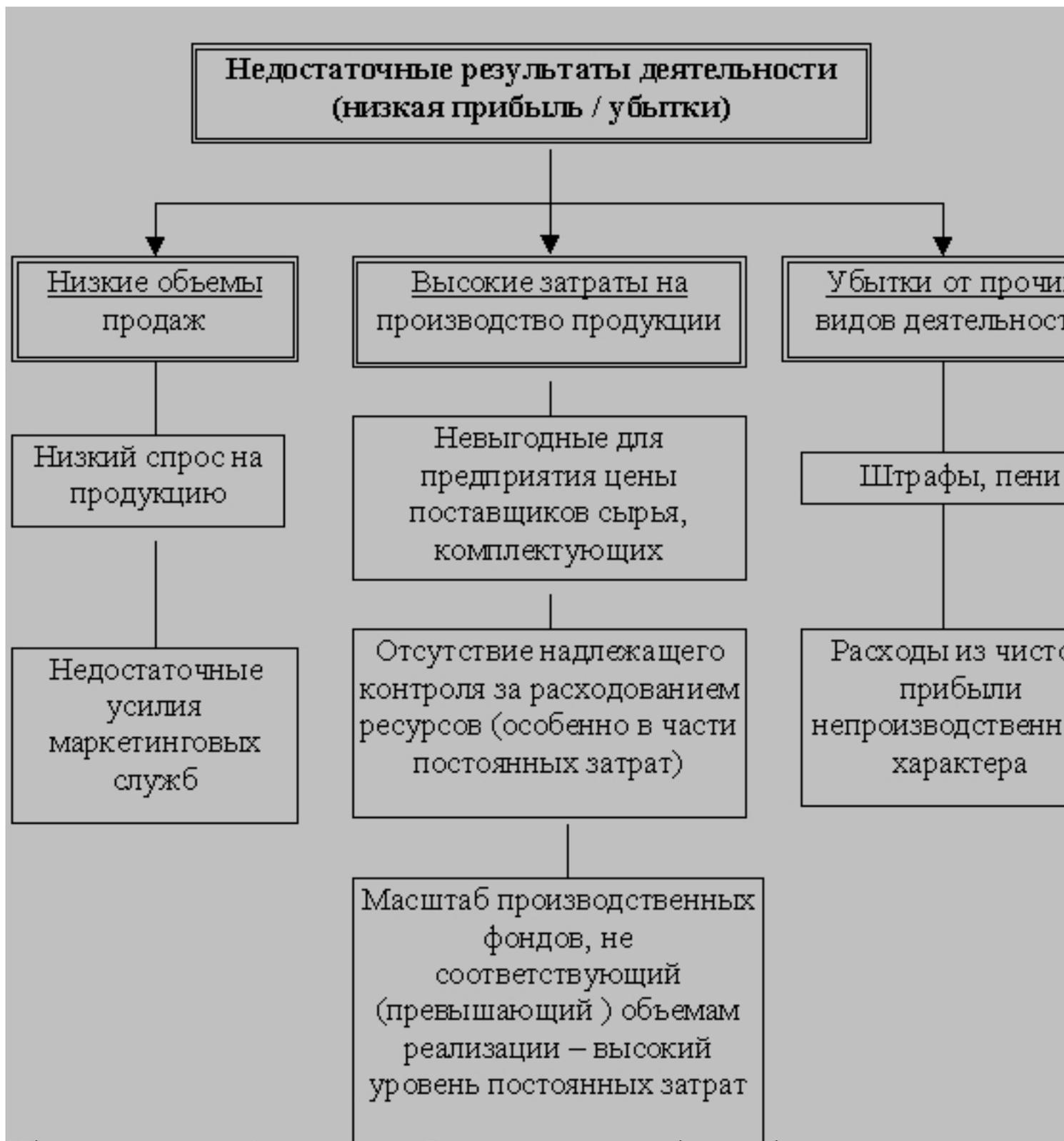
Для небольших компаний существенными могут быть телефонные счета, командировочные расходы и т.п. В этом случае снижения затрат можно добиться простой процедурой «контроля за выключателями» (при этом эффект наблюдается

ощутимый). Телефонные переговоры нередко могут быть заменены электронными сообщениями (без ущерба для работы). Помимо экономии, электронные сообщения способствуют усилению процедуры контроля: документально изложенные задания и отчеты приоритетны перед устными .

В некоторых случаях снижение затрат требует более радикальных мер – сокращения производственных фондов предприятия или, как иногда говорят, сокращения масштабов компании. К таким мерам нередко приходится прибегать предприятиям, которые были созданы достаточно давно и рассчитаны на объемы производства, в десятки раз большие, чем объемы, производимые в настоящее время.

Недозагруженные производственные фонды становятся «слишком дорогими» для предприятия – требуют слишком больших (по сравнению с выручкой) затрат на ремонт и обслуживание. Возникает решение отказаться от части фондов и тем самым сократить постоянные затраты (в настоящее время нередко встречаются случаи продажи вспомогательных производств, которые иницируются именно с целью сокращения затрат). Сокращение масштабов производственных фондов позволит увеличить прибыль за счет сокращения постоянных затрат – сокращения затрат на содержание и ремонт оборудования, зданий, сооружений.

Прибыль, заработанная предприятием, остается в его распоряжении не в полном объеме. Часть заработанной прибыли может уйти на погашение штрафов, пеней за просроченные задолженности или срывы контрактов, часть – на расходы непроизводственного характера. Сокращение непроизводственных расходов из прибыли также может стать путем оптимизации прибыли, и, следовательно, финансового положения компании.





Таблица

Ведомость общецеховых расходов по цеху 1

Содержание статей	В том числе, тыс. руб.			Итого, тыс. руб.
	Элементы затрат			
Текущий ремонт	10	50	20	80
Амортизация	5	80	18	103
Заработная плата АУП и.т.д.	90	0	16	106
Сальдо на начало	120	80	40	240
Всего затрат за период	250	160	60	470
Сальдо на конец	150	70	30	450
Итого постоянных затрат по цеху, списанных на себестоимость произведенной продукции	120+250 -150= 220	80+160 -70= 170	40+60- 30= 70	460
Доля реализованной продукции в объеме произведенной продукции периода				90%
Итого постоянных затрат по цеху, списанных на себестоимость реализованной продукции				460*0,9= 414

Секция бухгалтерского учета и отчетности
 11/11