**Совершенствование управления финансовыми рисками организации (на примере ОАО ‘ИЧИ’)**

Диплом

2016

В общем портфеле рисков предприятия финансовые риски играют наиболее значимую роль не только потому, что они более других подвержены влиянию изменчивости экономической ситуации, конъюнктуры финансового рынка и результаты их проявления сказываются на финансово-хозяйственной деятельности предприятий, но и потому, что ими действительно можно и нужно управлять.

Содержание

Введение

. Научные основы управления финансовыми рисками организаций

.1 Экономическая сущность и классификация финансовых рисков

.2 Финансовые риски на предприятии

.3 Основные механизмы управления финансовым рисками организаций

. Экономическая оценка эффективности управления финансовыми рисками организации в ОАО «ИЧИ»

.1 Экономическая характеристика деятельности ОАО «ИЧИ» и оценка его имущественного и финансового положения

.2 Анализ риска снижения ликвидности и платежеспособности ОАО «ИЧИ»

. Совершенствование организационно-методических подходов к управлению финансовыми рисками организации ОАО «ИЧИ»

.1 Многокритериальное моделирование финансовых рисков организации как инструмент управления ими

.2 Управление финансовыми рисками во взаимосвязи с рентабельностью собственного капитала организации ОАО «ИЧИ»

.3 Оценка эффективности мероприятий по управлению финансовыми рисками на предприятии ОАО «ИЧИ»

Заключение

Список использованных источников

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

Введение

**Актуальность темы исследования.**В общем портфеле рисков предприятия финансовые риски играют наиболее значимую роль не только потому, что они более других подвержены влиянию изменчивости экономической ситуации, конъюнктуры финансового рынка и результаты их проявления сказываются на финансово-хозяйственной деятельности предприятий, но и потому, что ими действительно можно и нужно управлять. Для обеспечения конкурентных преимуществ предприятия, необходима встроенная в управленческий процесс, адаптированная к специфике вида деятельности система риск-менеджмента, которая позволит на основе мониторинга возникающих угроз проанализировать влияние внешних факторов на финансовую среду хозяйствующих субъектов, сформировать комплекс превентивных мер по управлению финансовыми рисками, выявить резервы предприятия, а также повысить обоснованность всех принимаемых финансовых решений с учетом поправок на риск.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)[Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)[Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

Объективную природу риска обусловливает вероятностная сущность многих природных, социальных и технологических процессов, многовариантность отношений, в которые вступают объекты социально-экономической жизни. Объективность риска проявляется в том, что понятие «риск» отражает реально существующие в жизни явления, процессы, стороны деятельности.

Субъективная сторона риска заключается в осуществлении выбора из имеющихся возможностей и в расчете вероятности их реализации. Помимо этого, субъективная природа риска проявляется и в том, что люди неодинаково воспринимают одну и ту же величину экономического риска в силу психологических, нравственных, идеологических и других особенностей.

Таким образом, актуальность темы исследования обусловлена необходимостью дальнейшей разработки теоретических основ и практических рекомендаций по формированию эффективной системы управления финансовыми рисками на предприятиях, что будет способствовать повышению финансовой устойчивости предприятий.

**Степень изученности темы в отечественной и мировой науке и практике.**Концепция финансовых рисков широко представлена в работах зарубежных авторов, таких как Р. Галлахер, Дж.М. Кейнс, М. Лифсон, А. Маршалл, О. Моргенштейн, Ф. Найт, Дж. Нейман, А. Пигу, А. Смит, Й. Шумпетер, К. Эрроу и др. Также, методология и практический инструментарий управления рисками рассматриваются и в работах известных российских исследователей, таких как И.Т. Балабанов, И.А. Бланк, М.Э. Буянова, С.М. Васин, В.М. Гранатуров, Т.Г. Гурнович, В.Б. Егоров, Н.Л. Лобанов, М.Ю. Печанов, Е.А. Петрова, Е.Д. Сердюков, Л.К. Улыбина, Э.У. Уткин, Д.А. Чугонов, А.С. Шапкин, В.С. Шутов.

**Цель и задачи.**Целью данной работы является анализ методов управления и оценки рисков, их использование на практическом примере и разработка путей совершенствования системы управления финансовыми рисками.

Исходя из сформулированной цели, поставлены следующие задачи:

·       раскрыть экономическую сущность и классификацию финансовых рисков;

·       рассмотреть финансовые риски на предприятии;

·       раскрыть основные механизмы управления финансовыми рисками организаций;

·        дать экономическую характеристику деятельности ОАО «ИЧИ» и оценку его имущественного и финансового положения;

·       провести анализ риска снижения ликвидности и платежеспособности ОАО «ИЧИ»;

·       разработать мероприятия по совершенствованию организационно-методических подходов к управлению финансовыми рисками организации ОАО «ИЧИ»

·       дать оценку эффективности предложенных мероприятий.

Объект и предмет исследования.

Объектом исследования является ОАО «ИЧИ».

Предметом работы выступают финансовые риски ОАО «ИЧИ».

**Методы сбора и обработки теоретической и прикладной информации.**Теоретико-методологической базой дипломной работы послужили труды отечественных и зарубежных ученых в области исследования проблем теории риска, риск-менеджмента, финансового менеджмента.

В работе применены общенаучные методы анализа и синтеза, индукции и дедукции, приемы структурно-функционального и экономического анализа.

**Структура ВКР.**Поставленная цель и задачи определили структуру данной работы, состоящей из введения, основной части, включающей три главы, заключения, списка используемой литературы.

**Храктеристика содержания.**Первая глава посвящена теории вопроса, вторая описывает организацию, рассматриваемую в дипломе, в третьей рассмотрены мероприятия по совершенствованию организационно-методических подходов к управлению финансовыми рисками организации ОАО «ИЧИ».

1. Научные основы управления финансовыми рисками организаций

1.1 Экономическая сущность и классификация финансовых рисков

Каждый субъект хозяйствования, от конкретного человека или предприятия до государства и общества в целом, находится под воздействием рисков. В общем случае под риском принято понимать совокупность опасностей с вероятностью наступления неблагоприятного события, с возможностью и непредсказуемостью потерь.

Предпринимательская деятельность содержит определенную долю риска, которую берет на себя предприниматель, определив характер и масштабы этого риска. В предпринимательской деятельности под риском понимают вероятность потерь имеющихся ресурсов, недополучения доходов, а также возникновения дополнительных расходов в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

Финансовые риски — это риски, реализация которых приводит к возникновению потерь финансовых ресурсов при принятии экономических решений.

Финансовые риски возникли одновременно с появлением денежного обращения и с возникновением различного рода денежных отношений: инвестор-эмитент, кредитор-заемщик, продавец-покупатель, экспортер- импортер и др.

Финансовые риски являются неотъемлемой составляющей предпринимательской деятельности в условиях рынка. Еще Адам Смит, исследуя и анализируя природу предпринимательской прибыли, выделял в структуре дохода такую составляющую, как плата за риск в виде возмещения возможного убытка, связанного с предпринимательской деятельностью.

В литературе существует множество подходов к классификации финансовых рисков.

В данной дипломной работе рассмотрим три, наиболее часто встречающиеся виды рисков:

1)  риски, связанные с покупательной способностью денег;

2)       риски, связанные с вложением капитала;

3)  риски, связанные с формой организации хозяйственной деятельности.

Риски, связанные с покупательной способностью денег: инфляционный, валютный, риск ликвидности.

Инфляционный риск — возможность возникновения потерь в результате обесценивания денег и снижения реальных денежных доходов и прибыли из-за инфляции.

Валютный риск — возможность возникновения потерь у владельца позиции, выраженной в иностранной валюте.

Риск ликвидности — возможность возникновения потерь в результате неспособности организации выполнить свои обязательства в оговоренные сроки. Риск ликвидности, с одной стороны, тесно связан с рассогласованием активов и пассивов, а с другой стороны, с потерей возможности (например, из-за общей конъюнктуры рынка) привлечь ресурсы для выполнения текущих обязательств.

Риски, связанные с вложением капитала: инвестиционный риск, процентный риск, кредитный риск.

Инвестиционный риск — возможность недополучения запланированной прибыли в ходе реализации инвестиционного проекта.

Процентный риск — возможность возникновения потерь у владельца позиции, приносящей проценты. К процентным рискам относится также риск потерь финансово-кредитными организациями (коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными институтами), вызванных превышением процентных ставок по привлекаемым средствам размера ставок по предоставленным кредитам.

Кредитный риск — возможность возникновения потерь в результате невыполнения заемщиком или контрагентом своих обязательств в соответствии с оговоренными условиями. Вследствие неоплаты или просроченной оплаты клиентом своих финансовых обязательств кредитор может понести убытки. Кредитному риску подвергается кредитор, кредитозаемщик, поручитель.

Риски, связанные с организацией деятельности: риск коммерческого кредита, оборотный риск, операционный риск.

Коммерческий кредит предполагает разрыв во времени между оплатой и поступлением товара, услуги. Коммерческий кредит предоставляется в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ или услуг. При коммерческом кредите существует риск неполучения товара, услуги при предоплате или авансе либо риск неполучения оплаты при отсрочке и рассрочке оплаты за поставленный товар, услугу.

Под оборотным риском понимается возможность возникновения потерь в результате дефицита финансовых ресурсов в течение срока регулярного оборота: при постоянной скорости реализации продукции у предприятия могут возникать разные по скорости обороты финансовых ресурсов.

Операционный риск — возможность возникновения потерь в результате несостоятельности внутренних процессов или систем, некомпетентности сотрудников, внешних событий.

Таким образом, финансовый риск предприятия представляет собой вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым результатом. Его количественные характеристики динамичны и варьируют под влиянием внешних и внутренних факторов развития на разных стадиях функционирования предприятия.

1.2 Финансовые риски на предприятии

**Финансовый риск предприятия**— это вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала при неопределённости условий осуществления его финансовой деятельности.

С целью избежание риска, необходимо осуществлять его своевременный анализ.

Основной целью идентификации и анализа рисков является формирование у лиц, принимающих решения, целостной картины рисков, угрожающих бизнесу фирмы, имущественным интересам владельцев, и обязательств, возникающим в процессе взаимоотношений с клиентами и другими контрагентами. В результате должна быть сформирована система управления рисками, которая обеспечит приемлемый уровень защиты фирмы от наиболее критичных рисков.

Идентификация и анализ рисков предполагает проведение качественного, а затем и количественного изучения рисков. Краткая схема методов оценки риска представлена на рисунке 1.1

Рисунок 1.1 Методы оценки риска

Качественный анализ предполагает обнаружение рисков, исследование их особенностей, выявление последствий реализации соответствующих рисков в форме экономического ущерба, раскрытие источников информации относительно каждого риска. На данной стадии проводится подробная классификация выявленных рисков. Количественный анализ начинается со сбора данных, необходимых для оценки степени предсказуемости риска. Ключевыми являются следующие два параметра — частота, или вероятность возникновения убытков, и размер убытка.

Все последующие решения будут зависеть от того, удастся ли собрать необходимые качественные данные в нужном объеме. Следующий шаг количественной оценки рисков — обработка собранных данных. Она должна обслуживать цели последующего процесса принятия решений по управлению рисками.

Для выявления факторов риска и степени их воздействия могут быть использованы различные методы:

1)   Статистическая обработка данных, а именно:

·       корреляционный дисперсионный анализ;

·        анализ временных рядов;

·        факторный анализ.

2)   Математическое моделирование, включая имитационное.

При необходимости, статистический анализ может быть использован для подтверждения некоторых выводов предшествующей стадии, когда качественного анализа для этого недостаточно.

В таблице 1.1.1 показано, каким образом метод оценки риска (количественный или качественный) зависит от типа риска.

Таблица 1.1.1

Зависимость типа риска и метода его оценки

|  |  |
| --- | --- |
| **Тип риска** | **Метод оценки** |
| **Риски ликвидности** |  |
| Риск потери ликвидности — риск возникновения ситуации, при которой Банк будет не в состоянии обеспечить исполнение в полном объеме |  Качественная |
| обязательств по собственным и/или клиентским платежа |  |
| Риск недостаточной ликвидности — риск возникновения потерь вследствие срочной мобилизации ресурсов для исполнения обязательств |  Количественная |
| Риск избыточной ликвидности — риск возникновения потерь вследствие избытка высоколиквидных и низкодоходных активов |  Количественная |
| **Рыночные риски** |  |
| Изменения рыночной конъюнктуры: 1. Изменение цен 2. Качественное изменение ситуации на рынке | 1. Количественная 2. Качественная/количественная (например, LVAR) |
| Валютные риски | Количественная |
| Процентные риски: 1. Структурный 2. Базисный 3. Опционный | 1. Количественная 2. Качественная 3. Качественная/количественная |
| Ценовые (фондовые) риски | Количественная |
| Товарные риски | Количественная |

Особенности рисков будут проявляться в том, из каких источников можно получить информацию о них и каково будет содержание этой информации. Иными словами, состав и структура данных по разным рискам могут сильно различаться.

В следующем пункте данной дипломной работы рассмотрим основные механизмы управления финансовыми рисками организаций.

1.3 Основные механизмы управления финансовыми рисками организаций

Процесс риск-менеджмента (управления риском) — это процесс выработки компромисса, заключающийся в установлении баланса между выгодами от снижения риска и необходимыми для этого затратами, а также принятие решения о том, какие действия предпринять и от совершения каких отказаться.

Процесс риск-менеджмента состоит из нескольких этапов (рисунок

Рисунок 1.2 Процесс риск-менеджмента

На этапе принятия финансовых управленческих решений для каждой группы предприятий, механизм оперативного управления финансовымирисками включает комбинацию наиболее эффективных методов и инструментов:

·       составление отчета о движении денежных средств косвенным методом, позволяющего установить взаимосвязь между финансовым результатом и движением денежных средств за отчетный период, а также регулярно проводить мониторинг возможных финансовых угроз;

·       оценку налоговых рисков, выявленных при анализе судебных решений по наиболее рискованным сделкам, по степени влияния фискальной политики и метода оптимизации налогообложения на результаты деятельности предприятия;

·        углубленный анализ дебиторской задолженности;

·        комбинированный подход к восстановлению платежеспособности и финансовой устойчивости (реструктуризация непрофильных активов, страхование, ведение совместной деятельности).

Оценка риска представляет собой его анализ и качественную, количественную оценку. Анализ риска включает стадии идентификации, описания и измерения. Для идентификации рисков необходим методологический подход, чтобы выявить максимальное число рисков, которым подвержена организация во всех сферах деятельности.

Основной целью описания рисков является их представление в определенном формате, подходящем для дальнейшего анализа. Измерение риска может быть количественным, качественным и смешанным в части вероятности наступления события и его возможных последствий. После того как проведен анализ рисков, необходимо провести качественную и количественную оценку рисков в соответствии с критериями, выработанными в организации. Такая оценка рисков необходима для принятия решения о значимости и допустимости рисков для организации и их воздействия на нее и определения мероприятий по управлению каждым конкретным риском.

На следующей стадии составляются отчеты о рисках, выявленных угрозах и возможностях. Отчеты могут быть внутренними и внешними. На основе составленных отчетов принимается решение о допустимости или недопустимости рисков для организации и разрабатываются мероприятия по управлению конкретными рисками.

Выделяют три основные стратегии управления риском6:

·       избежание,

·        удержание и

·        передача риска.

Избежание риска — это один из консервативных способов нейтрализации рисков, подразумевающий отказ от действий, которые могут повлечь существенный риск, к примеру: отказ от проекта с неопределенным спросом или уровнем результатов, продажа рискового актива или уход с рынка. Данный метод ограничен в применении, поскольку приводит к отказу от определенной деятельности, а следовательно, к потере выгоды, связанной с ней.

Удержание риска заключается в принятии риска и самостраховании. Методы удержания риска подразделяются на методы предотвращения, распределения (диссипации) и принятия риска.

Методы предотвращения риска и убытков строятся на поиске и использовании полной информации при принятии рискового решения и упреждении рисков, то есть использовании стратегического планирования, прогнозирования, анализа и т.д.

Методы диссипации риска предполагают распределение риска в пространстве и во времени.

Распределение риска в пространстве базируется на использовании интеграции и диверсификации. Прямая интеграция подразумевает приобретение либо усиление контроля над структурами, которые находятся между компанией и конечным потребителем, например: установление полного контроля (приобретение в собственность) над дистрибьюторской сетью или розничной торговлей товарами компании.

Обратная интеграция подразумевает получение в собственность или установление полного контроля над поставщиками сырья (комплектующих, материалов).

В основном обратная интеграция нацелена на закрепление поставщиков, которые отпускают товары по более низким ценам, чем у конкурентов.

Вертикальная интеграция — установление контроля над всеми компаниями, которые обеспечивают производственную цепочку от добычи и (или) производства сырья до точки непосредственной реализации конечному потребителю.

Горизонтальная интеграция подразумевает получение в собственность или установление полного контроля над конкурентами, которые производят аналогичную продукцию. Стратегия реализуется путем приобретения компании-конкурента или слияния с ней.

Диверсификация — это процесс распределения средств (или видов деятельности) между различными объектами вложения (или направлениями), которые непосредственно не связаны между собой, с целью снизить степень риска и потери доходов.

Выделяют 4 вида диверсификации:

·       диверсификацию видов деятельности,

·        рынков сбыта,

·        поставщиков и инвестиций.

К методам принятия риска относятся лимитирование, локализация и самострахование.

Лимитирование подразумевает создание системы ограничений, соблюдение которых будет уменьшать степень риска. Ограничения могут быть по срокам, структуре, уровню отдачи и др.

Методы локализации риска используются в случаях, когда есть возможность четко идентифицировать риск и источник его возникновения.

Выделив наиболее опасные этапы деятельности в обособленные структурные подразделения, можно сделать их более контролируемыми и снизить уровень риска.

К методам локализации риска относятся создание венчурных предприятий, специальных структурных подразделений с обособленным балансом, заключение договоров о совместной деятельности для реализации рискованных проектов. В основе самострахования лежит процесс резервирования.

Резервирование средств как способ управления риском основан на формировании специальных фондов за счет собственных средств организации для покрытия возникающих убытков.

Самострахование применяется, когда имеется экономическая выгода от его использования по сравнению с другими методами управления риском либо когда другие методы не позволяют обеспечить снижение риска до приемлемого уровня.

К преимуществам самострахования можно отнести экономию на страховых премиях, получение дополнительного дохода при отказе от страхования за счет инвестирования сохраненных средств.

К недостаткам можно отнести дополнительные организационные затраты, недооценку уровня возможного риска и воздействие инфляции на резервный фонд.

Классические методы передачи риска — страхование, хеджирование, аутсорсинг, гаранты. Самым распространенным методом является страхование.

Страхование представляет собой совокупность экономических отношений между его участниками на основе формирования за счет денежных взносов целевого страхового фонда и использования его для возмещения ущерба и выплаты страховых сумм.

Хеджирование — это система мер, позволяющих исключить или ограничить риск финансовых операций в результате неблагоприятных изменений курса валют, цен на товары, процентных ставок и т.д. в будущем. Например, можно хеджировать риск ценовых колебаний, заключив контракт с поставщиком на жестко оговоренных условиях — в отношении будущей цены покупки или количества поставляемого товара.

Помимо страхования, существуют и другие виды контрактов, которые не относят обычно к страховым, но они выполняют ту же самую экономическую функцию — обеспечивают компенсацию убытков. Самый распространенный пример — кредитная гарантия или кредитное поручительство, которое страхует кредиторов от убытков, наступающих вследствие несостоятельности заемщиков.

Аутсорсинг — передача непрофильных для компании функций другим организациям — часто позволяет не только снизить риски, но и повысить эффективность деятельности, уменьшить затраты, связанные с самостоятельной реализацией таких функций8.

Современный риск-менеджмент подразумевает использование интегрированного подхода к управлению корпоративными рисками, при котором риски процентных ставок, кредитные, рыночные риски и риски ликвидности считаются взаимосвязанными. Объединение корпоративного управления рисками и УАП позволяет оценивать все рисковые факторы, отражающиеся на эффективности работы, и корректировать эффективность деятельности в зависимости от этих рисков.

Выводы по главе 1

Таким образом, финансовые риски — это риски, реализация которых приводит к возникновению потерь финансовых ресурсов при принятии экономических решений.

Оценка и управление финансовыми рисками является важнейшей задачей любой компании. Отсутствие механизмов управления финансовыми рисками ведет к потере финансовой устойчивости предприятия и во многих случаях — к банкротству.

Процесс управления финансовыми рисками по стадиям жизненного цикла воспроизводства пищевых продуктов — это структурный компонент финансового менеджмента, включающий пять этапов:

1)   анализ среды, продуцирующей внешние факторы риска на каждой стадии воспроизводства пищевых продуктов;

2)  диагностика системы финансовых показателей и рейтинговая оценка финансового состояния предприятия одного вида экономической деятельности;

3)   идентификация специфических финансовых рисков для пищевой промышленности;

4)  определение класса риска для конкретного предприятия отрасли;

5)      принятие решения по выбору инструментов управления финансовыми рисками в зависимости от стадии воспроизводства.

Для организации эффективной системы управления финансовыми рисками, способной выявлять и контролировать события, негативно влияющие на достижение стратегических целей, необходимо соблюдение четырех основополагающих принципов:

·       коллегиальность органа управления,

·        независимость аналитического подразделения,

·       формирование системы внутреннего контроля, мотивация персонала.

2. Экономическая оценка эффективности управления финансовыми рисками организации в ОАО «ИЧИ»

2.1 Экономическая характеристика деятельности ОАО «ИЧИ» и оценка его имущественного и финансового положения

ИЧИ является ведущим в мире поставщиком широкополосной спутниковой связи для дома и офиса, внедрения инновационных сетевых технологий, управляемых услуг и решений для предприятий и правительств по всему миру. Это-российская дочка «Хьюз»

На сегодняшний день, ИЧИ произведено и доставлено более 3,3 миллиона терминалов для клиентов в более чем 100 странах, и неизменно занимает долю на мировом рынке более чем на 50 процентов. Продукция компании использует глобальные стандарты, утвержденные TIA, ETSI и ITU организаций, в том числе IPoS/DVB-S2, RSM-A и GMR-1.

ИЧИ владеет и управляет сервисными предприятиями по всей территории США, Европы, Индии и Бразилии, предоставляющие общеконтинентальное широкополосное спутниковое подключение наряду с постоянно растущим диапазоном полностью управляемых решений и приложений для крупных корпоративных клиентов практически в каждом вертикальном секторе, в том числе для многих из Fortune 1000.

Технологии компании охватывают весь земной шар, превышающий 1 миллион широкополосных сайтов, работающих на более чем 20 спутников, в том числе Ка-диапазона, 100 + Гбит EchoStar ® XVII с Jupiter™ с высокой пропускной способностью и наградами Spaceway ®.

ИЧИ поставляет растущую семью объявленных поставщиков услуг, государственных организаций и предприятий с передовыми широкополосными системами и терминалами, включая спутниковые NetworkOperationsCenters (NOCs); широкополосных спутниковых маршрутизаторов и модемов; систем подвижной спутниковой связи, карманных компьютеров и терминалов данных высокоскоростных IP.

Штаб-квартира компании за пределами Вашингтона, округ Колумбия, в Germantown, штат Мэриленд, США.

ИЧИ работает через офисы продаж и поддержки по всему миру, и является дочерней компанией EchoStarCorporation (NASDAQ: SATS). Представительство компании есть и в Российской Федерации.

Рассмотрим показатели финансового состояния предприятия.

Исследование состава, структуры и динамики имущества предприятия (таблица 2.1) проведено при помощи сравнительного аналитического баланса в части актива.

Таблица 2.1

Сравнительный аналитический баланс в части актива

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименован ие статей | 2013 год | 2014 год | 2015 год | Изменения 2014 года к 2013году | Изменения 2015 года к 2014 году |
|  | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| Денежные средства | 8 434 | 1,79 | 508 | 0,10 | 147 | 0,03 | -7 926 | -93,98 | -361 | -71,06 |
| Дебиторская Задолженно- сть | 29 767 | 6,31 | 35 390 | 6,94 | 32 566 | 5,66 | +5 623 | 18,89 | -2 824 | -7,98 |
| Сырье | 32 320 | 6,85 | 41 032 | 8,05 | 48 432 | 8,41 | +8 712 | 26,96 | +7 400 | 18,03 |
| Готовая продукция | 47 433 | 10,04 | 27 126 | 5,32 | 49 122 | 8,53 | -20 307 | -42,81 | +21 996 | 81,09 |
| Незавершен- ное производств | 6 894 | 1,46 | 15 392 | 3,02 | 16 036 | 2,78 | +8 498 | 123,27 | +644 | 4,18 |
| НДС | 10 189 | 2,16 | 13 804 | 2,70 | 20 626 | 3,59 | +3 615 | 35,48 | +6 822 | 49,42 |
| Прочие оборотные активы | 4 219 | 0,89 | 13 157 | 2,58 | 20 748 | 3,60 | +8 938 | 211,85 | +7 591 | 57,70 |
| Итого оборотных активов | 139 256 | 29,50 | 146 409 | 28,71 | 187 677 | 32,60 | +7 153 | 5,14 | +41 268 | 28,19 |
| Нематериаль ные активы | 280 417 | 59,41 | 363 086 | 71,20 | 387 693 | 67,35 | +82 669 | 29,48 | +24 607 | 6,78 |
| Основные средства | 52367 | 11,09 | 463 | 0,09 | 281 | 0,05 | -51 904 | -99,12 | -182 | -39,31 |
| Итого внеоборотны х активов | 332 784 | 70,50 | 363 549 | 71,29 | 387 974 | 67,40 | +30 765 | 9,24 | +24 425 | 6,72 |
| Валюта баланса | 472 040 | 100 | 509 958 | 100 | 575 651 | 100 | +37 918 | 8,03 | +65 693 | 12,88 |

Как мы видим из данных таблицы 3, общая стоимость имущества организации за 2013-2015 годы возросла на 103 611 тыс. руб., в том числе за 2014 год на 37 918 тыс. руб. или на 8,03%, за 2015 год на 65 693 тыс. руб. или 12,88%.

В 2014 году это увеличение произошло за счет внеоборотных активов. Удельный вес внеоборотных активов в валюте баланса составил на начало года 70,50%, а на конец года увеличился до 71,29%, их объем увеличился на 30 765 тыс. руб., то есть большая часть средств была вложена в основной капитал. В основном к увеличению внеоборотных активов привело увеличение основных средств.

**[Смотрите также:   Дипломная работа по теме "Методы оценки финансового состояния предприятия торговли"](https://sprosi.xyz/works/diplomnaya-rabota-na-temu-metody-oczenki-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya-torgovli-imwp/%22%20%5Ct%20%22_blank)**

Нематериальные активы у предприятия увеличились на 82669 тыс. руб. в 2013г. и на 24607 тыс. руб. в 2014г., что говорит о том, что предприятие вкладывает средства в патенты, технологии, другую интеллектуальную собственность, так как большая часть средств была направлена именно на это.

Оборотные активы за этот период возросли лишь на 7 153 тыс. руб. Иначе говоря, во внеоборотные средства было вложено более чем в четыре раза больше средств, чем в оборотные средства. Эта тенденция меняется в 2015 году. Оборотные активы за этот отчетный период увеличиваются на 41 268 тыс. руб., а внеоборотные на 24 425 тыс. руб. Удельный вес оборотных активов в валюте баланса за 2015 год вырос с 28,71% до 32,60%, внеоборотных снизился до 67,40%. Это говорит о том, что предприятие сменило стратегию, и стало вкладывать средства в текущие активы, что свидетельствует о росте мобильности имущества. Формирование более мобильной структуры активов, способствует ускорению оборачиваемости средств организации.

В основном к увеличению оборотных активов за 2015 год привело увеличение запасов с 96 707 тыс. руб. до 134 338 тыс. руб. В том числе сырье и материалы увеличились на 7 400 тыс. руб., а готовая продукция на 21 996 тыс. руб.

Дебиторская задолженность с 2013 года по 2014 год увеличилась на 5 623 тыс. руб. с 29 767 тыс. руб. до 35 390 тыс. руб., а за 2015 год уменьшается до 32 566 тыс. руб. Это уменьшение дебиторской задолженности говорит о снижении числа заказов, что приводит к уменьшению объемов оказания услуг и в конечном результате может привести к снижению прибыли. Удельный вес в структуре баланса дебиторской задолженности низкий. В 2013 году — 6,31%, в 2014 году — 6,94%, а в 2015 году снизился до 5,66%, уменьшение произошло на 7,98%, в абсолютном выражении 2 824 тыс. руб.

2.2 Анализ риска снижения ликвидности и платежеспособности ОАО «ИЧИ»

Кроме того, отмечается отрицательная тенденция в снижении наиболее ликвидных активов предприятия — денежные средства. Снижение этих активов произошло ввиду того, что предприятие брало банковские кредиты, а рассчитывается теперь за эти кредиты денежными средствами, поэтому удельный вес в валюте баланса наиболее ликвидных активов очень низкий. В 2013 году он составил 1,79%, а в 2014 — снизился до 0,10%. Изменение произошло на -93,98%. В 2015 году этот показатель почти сведен к нулю, удельный вес составил 0,03%. Для эффективной работы предприятия следует значительно увеличить денежные средства.

Финансовое состояние предприятия неустойчивое, так как структура имущества не оптимальна, в валюте баланса преобладают внеоборотные активы. Большая часть собственных и заемных средств была вложена в основные средства, но полной отдачи от них пока нет.

Уменьшение денежной наличности, ввиду погашения платежей по кредитам приводит к снижению платежеспособности. Для стабилизации работы необходимо как увеличение денежных ресурсов предприятия, так и полностью оборотных средств.

Анализ состава, структуры и динамики источников имущества предприятия (таблица 2.2) проведен с помощью сравнительного аналитического баланса в части пассива.

Пассивная часть баланса характеризуется в 2013 году преобладающим удельным весом заемных средств. Их доля составила 56,1%, а собственных источников средств — 43,90%. Увеличение заемных средств произошло ввиду того, что для покупки внеоборотных активов предприятием были привлечены краткосрочные кредиты банка.

Таблица 2.2

Сравнительный аналитический баланс в части пассива

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей | 2013 год | 2014 год | 2015 год | Изменения 2014 года к 2013 году | Изменения 2015 года к 2014 году |
|  | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб.. | % | тыс. руб. | % |
| Пассив |
| Займы и кредиты | 218 805 | 152 850 | 29,98 | 243 065 | 42,22 | -65 955 | -30,14 | +90 215 | 59,02 |  |
| Кредиторская задолженность | 46 035 | 9,75 | 42 240 | 8,28 | 65 744 | 11,43 | -3 795 | -8,24 | +23 504 | 55,64 |
| -перед персоналом организации | 4 545 | 0,96 | 4 861 | 0,95 | 6 225 | 1,08 | +316 | 6,95 | +1 364 | 28,06 |
| -перед бюджетом | 2 858 | 0,61 | 10 756 | 2,11 | 6 362 | 1,11 | +7 898 | 276,35 | -4 394 | -40,85 |
| -перед внебюджетны ми фондами | 700 | 0,15 | 269 | 0,05 | 701 | 0,12 | -431 | -61,57 | +432 | 160,59 |
| -поставщики и подрядчики | 9 458 | 2,00 | 11 479 | 2,25 | 38 316 | 6,66 | +2 021 | 21,37 | +26 837 | 233,79 |
| -прочие краткосрочны- е | 28 474 | 6,03 | 14 875 | 2,92 | 14 140 | 2,46 | -13 599 | -47,76 | -735 | -4,94 |
| Уставный капитал | 25 | 0,01 | 25 | 0,01 | 25 | 0,01 | 25 | 0,01 | 25 | 0,01 |
| Нераспределе- нная прибыль | 33 164 | 7,03 | 29 961 | 5,88 | 40 940 | 7,11 | -3 203 | -9,66 | +10 979 | 36,64 |
| Средства, приравненные к собственным |  |  | 89 959 | 17,64 | 29 171 | 5,07 | +89 959 |  | -60 788 | 67,57 |
| Прочие собственные средства | 174 011 | 36,86 | 194 923 | 38,22 | 196 706 | 34,17 | +20 912 | 12,02 | +1 783 | 0,91 |
| Итого капитал | 207 200 | 43,90 | 314 868 | 61,74 | 266 842 | 46,35 | +107 668 | 51,96 | -48 026 | -15,25 |
| Валюта баланса | 472 040 | 100 | 509 958 | 100 | 575 651 | 100 | +37 918 | 8,03 | +65 693 | 12,88 |

В 2014 году происходит значительное увеличение общей суммы капитала и резервов на 107 668 тыс. руб. Их удельный вес в валюте баланса составляет 61,74%. Увеличение капитала и резервов произошло в основном за счет долгосрочного кредита банка в сумме 89 959 тыс. руб. С одной стороны заемные средства способствуют развитию предприятия. С другой приводят к дальнейшей разбалансировке экономики предприятия. Кредит банка способствовал приобретению новых внеоборотных активов, поэтому их сумма увеличилась на 82 669 тыс. руб. Эти обстоятельства свидетельствуют о положительной тенденции развития предприятия, но почти по всем позициям кредиторских расчетов увеличилась задолженность, хотя в общей сумме произошло уменьшение на 3 795 тыс. руб. Задолженность перед персоналом организации увеличилась на 316 тыс. руб., перед бюджетом на 7 898 тыс. руб., перед поставщиками и подрядчиками на 2 021 тыс. руб.

Эта отрицательная тенденция прослеживается и в 2015 году. Предприятие берет краткосрочные кредиты, за счет которых погашается часть долга по долгосрочным кредитам, а остальная часть идет на пополнение оборотных средств, но при этом происходит увеличение кредиторской задолженности, в общей сумме на 23 504 тыс. руб., удельный вес увеличился до 11,43%, прирост составил 55,64%.

Задолженность перед персоналом организации увеличилась на 1 364 тыс. руб., перед внебюджетными фондами на 432 тыс. руб., перед поставщиками и подрядчиками на 26 837 тыс. руб.

В 2014 году произошло снижение прибыли на 9,66%, но в 2015 году положение исправилось и происходит увеличение на 36,64%, а в абсолютном выражении на 10 979 тыс. руб. Остаток нераспределенной прибыли предприятия может рассматриваться как источник пополнения оборотных средств и снижения уровня краткосрочной кредиторской задолженности.

Анализ структуры, состава и динамики пассива позволил установить некоторые причины финансовой неустойчивости предприятии. Недостаток оборотных средств покрывается в основном за счет кредиторской задолженности: обязательств перед поставщиками, по оплате труда. Собственный капитал предприятия меньше, чем заемный и темпы его роста значительно ниже темпов роста заемного капитала. Кредиторская задолженность выше дебиторской задолженности и темп прироста кредиторской задолженности превышает темп прироста дебиторской задолженности.

Для проведения анализа изменения ликвидности баланса определены абсолютные величины платежных излишков или недостатков на начало и конец отчетного периода, сопоставлением итогов групп активов и пассивов (таблица 2.3).

Результаты расчетов по данным предприятия показывают, что сопоставление итогов групп по активу и пассиву в начале и в конце анализируемых периодов имеет вид:

А< Пи А2< П2, А3> П3, А4> П4

Отметим, что первое, второе и четвертое неравенство имеют знак, противоположный зафиксированному соотношению в оптимальном варианте. Сопоставление первых двух неравенств говорит о том, что в ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени предприятию не удастся поправить свою платежеспособность. Причем за анализируемые периоды возрос платежный недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств.

Таблица 2.3

Структурный анализ баланса в тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Условие ликвиднос ти | Год | А на начало периода | П на начало периода | Платежный излишек или недостаток | А на конец периода | П на конец периода | Платежный излишек или недостаток |
| Aj > ni | 2013 | 1 489 | 41 093 | -39 604 | 8 434 | 46 035 | -37 601 |
|  | 2014 | 8 434 | 46 035 | -37 601 | 508 | 42 240 | -41 732 |
|  | 2015 | 508 | 42 240 | -41 732 | 147 | 65 744 | -65 597 |
| А2 > П2 | 2013 | 33 827 | 157 596 | -123 769 | 29 767 | 218 805 | -189 038 |
|  | 2014 | 29 767 | 218 805 | -189 038 | 35 390 | 152 850 | -117 460 |
|  | 2015 | 35 390 | 152 850 | -117 460 | 32 566 | 243 065 | -210 499 |
| A3 > П3 | 2013 | 81 183 | 21 098 | +60 085 | 101 055 | — | +101 055 |
|  | 2014 | 101 055 | — | +101 055 | 110 511 | 89 959 | +20 552 |
|  | 2015 | 110 511 | 89 959 | +20 552 | 154 964 | 29 171 | +125 793 |
| А4 П4 | 2013 | 283 735 | 180 447 | +103 288 | 332 784 | 207 200 | +125 584 |
|  | 2014 | 332 784 | 207 200 | +125 584 | 363 549 | 224 909 | +138 640 |
|  | 2015 | 363 549 | 224 909 | +138 640 | 387 974 | 237 671 | +150 303 |

При этом, исходя из данных аналитического баланса, можно заключить, что причиной снижения ликвидности явилось то, что краткосрочная задолженность увеличилась быстрыми темпами, а денежные средства наоборот уменьшились.

Однако следует отметить, что перспективная ликвидность, которую показывает третье неравенство, отражает некоторый платежный излишек. Перспективная ликвидность — это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей.

Несоблюдение четвертого неравенства свидетельствует об отсутствии у предприятия собственных оборотных средств.

Баланс предприятия нельзя считать ликвидным, так как из четырех условий три не выполняются. Предприятию необходимо провести реорганизационные мероприятия для восстановления платежеспособности предприятия.

Расчет коэффициентов отражен в таблице 2.4. Рассчитанные коэффициенты ликвидности показывают, что предприятие за 20132015 годы является неплатежеспособным. Все коэффициенты не соответствуют нормативам. В 2013 году произошло незначительное увеличение коэффициентов, кроме коэффициента абсолютной ликвидности, но к концу 2015 года уровни коэффициентов снизились.

Значение коэффициента общей ликвидности составило на конец 2015 года 0,61. Это показывает, что краткосрочные обязательства на 61% превышают текущие активы, что говорит о том, что у предприятия могут возникнуть затруднения в случае срочного погашения краткосрочной задолженности. Для нормальной платежеспособности предприятия коэффициент общей ликвидности должен быть не меньше 2.Чем больше величина этого коэффициента, тем выше уверенность кредиторов, что долги будут погашены.

Таблица 2.4

Коэффициенты ликвидности и платежеспособности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициенты | Расчет | Норматив | Фактическое значение | Изменения |
|  |  |  | 2013 год | 2014 год | 2015 год | Изменения 2014 года к 2013 году | Изменения 2015 года к 2014 году |
| Коэффициент общей ликвидности | (А1+А2+ А3)/ (П1+П2) | 1,0-2,0 | 0,53 | 0,75 | 0,61 | +0,22 | -0,14 |
| Коэффициент промежуточной ликвидности | (А1+А2)/ (П1+П2) | 0,7-1 | 0,14 | 0,18 | 0,11 | +0,04 | -0,07 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | А1/ (П1+П2) | 0,2-0,25 | 0,03 | 0,00 | 0,00 | -0,03 |  |

Нормальным считается значение коэффициента, равное от 1 до 2. В нашем случае, рассчитанный коэффициент общей ликвидности не удовлетворяет указанным требованиям, и наметилась тенденция к его понижению, за 2015 год на 0,14, то есть еще больше возросла вероятность того, что предприятие не сможет погасить свои долги. За все три года значение этого коэффициента меньше 1, значит повышение платежеспособности возможно только за счет привлечения долгосрочных займов и собственного капитала.

Значение коэффициента промежуточной ликвидности значительно ниже нормативного. Следовательно, предприятие не сможет быстро и вовремя погасить свою кредиторскую задолженность, ему не хватит собственных денежных средств.

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2013 году был 0,03, то есть предприятие могло погасить только 3% своих краткосрочных долгов, а в 2014 и 2015 годах значения коэффициента нулевые. При таких показателях коэффициентов предприятие не может быть платежеспособным.

Оценка финансового состояния организации будет неполной без анализа финансовой устойчивости. Анализируя платежеспособность, сопоставляют состояние пассивов с состоянием активов. Это, как уже отмечалось ранее, дает возможность оценить, в какой степени организация готова к погашению своих долгов.

Такой анализ мы проведем в следующей главе.

Выводы по главе 2

Итак, анализ финансовых показателей говорит о том, что в 2014 году произошло снижение прибыли на 9,66%, но в 2015 году положение исправилось и происходит увеличение на 36,64%, а в абсолютном выражении на 10 979 тыс. руб. Остаток нераспределенной прибыли предприятия может рассматриваться как источник пополнения оборотных средств и снижения уровня краткосрочной кредиторской задолженности.

Анализ структуры, состава и динамики пассива позволил установить некоторые причины финансовой неустойчивости предприятии. Недостаток оборотных средств покрывается в основном за счет кредиторской задолженности: обязательств перед поставщиками, по оплате труда. Собственный капитал предприятия меньше, чем заемный и темпы его роста значительно ниже темпов роста заемного капитала. Кредиторская задолженность выше дебиторской задолженности и темп прироста кредиторской задолженности превышает темп прироста дебиторской задолженности.

3. Совершенствование организационно-методических подходов к управлению финансовыми рисками организации ОАО «ИЧИ»

3.1 Многокритериальное моделирование финансовых рисков организации как инструмент управления ими

Чтобы провести многокритериальное моделирование финансовых рисков необходимо провести анализ предприятия в части финансовой устойчивости. Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заемных источников финансирования. Расчет показателей финансовой устойчивости приведен в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Показатели финансовой устойчивости предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициенты | Расчет | Фактическое значение | Изменения |
|  |  | 2013 год | 2014 год |  2015 год | Изменения 2014 года к 2013 году | Изменения 2015 года к 2014 году |
| Коэффициент капитализации | Долгосрочные обязательства / (Долгосрочные обязательства + Собственный капитал) | 1,28 | 1,27 | 1,40 | -0,01 | -1,40 |
| Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования | Собственные оборотные средства / Оборотные активы | -0,90 | -0,95 | -0,80 | -0,05 | +0,15 |
| Коэффициент финансовой независимости | Капитал и резервы / Валюта баланса | 0,44 | 0,44 | 0,41 |  | -0,03 |
| Коэффициент финансирования | Собственный Заемный капитал | капитал | / | 0,78 | 0,79 | 0,70 | +0,01 | -0,09 |
| Коэффициент финансовой устойчивости | (Собственный капитал + Долгосрочные обязательства) / Валюта баланса | 0,44 | 0,61 | 0,46 | +0,17 | -0,15 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Как показывают данные таблицы 3.1, динамика коэффициента капитализации свидетельствует о достаточной финансовой устойчивости, так как для этого необходимо, чтобы этот коэффициент был меньше 1,5. Но за 2015 год значение коэффициента повысилось до 1,4, то есть приближается к критическому. Однако коэффициент соотношения собственных и заемных средств дает лишь общую оценку финансовой устойчивости. Этот показатель необходимо рассматривать в увязке с коэффициентом обеспеченности собственными средствами. Он показывает, в какой степени материальные запасы имеют источником покрытия собственные оборотные средства. Нижняя граница этого показателя 0,1. За все три года значения коэффициента отрицательные, то есть предприятие зависит от заемных источников средств при формировании своих оборотных активов.

Нормальное ограничение коэффициента финансовой независимости больше 0,4 и меньше 0,6. К 2015 году значение коэффициента у предприятия снизилось до 0,41, что свидетельствует о неблагоприятной финансовой ситуации, то есть собственникам принадлежат в 2013-2014 годах всего 44%, а в 2015 году 41% в стоимости имущества.

Этот вывод подтверждает и значение коэффициента финансирования. Оно должно быть больше 0,7, а на предприятии к 2015 году снизилось до 0,7.

Обобщающим показателем финансовой независимости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов, который определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов. Показатели определения типа финансовой устойчивости рассчитаны в таблице 3.2.

Таблица 3.2

Определение типа финансовой устойчивости предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 2013год | 2014 год |
| Собственные оборотные средства — СОС | -125 584 | -138 640 | -150 303 |
| Собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов — КФ | -125 584 | -48 681 | -121 132 |
| Общая величина основных источников формирования запасов -ВИ | 93 221 | 104 169 | 121 933 |
| Общая величина запасов — ЗП | 90 866 | 96 707 | 134 338 |
| Показатели | Излишек или недостаток источников |
|  | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
| Ф: = СОС — ЗП | -216 450 | -235 347 | -284 641 |
| Ф2 = КФ — ЗП | -216 450 | -145 388 | -255 470 |
| Ф3 = ВИ — ЗП | 2 355 | 7 462 | -12 405 |
|  |  |  |  |  |

В зависимости от значений Фь, Ф2, Ф3 выделяются четыре типа финансовой устойчивости предприятия. В данном случае эти показатели имеют отрицательные значения, кроме показателя Ф3 за 2013 и 2014 годы. Следовательно, в 2013 и 2014 годах у предприятия было неустойчивое состояние, а в 2015 году кризисное. Это объясняется тем, что предприятие испытывает недостаток всех видов источников, и не способно обеспечить требования кредиторов.

Способность предприятия обеспечить неуклонный рост собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов, отраженных в таблице 3.3.

Таблица 3.3

Анализ прибыли ОАО «ИЧИ»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей | 2013 год | 2014 год | 2015 год |   |
|  | тыс. руб. | уровень в% к выручке | тыс. руб. | уровень в% к выручке | тыс. руб. | уровень в % к выру- чке |   |
| Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом ндс, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | 354 724 | 100 | 462 132 | 100 | 515 084 | 100 |   |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 251 024 | 70,77 | 335 154 | 72,52 | 393 945 | 76,48 |   |
| Валовая прибыль | 103 700 | 29,23 | 126 978 | 27,48 | 121 139 | 23,52 |   |
| Коммерческие расходы | 26 434 | 7,45 | 33 428 | 7,23 | 38 789 | 7,53 |   |
| Прибыль (убыток) от продаж | 77 266 | 21,78 | 93 550 | 20,24 | 82 350 | 15,99 |   |
| Проценты полученные | 4 | — | — | — | 66 | 0,01 |   |
| Проценты к уплате | — | — | 39 335 | 8,51 | 40 309 | 7,83 |   |
| Прочие операционные доходы | 11 944 | 3,37 | 17 317 | 3,75 | 11 309 | 2,20 |   |
| Прочие операционные расходы | 11 777 | 3,32 | 25 009 | 5,41 | 21 062 | 4,09 |   |
| Прочие доходы | 33 199 | 9,36 | 25 785 | 5,58 | 37 429 | 7,27 |   |
| Прочие расходы | 66 316 | 18,70 | 32 886 | 7,12 | 15 915 | 3,09 |   |
| Прибыль (убыток) до налогообложе- | 44 320 | 12,49 | 39 422 | 8,53 | 53 868 | 10,46 |   |
| Налог на прибыль | 10 637 | — | 9 461 | — | 12 928 | — |   |
| Чистая прибыль (убыток) | 33 683 | 9,50 | 29 961 | 6,48 | 40 940 | 7,95 |   |
| Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом ндс, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | +107 408 |  | +52 952 |  |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | +84 130 | +1,75 | +58 791 | +3,96 |
| Валовая прибыль | +23 278 | -1,75 | -5 839 | -3,96 |
| Коммерческие расходы | +6 994 | -0,22 | +5 361 | +0,30 |
| Прибыль (убыток) от продаж | +16 284 | -1,54 | -11 200 | -4,25 |
| Проценты полученные | -4 | — | +66 | +0,01 |
| Проценты к уплате | +39 335 | +8,51 | +974 | -0,68 |
| Прочие операционные доходы | +5 373 | +0,38 | -6 008 | -1,55 |
| Прочие операционные расходы | +13 232 | +2,09 | -3 947 | -1,32 |
| Прочие доходы | -7 414 | -3,78 | +11 644 | +1,69 |
| Прочие расходы | -33 430 | -11,58 | -13 140 | -3,2 |
| Прибыль (убыток) до налогообложе- ния | -4 898 | -3,96 | +14 446 | +1,93 |
| Налог на прибыль | -1 176 | — | +3 467 | — |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | -3 722 | -3,02 | +10 979 | +1,47 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Основными факторами, влияющими на прибыль предприятия, являются, прежде всего, выручка от продажи продукции, товаров (работ, услуг) или доход от основной деятельности и расходы (себестоимость и прочие).

Себестоимость в 2015 году увеличилась на 142 921 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом, в том числе на 58 791 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом. Уровень себестоимости относительно выручки увеличился с 70,77% за 2013 год до 76,48% за 2015 год. Поэтому, несмотря на увеличение выручки, в общем, за три года на 160 360 тыс. руб., валовая прибыль уменьшилась в 2015 году на 5 839 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом. Кроме того, возросли коммерческие расходы, всего на 12 355 тыс. руб. Поэтому ввиду того, что уменьшилась валовая прибыль, и увеличились коммерческие расходы, прибыль от продаж уменьшилась на 11 200 тыс. руб. в 2015 году по сравнению с 2014 годом.

Существенно уменьшился уровень прочих расходов с 18,70% в 2013 году до 3,09% в 2015 году, это повлияло на увеличение прибыли от обычной деятельности. Она увеличилась на 10 979 тыс. руб. в 2015 году по сравнению с 2014 годом.

Финансовое положение организации, ее ликвидность и платежеспособность во многом зависят от эффективности использования ею своих средств, что отражается в показателях деловой активности и рентабельности.

Показатели деловой активности позволяют оценить, насколько быстро средства, вложенные в те или иные активы организации, превращаются в реальные деньги.

В таблице 3.4 отражены коэффициенты, позволяющие определить, насколько предприятие эффективно использует свои средства.

Данные таблицы показывают, что большинство коэффициентов имеет положительную динамику, но есть и отрицательная. Снизилась эффективность использования всех имеющихся ресурсов независимо от их источников.

Коэффициент оборачиваемости активов показывает, что каждая денежная единица активов принесла в 2014 году 91 руб. реализуемой продукции, а в 2015 только 89 рублей. Наметилась отрицательная тенденция к уменьшению этого показателя.

Анализируя коэффициенты оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженностей, можно отметить, что коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности гораздо ниже, чем коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности за 2013 год был 5,45, в 2014 году увеличился до 7,93, а в 2015 уменьшился до 6,02, это связано с увеличением краткосрочных пассивов, что уменьшает платежеспособность фирмы. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности за 2013 год имел значения 11,92, а в 2015 году увеличился до 15,82. Увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности является благоприятной тенденцией, так как при росте реализации сокращается дебиторская задолженность.

Таблица 3.4

Показатели деловой активности предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициенты | Расчет | Фактическое | Изменения |
|  |  | 2013 год | 2014 год | 2015 год | Изменения 2014 года к 2013 году | Изменения 2015 года к 2014 году |
| Коэффициент оборачиваемости активов | Выручка / Средние  активы | 0,75 | 0,91 | 0,89 | +0,16 | -0,02 |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | Выручка / Средняя дебиторская | 11,92 | 13,06 | 15,82 | +1,14 | +2,76 |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | Выручка / Средняя кредиторская | 5,45 | 7,93 | 6,02 | +2,48 | -1,91 |
| Коэффициент оборачиваемости запасов | Выручка / Средние  запасы | 2,76 | 3,47 | 2,95 | +0,71 | -0,52 |
| Коэффициент оборачиваемости основных фондов | Выручка / Средние основные фонды | 1,26 | 1,27 | 1,33 | +0,01 | +0,06 |
| Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | Выручка /  Средний | 1,71 | 2,05 | 2,17 | +0,34 | +0,12 |
| Длительность операционного цикла, в днях | Т + Т + Т + Т  Тс 1 Тпр 1 Тг 1 Тд | 14,68 | 16,53 | 18,77 | +1,85 | +2,24 |

Показатель оборачиваемости запасов изменился с 3,47 в 2014 году до 2,95 в 2015, то есть скорость оборачиваемости запасов уменьшилась. Это говорит об отрицательной тенденции, так как процесс затоваривания, приводит к проблеме реализации товарно-материальных ценностей в случае необходимости погасить долги. Темп роста себестоимости реализованной продукции (связанный с увеличением реализации) не превышает темп роста производственных запасов. В результате увеличилась продолжительность операционного цикла, то есть время между поступлением от поставщиков производственных запасов и приходом на расчетный счет денег за реализованную продукцию.

**[Смотрите также:   Дипломная работа по теме "Исследование показателей финансовой устойчивости ООО 'Рэдкондиос' и разработка основных направлений их увеличения"](https://sprosi.xyz/works/diplomnaya-rabota-na-temu-issledovanie-pokazatelej-finansovoj-ustojchivosti-ooo-redkondios-i-razrabotka-osnovnyh-napravlenij-ih-uvelicheniya-imwp/%22%20%5Ct%20%22_blank)**

Коэффициент оборачиваемости основных средств показывает, что фондоотдача повышается, этот показатель характеризует эффективную работу предприятия.

Скорость оборачиваемости собственного капитала повысилась с 1,71 в 2013 году до 2,17 в 2015, что является благоприятной тенденцией.

Анализируя коэффициенты этой группы, приходим к выводу, что предприятие не все свои средства использует эффективно.

На основе данных бухгалтерской отчетности рассчитаем показатели рентабельности за период с 2013-2015 годы.

Для того чтобы оценить прибыльность деятельности предприятия рассчитаем в таблице 3.5 коэффициенты рентабельности.

За анализируемые периоды наметилась положительная тенденция к увеличению всех показателей рентабельности предприятия, но они продолжают оставаться на низком уровне, так как увеличение незначительное.

Таблица 3.5

Показатели рентабельности предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициенты | Расчет | Фактическое | Изменения |
|  |  | 2013 год | 2014 год | 2015 год | Изменения 2014 года к 2013 году | Изменения 2015 года к 2014 году |
| Коэффициент рентабельности всех активов | Чистая прибыль / Средние активы | 0,07 | 0,06 | 0,07 | -0,01 | +0,01 |
| Коэффициент рентабельности реализации | Прибыль от продаж / Выручка | 0,09 | 0,06 | 0,08 | -0,03 | +0,02 |
| Коэффициент | Чистая прибыль / | 0,16 | 0,13 | 0,17 | -0,03 | +0,04 |
| рентабельности | Средний |  |  |  |  |  |
| собственного | собственный |  |  |  |  |  |
| капитала | капитал |  |  |  |  |  |

Оценим эффективность финансовой стратегии предприятия. Коэффициент рентабельности инвестированного капитала:

ROIC 2013 = 16%

ROIC 2014 = 13%

ROIC 2015 = 17%

Как видно из фактических показателей, рентабельность инвестированного капитала имеет такую же динамику, как и темп роста продаж — в 2014г. снизился, а в 2015г. — увеличился, что обусловлено изменением чистой прибыли предприятия.

Коэффициент устойчивого роста:

— 0,15

g 2013 = 0,07 X 2,27 X = 0,000004

33683

— 0,15

g 2014 = 0,06 X 2,27 X = 0,000004

29961

— 0,15

g 2015 = 0,07 X 2,44 X = 0,000004

40940

Итак, за весь анализируемый период коэффициент устойчивого роста был одинаков, что свидетельствует о стабильности политики предприятия в части финансирования деятельности предприятия, распределении прибыли, а также об относительно стабильных показателях деятельности предприятия.

Проведем оценку стоимости предприятия.

Стоимость собственного капитала (нераспределенная прибыль): ke = НП/Е \* 100,

где: НП — нераспределенная прибыль; Е — сумма собственного капитала.

ke 2013 = 33164 / 207200 \* 100 = 16,01 %,ke 2014 = 29961 / 314868 \* 100 =9,52 %,ke 2015 = 40940 / 266842 \* 100 = 15,34 %

Стоимость заемного капитала (стоимость привлечения кредита банка и займа):

kd = СТк \* (1 — Т) \* 100,

где: СТк — ставка по банковскому кредиту (займу);

kd 2013 = 0,175 \* (1 — 0,2) \* 100 = 14,0 % kd 2014 = 0,21 \* (1 — 0,2) \* 100 = 16,8

% kd 2015 = 0,23 \* (1 — 0,2) \* 100 = 18,4 %

В качестве безрисковой ставки дохода в мировой практике используется обычно ставка дохода по долгосрочным государственным долговым обязательствам (облигациям или векселям). Считается, что государство является самым надежным гарантом по своим обязательствам (вероятность его банкротства практически исключается).

В качестве безрисковой ставки дохода на капитал выбрана ставка рефинансирования Банка России, которая равна на дату оценки 14.09.2014г.

Безрисковая ставка дохода на капитал отражает гарантированный доход, который может быть получен от инвестиций с низким уровнем риска.

Согласно международной практике, средняя надбавка для предприятий за размер составляет до 6%10.

Надбавку на отраслевую оценку альтернативных издержек, возьмем в размере 5%, учитывая, что конкуренция достаточно высока.

Надбавку за оценку финансовых альтернативных издержек возьмем в размере 3%, так как предприятие имеет низкие показатели ликвидности при относительной независимости от заемного капитала.

Надбавку за риск разнообразной деятельности, возьмем в размере 3%, учитывая то, что продукция предприятия недостаточно равномерно распространенна на рынке.

Надбавку на оценку профессиональности менеджмента возьмем в размере 5%, так как предполагаем, что в основном администрация предприятия состоит из высококвалифицированных менеджеров, но в их работе существуют определенные недоработки.

Средний темп прироста чистой прибыли, используемый в расчете, составил 10% в год (V(0,89\*1,37) \* 100% — 100%).

Таблица 3.6

Этапы определения ставки капитализации

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Расчет | Этапы определения ставки капитализации | Значение, % |
| 1 |  | Безрисковая ставка дохода на капитал | 8,25 |
| 2 | + | Надбавка на оценку альтернативных издержек за размер предприятия. | 6 |
| 3 |  | Другие факторы альтернативных издержек: |  |
|  | + | Оценка отраслевых альтернативных издержек. | 5 |
|  | + | Оценка финансовых альтернативных издержек | 3 |
|  | + | Разнообразность деятельности | 3 |
|  | + | Компетенция менеджмента | 5 |
|  | = | Ставка дисконтирования для чистой прибыли | 30,25 |
| 4 | — | Средний темп прироста чистой прибыли | 10 |
|  | = | Коэффициент капитализации чистой прибыли в среднем за год | 20,25 |

Кумулятивная модели определения ставки приведенной стоимости к настоящему времени с учетом произведенных корректировок этой ставки.

Определение предварительной величины стоимости. Для расчета предварительной величины стоимости предприятия мы рассчитали необходимые показатели:

Чистая прибыль (прибыль после налогообложения) равна 134563 тыс. руб. Ставка капитализации прибыли, рассчитанная через ставку приведенной стоимости к концу расчетного периода кумулятивным методом, равна средневзвешенной за период:

Ставка капитализации прибыли

Коэффициент капитализации прибыли в среднем за год Число периодов

,25% / 3 = 6,75%.

Определяем предварительную величину стоимости предприятия по формуле:

Стоимость 2013 = 33164 / 0,0675 = 491319 тыс. руб.

Стоимость 2014 = 29961 / 0,0675 = 443867 тыс. руб.

Стоимость 2015 = 40940 / 0,0675 = 606519 тыс. руб.

Итак, динамика стоимости предприятия также зависит от чистой прибыли предприятия, поскольку в 2014г., когда чистая прибыль снизилась, стоимость предприятия также снизилась, а в 2015г., когда прибыль увеличилась — стоимость также увеличилась.

Таблица 3.7

Характеристика финансовой стратегии

|  |  |
| --- | --- |
| Период | Ситуация |
| 2013-2015 | РЭ < ФЭ< СЭ |

Предприятия характеризуется стратегией долгосрочного устойчивого финансового роста. Организация активно занята стратегическим инвестированием своих активов, поддержанием финансовой эффективности на стабильном уровне.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности «ИЧИ» показал, что финансовое положение предприятия оценивается как кризисное, то есть материальные оборотные средства превышают величину источников их формирования, то есть общую стоимость собственных средств в обороте, долгосрочных и краткосрочных займов и кредитов.

Большой удельный вес в структуре имущества предприятия занимают внеоборотные активы, что отрицательно сказывается на финансовом положении предприятия. Доля текущих активов низкая, особенно наиболее ликвидных активов предприятия — денежных средств.

Собственный капитал предприятия меньше, чем заемный и темпы его роста значительно ниже темпов роста заемного капитала. Кредиторская задолженность выше дебиторской задолженности.

Кроме того, по данным аналитического баланса предприятие не платежеспособно и в ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени предприятию не удастся поправить свою платежеспособность. У предприятия отсутствуют собственные оборотные средства.

У «ИЧИ» крайне низкие коэффициенты ликвидности, а коэффициент абсолютной ликвидности вообще равен нулю. Текущие пассивы предприятия не покрываются за счет текущих активов, это так же свидетельствует о недостатке собственных оборотных средств.

Коэффициенты деловой активности показывают, что снизилась эффективность всех имеющихся ресурсов на предприятии, независимо от их источников.

Показатели рентабельности предприятия находятся так же на низком уровне, что свидетельствует о недостаточно эффективном использовании предприятием авансированных средств.

Значение коэффициента финансовой независимости снизилось до 0,41, что неблагоприятно сказывается на финансовой ситуации.

Собственникам принадлежат всего 41% в стоимости имущества. Таким образом, финансовый анализ показал, что предприятие не платежеспособно, испытывает недостаток собственного капитала и сильно зависит от заемных источников финансирования.

Однако, несмотря на несоответствие показателей финансового состояния нормативам и низким показателям рентабельности, финансовую стратегию нельзя назвать некачественно проработанной. В целом оценка ее эффективности свидетельствует о том, что предприятие использует стратегию долгосрочного устойчивого финансового роста. Организация активно занята стратегическим инвестированием своих активов, поддержанием финансовой эффективности на стабильном уровне.

3.2 Управление финансовыми рисками во взаимосвязи с рентабельностью собственного капитала организации ОАО «ИЧИ»

Эффективность финансовой деятельности предприятий в значительной степени зависит от разработанной финансовой стратегии. Выбор, разработка и реализация стратегии деятельности относится к достаточно сложным и трудоемким задачам.

Выбор генеральной финансовой стратегии предприятия, в первую очередь, зависит от принятой им базовой корпоративной стратегии. Такая зависимость определяется тем, что финансовая стратегия носит подчиненный характер по отношению к базовой корпоративной стратегии и должна обеспечивать эффективную ее реализацию.

Рентабельность собственного капитала — показатель чистой прибыли в сравнении с собственным капиталом организации. Это важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал. В отличие от схожего показателя рентабельность активов, данный показатель характеризует эффективность использования не всего капитала (или активов) организации, а только той его части, которая принадлежит собственникам предприятия.

Для увеличения этого показателя необходимо или увеличить прибыль, или снизить собственный капитал.

Основными вариантами базовых корпоративных стратегий предприятия является стратегия ускоренного роста, стратегия стабилизации или ограниченного роста и стратегия сокращения.

Каждому виду финансовой стратегии присущ свой набор целевых установок, определяющих приоритетные направления финансовой деятельности, которым необходимо уделять особое внимание. Например, стратегия финансовой поддержки ускоренного роста предприятия направлена на обеспечение высоких темпов его операционной деятельности, а в первую очередь, — объемов производства и реализации продукции. В этих условиях существенно возрастает потребность в финансовых ресурсах, направляемых на прирост оборотных и внеоборотных активов предприятия.

Соответственно, приоритетным направлением стратегического развития является повышение потенциала формирования финансовых ресурсов. Последнее предполагает формулирование таких целевых установок как максимизация прибыли от всех видов деятельности, повышения рентабельности собственного капитала и рыночной стоимости акций предприятия.

Следующий вид генеральной финансовой стратегии — стратегия финансового обеспечения устойчивого роста — предполагает сбалансирование параметров ограниченного роста операционной деятельности и необходимого уровня финансовой безопасности предприятия. Стабильная поддержка таких параметров в процессе стратегического развития достигается за счет обеспечения эффективного распределения и использования финансовых ресурсов предприятия, включает: оптимизацию пропорций распределения финансовых ресурсов по направлениям хозяйственной деятельности, по стратегическим хозяйственным единицам, максимизацию доходности инвестиций и т.п.

Что касается антикризисной финансовой стратегии предприятия (стратегии финансового оздоровления), то, во-первых, она призвана обеспечить финансовую стабилизацию предприятия в процессе преодоления кризиса его операционной деятельности, которая часто сопровождается необходимостью сокращение объемов производства и реализации продукции. В этих условиях приоритетным направлением является формирование достаточного уровня финансовой безопасности предприятия, что предусматривает: повышение финансовой устойчивости и рентабельности основной деятельности, обеспечение положительного сальдо денежных потоков, остановки роста кредиторской задолженности, ликвидация безнадежной дебиторской задолженности, снижение уровня затрат на единицу продукции.

Поскольку основной задачей финансовой стратегии практически любого коммерческого предприятия является максимизация благосостояния собственников, то и соответствующим целевым показателем при выборе стратегии в общем виде можно определить показатель роста рентабельности или показатель роста прибыли — он и увеличит рентабельность собственного капитала.

Финансовая стратегия должна разрабатываться с учетом финансового потенциала предприятия, его возможностей реализовать базовую стратегию, поэтому часто финансовая стратегия сама оказывает значительное влияние на формирование общей стратегии экономического развития предприятия.

Характеризуя выбор финансовой стратегии для «ИЧИ» следует отметить, что результаты анализа финансового состояния данного субъекта хозяйствования показали, что на предприятии нарушена ликвидность, в течение 2013-2015 годов сохранялся недостаточность финансовой устойчивости.

Наращивание суммы заемных ресурсов при практически неизменности размеров собственного капитала привело к уменьшению финансовой автономии предприятия, повышению его зависимости от кредиторов. Что касается рентабельности данного предприятия, то она очень низкая.

Исходя из характеристик внутренней финансовой позиции «ИЧИ» можно сделать вывод, что наиболее целесообразным для данного предприятия будет применение антикризисной финансовой стратегии.

В рамках антикризисного управления стратегию следует рассматривать как инструмент разрешения противоречия в процессе развития предприятия в условиях проявления кризиса или его угрозы, на базе ограниченных ресурсов.

Иными словами, антикризисную стратегию необходимо считать способом достижения предприятием своих целей, несмотря на влияние внешних и внутренних факторов, которые являются источниками возникновения кризисных явлений и стимулирующим импульсом к их росту и превращению в кризисное состояние.

Таким образом, главная цель антикризисной финансовой стратегии «ИЧИ» может быть определена как укрепление финансовой устойчивости предприятия, повышения рентабельности капитала. Главная стратегическая цель детализируется и конкретизируется в тактических и оперативных целях (или целях низших уровней иерархии). Формирование системы подчиненных целей финансовой стратегии должно исходить из особенностей идентифицированной стратегической финансовой позиции предприятия и быть направленным на преодоление внутренних слабых позиций и внешних угроз. Главная цель и цели низших уровней рассматриваются как единая комплексная система и поэтому требуют четкой взаимосвязи с учетом их приоритетности и ранговой значимости. Такая иерархическая взаимосвязь отдельных стратегических целей финансовой стратегии предприятия обеспечивается на основе дерева целей.

Таблица 3.8

Дерево целей финансовой стратегии «ИЧИ НЕТВОРК СИСТЕМС ИНТЕРНЭШНЛ»

|  |  |
| --- | --- |
| Главная цель | Укрепление финансового состояния предприятия |
| Цели второго порядка | Укрепление платежеспособности | Обеспечение финансовой устойчивости |
| Цели нижнего порядка | Снижение заемного капитала | Снижение кредиторск ой задолженно сти | Увеличение ликвидных активов | Увеличение ЧДП | Снижение объемов потребления инвестиционных ресурсов в текущем периоде |
| Конкрет изация целей | -пролонгация кратко срочных банковских кредитов; — отсрочки выплаты начисленных дивидендов, процентов и др.; — продление сроков кредиторской задолженност и по товарным операциям | сокращение суммы постоянных расходов; сокращение уровня Переменны -х затрат | реализация отдельных высоко- ликвидных денежных и фондовых инструментов портфеля долгосрочных финансовых вложений; рефинанси рование дебиторской задол женности; ускорение оборота дебиторской задолженности | проведение эффективной ценовой политики; проведение эффективной налоговой политики с целью увеличение суммы чистой прибыли; проведение эффективной амортизацион -ной политики | отказ от начала реализации реальных инвестиционных проектов, которые не обеспечивают быстрого чистого денежного потока; — привлечение основных фондов на условиях лизинга; временное прекращение формирования портфеля долгосрочных финансовых вложений; снижение норматива оборотных активов за счет ускорения их обращения |

3.3 Оценка эффективности мероприятий по управлению финансовыми рисками на предприятии ОАО «ИЧИ»

Предприятию рекомендуется пересмотреть систему управления доходами и расходами, а также планирования показателей деятельности.

В целях оптимизации денежных потоков и достижения большей прибыльности, предприятию следует оценить соотношения доходов и затрат и разработать направления по увеличению доходов и снижению затрат.

Прибыль любого предприятия как основной показатель эффективности его деятельности является функцией от многих факторов, основными из которых принято выделять объем производства, ассортимент, затраты на производство и реализацию, качество, ритмичность работы предприятия.

Первым финансовым результатом, который рассчитывает предприятие, является валовая прибыль, величина которого составляет разницу между доходом от реализации и себестоимостью.

Поскольку расходы в значительной мере определяют уровень полученной прибыли, в качестве одного из основных направлений повышения эффективности функционирования предприятия целесообразно рассматривать снижение их объемов за счет экономии. Однако следует учитывать, что не всегда резервы уменьшения расходов являются корректными, они могут наносить вред потребителям через использование некачественных материалов, невыполнение отдельных операций с целью уменьшения затрат на производство и т.п.

Поэтому необходимо осторожно относиться к снижению затрат и всегда прогнозировать последствия принимаемых управленческих решений в этой сфере.

В структуре расходов всегда есть отдельные статьи, по которым можно экономить ресурсы, уменьшая тем самым общую сумму расходов и увеличивая прибыль. Однако, исследуя абсолютные величины затрат, трудно обнаружить возможность их снижения. Поэтому мы считаем целесообразным рассчитать уровень затрат на 1 руб. чистого дохода предприятия и путем сравнения найти минимальный уровень в течение рассматриваемого периода. Расчеты выполним на примере одной из групп товаров предприятия, по которой в 2014г. произошел существенный рост спроса (табл. 3.9).

Приведенные в таблице данные свидетельствуют о том, что предприятие достигло минимального уровня затрат на 1 руб. выручки в 2015 году за всеми статьями, кроме административных расходов и расходов в целом.

Таблица 3.9

Уровень затрат на 1 руб. чистого дохода

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 | 2015 | Минимальный уровень расходов |
|  | РУБ. | на руб. выручки | РУБ. | на руб. выручки |  |
| Выручка | 5446 | — | 690518 | — | — |
| Материалы | 3803 | 0,6983 | 378922 | 0,5488 | 0,5488 |
| Механизмы | 119 | 0,0219 |  | 0,0000 | 0,0000 |
| Расходы на оплату труда | 289 | 0,0531 | 12252 | 0,0177 | 0,0177 |
| Прочие расходы | 363 | 0,0667 | 7348 | 0,0106 | 0,0106 |
| Общепроизводственные расходы | 4574 | 0,8399 | 398522 | 0,5771 | 0,5771 |
| Административные расходы | 407 | 0,0747 | 287912 | 0,4170 | 0,0747 |
| Всего расходов | 4981 | 0,9146 | 686434 | 0,9941 | 0,9146 |

По всем остальным статьям осуществлялась экономия ресурсов, а это значит, что существует резерв снижения затрат.

В таблице 3.10 приведено сравнение существующего уровня затрат предприятия и рассчитанного оптимального уровня к 2015 году.

Таблица 3.10

Определение объемов экономии / перерасхода ресурсов предприятия в 2015 году

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Факт 2015 г. | Оптимальный уровень | Экономия |
|  | РУ6. | на руб. выручки | РУ6. | на руб. выручки |  |
| Выручка | 690518 | — | 690518 | — | — |
| Материалы | 378922 | 0,5488 | 378922 | 0,5488 | — |
| Механизмы |  | 0,0000 |  | 0,0000 | — |
| Расходы на оплату труда | 12252 | 0,0177 | 12252 | 0,0177 | — |
| Прочие расходы | 7348 | 0,0106 | 7348 | 0,0106 | — |
| Общепроизводственные расходы | 398522 | 0,5771 | 398522 | 0,5771 | — |
| Административные расходы | 287912 | 0,4170 | 51582 | 0,0747 | 236330 |
| Всего расходов | 686434 | 0,9941 | 450104 | 0,9146 | 236330 |

Проанализировав приведенные в таблице данные, можно утверждать, что по условии сохранения имеющихся темпов роста выручки и расходов и без совершенствования системы управления затратами предприятия перерасход ресурсов в прогнозном году составит более 236 тыс. руб.

Следовательно, при условии использования резервов снижения затрат предприятие может повысить свои финансовые результаты на 236 тыс. руб. только по одной рассматриваемой группе товаров (или снизить переменные затраты на 31%, а постоянные затраты — на 80%).

Резервами сокращение материальных затрат «ИЧИ» можно определить:

Смена поставщиков сырья и материалов с целью привлечения ресурсов по более низким ценам;

Полное использование сырья и материалов при производстве;

Усиление контроля на производстве с целью избежания случаев хищения материалов.

К резервам снижения затрат предприятия на оплату труда стоит отнести:

Повышение производительности труда путем построения эффективной системы стимулирования работников;

Оптимизация численности работников отдельных категорий и профессий;

Повышение квалификации работников.

К резервам снижения административных расходы предприятия можно отнести следующие мероприятия:

Оптимизация численности управленческого персонала, что позволит снизить как затраты на их оплату труда, так и отчисления в фонды социального страхования;

Поиск новых обслуживающих банков с целью снижения затрат на расчетно-платежное обслуживание;

Осторожная эксплуатация имеющейся оргтехники, что позволит снизить расходы на ее ремонт.

При использовании всех имеющихся резервов финансовый результат деятельности предприятия можно увеличить на сумму около 236 тыс. руб. на каждой группе товаров в ассортименте предприятия.

В условиях рыночной экономики с целью повышения конкурентоспособности каждое предприятие должно сформировать эффективную систему управления затратами не только в разрезе отдельных статей, а и по ассортименту продукции. Определив, какие виды производимой продукции наименее затратными и приносят большую прибыль, а какие наоборот требуют значительного расходования ресурсов и не окупаются, менеджеры предприятия могут оптимизировать ассортимент таким образом, чтобы обеспечить достижение максимального эффекта от осуществления хозяйственной деятельности, то есть максимизировать финансовые результаты.

Очевидно, что на стадиях внедрения и насыщения необходимо планировать увеличение продукции, а во время спада целесообразно рассматривать варианты рыночной новизны товаров или прекратить их выпуск.

Основными задачами оптимизации ассортимента являются:

Оптимизация номенклатуры ассортимента с учетом потребительских характеристик и особенностей технологии производства; Обновление продукции в целом и по отдельным видам с учетом жизненного цикла товара;

Оптимальное соотношение новой и «старой» продукции в производственной программе;

Оптимальное соотношение новых и усвоенных рынков сбыта; Уровень обновления товаров;

Снятие с производства товаров, потеряли рыночную позицию.

Рассмотрим далее рекомендации по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью.

Предприятию, прежде всего, нужно разработать политику управления задолженностью( таблица 3.11).

Таблица 3.11

Политика управления задолженностью

|  |  |
| --- | --- |
| Алгоритм управления дебиторской и кредиторской задолженностью | Основные приемы управления |
| Обоснование возможности возникновения дебиторской и кредиторской задолженности | Анализ заказов, оформление расчетов и установления характера дебиторской и кредиторской задолженности |
| Определение политики предоставления кредита и инкассации для различных групп покупателей (поставщиков) и видов | Анализ дебиторов |
| продукции |  |
| Анализ и ранжирование покупателей (поставщиков) в зависимости от объемов закупок, истории кредитных отношений и предложенных условий оплаты | Анализ задолженности по видам продукции для определения невыгодных для инкассации товаров |
| Контроль расчетов с дебиторами (кредиторами) по отсроченной или просроченной задолженности и изучение причин нарушения договорной дисциплины | Оценка реальной стоимости существующей дебиторской и кредиторской задолженности |
| Своевременное определение приемов ускорения оплаты долгов и уменьшения безнадежных долгов | Уменьшение дебиторской задолженности на сумму безнадежных долгов |
| Обеспечение условий продажи, гарантирующих поступление денежных средств | Контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей. Определение конкретных размеров скидок при досрочной оплате |
| Прогноз поступлений денежных средств от дебиторов на основе коэффициентов инкассации | Оценка возможности факторинга — продажи дебиторской задолженности |

Итак, рассмотрим политику управления кредиторской и дебиторской задолженностью детальнее.

Прежде всего, на предприятии экономисты и бухгалтера должны постоянно отслеживать изменения кредиторской и дебиторской задолженностей. Это направление частично уже реализовано, так как существует планирование движения средств по кредиторской и дебиторской задолженности, осуществляемое при помощи специализированного программного обеспечения на предприятии.

Сотрудники предприятия должны регулярно анализировать кредиторскую задолженность в сопоставлении её с дебиторской задолженностью по параметру просроченности с целью недопущения несвоевременных оплат по ним, ведь если дебитор просрочил оплату, то и предприятие не сможет рассчитаться со своими кредиторами по причине нехватки средств.

Реализуя политику управления кредиторской задолженностью, нужно учитывать, что средства поступают на счёт предприятия именно от дебиторов, а значит, чтоб рассчитаться с кредиторами по счетам своевременно (а ещё лучше заранее, не затягивая платеж), нужно создать все условия для своевременных платежей дебиторов. Таковыми могут быть, с одной стороны, различные торговые скидки за быструю и полную оплату счёте дебитором (а не как предусматривает политика предприятия — в течении 10-30 дней), или, с другой стороны, внедрение системы штрафных санкций на основании ранжирования для дебиторов для стимулирования их оплачивать счета своевременно, без задержек.

Таким образом, для улучшения финансового состояния предприятия необходимо четко контролировать и управлять как дебиторской, так и кредиторской задолженностью, следить за их качеством и соотношением.

Кредиторская задолженность является источником финансирования дебиторской задолженности, однако, в то же время, поступления средств по дебиторской задолженности является источником погашения кредиторской задолженности предприятия. Если на предприятии будут заморожены сумму в расчетах с покупателями и заказчиками, то оно может почувствовать большой дефицит денежных средств, что приведет к образованию кредиторской задолженности, просрочкам платежей в бюджет, внебюджетные фонды, отчислениям по социальному страхованию и обеспечению, задолженности по заработной плате и прочим платежам. Это в свою очередь повлечет за собой уплату штрафов, пеней, неустоек.

Нарушение договорных обязательств и несвоевременная оплата продукции поставщикам приведут к потере деловой репутации предприятия и в конечном итоге к неплатежеспособности и неликвидности.

Поэтому каждому предприятию для улучшения финансового состояния необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, находить пути и способы, позволяющие сократить величину задолженности на предприятии.

Для того, чтобы на предприятии «ИЧИ» не образовывалось необоснованной кредиторской задолженности, оно должно, прежде всего, грамотно управлять дебиторской задолженностью, так как это повлечет за собой и урегулирование кредиторской задолженности.

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

«ИЧИ», чтобы уменьшить дебиторскую задолженность покупателей и заказчиков, а значит и кредиторскую задолженность, необходимо проводить отбор потенциальных покупателей и определить условия оплаты товаров, предусмотренных в контрактах, договорах.

Отбор можно осуществлять с помощью неформальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого ими объема товаров, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости, экономические и финансовые возможности предприятия, т.е. затоваренность, степень нуждаемости в денежной наличности и т.д.

Ниже представлены критерии ранжирования дебиторов (табл. 3.12).

Таблица 3.12

Значения кредитных рейтингов

|  |
| --- |
| Платежная дисциплина |
| Просрочка оплаты, дней | Рейтинг |
| Больше 90 | E |
| 60-90 | D |
| 30-60 | C |
| Меньше 30 | B |
|  | A |
|  | Нет просрочек | До 30 дней | От 30 до 60 дней | От 60 до 90 дней | Свыше 90 дн. |
|  |  |  |  |  |  |

**[Смотрите также:   Дипломная работа по теме "Разработка инновационных инструментов финансовых рынков: российский и международный опыт"](https://sprosi.xyz/works/diplomnaya-rabota-na-temu-razrabotka-innovaczionnyh-instrumentov-finansovyh-rynkov-rossijskij-i-mezhdunarodnyj-opyt-imwp/%22%20%5Ct%20%22_blank)**

Так, с теми, кто получил рейтинг E и D по платёжной дисциплине договора заключаются на условиях, рассматриваемых руководством предприятия индивидуально для каждого контрагента.

С теми же, кто получил рейтинг В и С рекомендованы следующие условия работы:

•            рейтинг «С»: работа с таким предприятием только при условии наличия залога (предоплата в размере 70%);

•            рейтинг «В»: обязательное описание в договорах системы штрафов и пеней и их строгое исполнение.

На этапе применения штрафов и неустоек для предприятия имеет большое значение разработка шкалы штрафных санкций, регламентирующей возможность их применения в каждом конкретном случае. Величина штрафов для каждой группы будет зависеть от количества дней, на которую производится задержка платежа, в соответствии со следующей шкалой штрафных санкций, приведенной в таблице 3.13.

Таблица 3.13

Шкала штрафных санкций, %

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Предприятие- дебитор | Кредитный рейтинг | Сумма просроченной задолженности, тыс.руб. | Период просроченной задолженности, дней | % штрафа | Сумма штрафа, тыс. руб. |
| Дебитор 1 | В | 3101 | 27 | 1 | 31,01 |
| Дебитор 2 | С | 2040 | 46 | 3 | 61,20 |
| Дебитор 3 | D | 1421 | 71 | 5 | 71,05 |
| Итого | — | 6562 | — | — |  |

Приведенная шкала штрафных санкций устанавливает фиксированную величину штрафов для каждого контрагента в зависимости от просрочки платежа.

Неустойка начисляется в процентах от просроченной суммы за каждый день просрочки платежа (таким образом, по условиям договора, если контрагент, отнесенный к группе «C», производит задержку платежа на срок от 30 до 60 дней, он обязан уплатить неустойку в сумме 3% от просроченной суммы).

Таким образом, по 3 предприятиям с наибольшей задолженностью кредитный рейтинг и соответствующие штрафные санкции будут такими: (табл. 3.14).

В результате применения штрафных санкций предприятие могло бы получить дополнительные средства в размере 163,26 тыс. руб. по состоянию на конец 2015г., если бы ранее была внедрена такая система управления просроченной задолженностью, т.е. дебиторская задолженность могла бы быть ниже в среднем на 0,5%.

Для рефинансирования дебиторской задолженности можно применить факторинг.

На данный момент на рынке России существует факторинг с правом регресса и без него.

Факторинг с правом регресса — наиболее востребованный в России вид факторинга, в рамках которого поставщик, отгрузив товар и предоставив в банк отгрузочные документы, незамедлительно получает финансирование в размере до 90% от суммы поставки. Оставшуюся сумму за вычетом комиссионного вознаграждения банк перечисляет на счет поставщика после того, как дебитор расплатится за товар.

Таблица 3.14

Поступления от штрафных санкций

|  |  |
| --- | --- |
| ООО «БСЖВ Факторинг» | Комиссия за предоставленное финансирование (от 8% годовых), за факторинговое обслуживание (от 0,1%), за установление лимита (разовая, после заключения договора, минимум 40 000 рублей) |
| ЗАО «Национальная факторинговая компания» | Стоимость факторингового сервиса — от 0,7%, стоимость факторингового финансирования — от 13,87%, стоимость покрытия риска неплатежа — от 0,9% |
| АО «БЭНК ОФ ЧАЙНА» | Максимальный размер финансирования составляет 90% от суммы поставки. Возможен факторинг с регрессом и без регресса, а также международный факторинг (банк является членом FCI). Минимальная комиссия за финансирование в БЭНК ОФ ЧАЙНА составляет от 9% годовых, комиссия за факторинговое обслуживание — от 0,1% от суммы уступленного денежного требования. |

Факторинговые услуги представляют следующие предприятия: ООО «БСЖВ Факторинг»;

ЗАО «Национальная факторинговая компания»; АО «БЭНК ОФ ЧАЙНА».

Условия факторинга, предлагаемые разными предприятиями и банками следующие.

Таблица 3.15

Услуги факторинга

|  |  |
| --- | --- |
| Компания | Затраты |
| ООО «БСЖВ Факторинг» | — комиссия за предоставленное финансирование (от 8% годовых) 32566 \* 0,08 = 2605 тыс.руб. за факторинговое обслуживание (от 0,1%) 2605 \* 0,001 = 3 тыс. руб. комиссия за установление лимита (разовая, после заключения договора, минимум 40 000 |
| ЗАО «Национальная факторинговая компания» | стоимость факторингового финансирования — от 13,87% 32566 \* 0,1387 = 4517 тыс. руб. — стоимость факторингового сервиса — от 0,7% 4517 \* 0,007 = 31 тыс. руб. |

Далее отметим критерии, по которым будет устанавливаться соответствие лизингового и кредитного финансирования:

1.       Структура капитала предприятия (отношение собственных и заемных ресурсов). Структуру капитала предприятий (кредитное и лизинговое финансирование) изменяют по-разному. Выбор одного из альтернативных инвариантов финансирования проекта определяется вкладом каждого из них в возможность привлечения заемных ресурсов в будущем;

2.       Риски, связанные с финансированием проекта. При кредитном финансировании право собственности имеет заемщик, а при лизинговом оно остается за лизингодателем. Собственник имущества может рассчитывать на его ликвидную стоимость и право собственности для него имеет важное значение, если у него возникают финансовые трудности. Поэтому база для сравнения устанавливается, исходя из размеров рисков, связанных с лизинговым финансированием и кредитованием проекта.

Зарубежными учеными доказано, что риски арендного и кредитного финансирования те же, поскольку кредиторы и лизингодатели максимально приближают условия лизинга условиям кредита. В этом смысле база для сравнения лизинга и кредита является 1 к 1 (1 руб. лизинговой задолженности заменяет 1 руб. кредитного обязательства), т.е. в формуле L = 1.

Экономический эффект от финансирования лизинга — в разнице суммы лизингового и кредитного финансирования лизинга. Поскольку в лизинговой сделке участвуют два субъекта, которые конкурируют (лизингополучатель и лизингодатель), то экономический эффект нужно рассматривать как с точки зрения лизингодателя, так и лизингополучателя. Сумма эквивалентного лизингу займа определяется путем дисконтирования потока лизинговой задолженности по скорректированной ставке кредитного финансирования. Поэтому для оценки эффективности лизингового капиталовложения достаточно вычесть из суммы лизингового финансирования скорректированную текущую стоимость потока лизинговой задолженности.

Далее на конкретном примере определим эффективность лизинга по условиям для «ИЧИ» (оценим по текущей стоимости основных фондов предприятия)11.

По состоянию на конец 2015г. основные средства составляют по балансу 281 тыс. руб., т.е. за 2014-2015гг. остатки основных средств снизились на 52086 тыс. руб. Поскольку выбывшие основные фонды требуется обновить для дальнейшей производственной деятельности предприятия, то рассмотри стоимость обновления при лизинге и кредите на примере суммы в 53 000 тыс. руб.

Лизинговый объект — оборудование стоимостью 53000 тыс. руб., срок действия соглашения финансового лизинга 7 лет, лизинговая маржа 10% годовых, процентная ставка за кредит 15%.

Выкуп объекта лизинга осуществляется по его остаточной стоимости на момент окончании договора лизинга (стандартный вариант).

Представим ниже расчеты:

1 месяц:

Остаточная стоимость составляет 53000 тыс. руб.;

Возмещение стоимости имущества: 53000 \* 0,1 / 12 = 441,67 тыс. руб.;

Лизинговый процент: 53000 \* 0,1 / 12 = 441,67 тыс. руб.;

Суммарный лизинговый платеж: 441,67+ 441,67 = 883,34 тыс. руб.; Остаточная стоимость на конец месяца: 53000 — 441,67 = 52558,33 тыс. руб.

2 месяц:

Остаточная стоимость составляет 52558,33 тыс. руб.; Возмещение стоимости имущества: 441,67 тыс. руб.; Лизинговый процент: 52558,33 \* 0,1 / 12 = 437,99 тыс. руб.;

Суммарный лизинговый платеж: 441,67+ 437,99 = 879,65 тыс. руб.; Остаточная стоимость на конец месяца: 52116,67 тыс. руб. и т.д.

Поток лизинговой задолженности (с учетом платы за кредит и комиссионного вознаграждения лизингодателя) составляет 61370 тыс. руб.:

Таблица 3.16

График уплаты лизинговых платежей в случае периодического равномерного возмещения стоимости лизингового имущества, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Номер платежа | Остаточная стоимость | Возмещение стоимости | Лизинговый процент | Лизинговый платеж |
| (месяц) | имущества | имущества |  |  |
| 1 год |
| 1 | 53000,00 | 441,67 | 441,67 | 883,33 |
| 2 | 52558,33 | 441,67 | 437,99 | 879,65 |
| 3 | 52116,67 | 441,67 | 434,31 | 875,97 |
| 4 | 51675,00 | 441,67 | 430,63 | 872,29 |
| 5 | 51233,33 | 441,67 | 426,94 | 868,61 |
| 6 | 50791,67 | 441,67 | 423,26 | 864,93 |
| 7 | 50350,00 | 441,67 | 419,58 | 861,25 |
| 8 | 49908,33 | 441,67 | 415,90 | 857,57 |
| 9 | 49466,67 | 441,67 | 412,22 | 853,89 |
| 10 | 49025,00 | 441,67 | 408,54 | 850,21 |
| 11 | 48583,33 | 441,67 | 404,86 | 846,53 |
| 12 | 48141,67 | 441,67 | 401,18 | 842,85 |
| 2 год |
| 1 | 47700,00 | 441,67 | 397,50 | 839,17 |
| 2 | 47258,33 | 441,67 | 393,82 | 835,49 |
| 3 | 46816,67 | 441,67 | 390,14 | 831,81 |
| 4 | 46375,00 | 441,67 | 386,46 | 828,13 |
| 5 | 45933,33 | 441,67 | 382,78 | 824,44 |
| 6 | 45491,67 | 441,67 | 379,10 | 820,76 |
| 7 | 45050,00 | 441,67 | 375,42 | 817,08 |
| 8 | 44608,33 | 441,67 | 371,74 | 813,40 |
| 9 | 44166,67 | 441,67 | 368,06 | 809,72 |
| 10 | 43725,00 | 441,67 | 364,38 | 806,04 |
| 11 | 43283,33 | 441,67 | 360,69 | 802,36 |
| 12 | 42841,67 | 441,67 | 357,01 | 798,68 |
| 3 год |
| 1 | 42400,00 | 441,67 | 353,33 | 795,00 |
| 2 | 41958,33 | 441,67 | 349,65 | 791,32 |
| 3 | 41516,67 | 441,67 | 345,97 | 787,64 |
| 4 | 41075,00 | 441,67 | 342,29 | 783,96 |
| 5 | 40633,33 | 441,67 | 338,61 | 780,28 |
| 6 | 40191,67 | 441,67 | 334,93 | 776,60 |
| 7 | 39750,00 | 441,67 | 331,25 | 772,92 |
| 8 | 39308,33 | 441,67 | 327,57 | 769,24 |
| 9 | 38866,67 | 441,67 | 323,89 | 765,56 |
| 10 | 38425,00 | 441,67 | 320,21 | 761,88 |
| 11 | 37983,33 | 441,67 | 316,53 | 758,19 |
| 12 | 37541,67 | 441,67 | 312,85 | 754,51 |
| 4 год | 32241,67 | 441,67 | 268,68 | 710,35 |
| 5 год | 26941,67 | 441,67 | 224,51 | 666,18 |
| 6 год | 21641,67 | 441,67 | 180,35 | 622,01 |
| 7 год | 16341,67 | 441,67 | 136,18 | 577,85 |
| Итого (с округл.) | 15900 | 37100,00 | 24270 | 61370 |

Таким образом, рассчитаем скорректированную ставку дисконтирования проекта: г\* (15%) = 0,15 (1-0,20\*1) = 0,12

Далее скорректируем определенный поток лизинговой задолженности: LCFа(t) = 61370 — 53000\*0,20 = 50770 тыс. руб.

Оценим экономический эффект лизингового финансирования для лизингополучателя:

NPV (15 %) = 53000 — 33101 = 19899 тыс. руб.

Итак, NPV лизингового финансирования положительное, а это значит, что лизинг приемлемый для лизингополучателя.

Определим налоговый щит при лизинге и кредите.

Kd (кредит) = 0,15 \* (1 — 0,2) \* 100 = 12%

Kd (лизинг) = 0,10 \* (1 — 0,2) \* 100 = 8,0 %

Цена заемного капитала составит в этом случае 12% при кредите и 8,0% при лизинге, т.е. лизинг более приемлем для предприятия, так как имеет более низкие расходы в сравнении с кредитом.

Напоследок рассмотрим управление источниками финансирования деятельности предприятия (управление собственным и заемным капиталом).

Формирование структуры капитала предприятия должно учитывать ряд особенностей. А именно, соответствует ли политика финансирования предприятия стратегическим задачам, стоящим перед ним; всегда ли сделки, заключенные в области привлечения капитала, ведут к росту рыночной стоимости активов предприятия. Чтобы всесторонне изучить этот аспект, необходимо провести анализ структуры капитала и определить степень его эффективности в деятельности предприятия.

Оптимальная структура капитала подразумевает такое сочетание собственного и заемного капитала, которое обеспечивает максимум рыночной оценки всего капитала. Поиск такого соотношения — проблема, которая решается теорией структуры капитала.

Если традиционный подход базируется на том, что цена предприятия состоит из рыночной оценки собственного и заемного капитала V = Е + D (что превышает оценку предприятия по модели Миллера — Модильяни (далее — ММ): V = Е + TD), то в теории Миллера — Модильяни обосновывается, что такая ситуация не всегда возможна с точки зрения возможности арбитражных операций.

Проанализировав модели ММ, можно сделать следующие выводы:

При отсутствии налогов рыночная оценка предприятия не зависит от величины заемного капитала VD = V0. Оптимальная структура капитала отсутствует.

При наличии налога на прибыль рыночная оценка предприятия использует заемное финансирование, превышает оценку предприятия с нулевым финансовым рычагом на величину экономии на налоге на прибыль VD = V0 + TD. Оптимальная структура капитала включает 100%-й заемный капитал.

В подходе ММ не учитывается агентский конфликт между менеджерами и владельцами собственного капитала, выражающийся в нежелании брать менеджерами большую ответственность по привлечению капитала с фиксированным процентом.

Не учитываются прямые и косвенные издержки банкротства, которых нет на совершенном рынке. Акционеры с ростом долга вынуждены учитывать финансовый риск и риск банкротства12. Согласно компромиссному подходу предприятию следует устанавливать целевую структуру капитала так, чтобы предельная стоимость капитала и предельный эффект от финансового рычага были равны. Общая рекомендация по компромиссному подходу сводится к тому, что и 100%-й заемный капитал, и только собственное финансирование являются неоптимальными стратегиями финансового управления.

В настоящее время наибольшее распространение при определении оптимального соотношения заемного и собственного капитала приобрела «Теория максимизации стоимости, «цены» предприятия». В основу этой теории положено предположение, что существующие критерии оценки финансовых решений (прибыль, рентабельность и т.д.) неприемлемы для всех аспектов процесса принятия управленческого решения, то есть не носят универсального характера. Более того, цель максимизации прибыли часто находится в противоречии с целью максимизации стоимости предприятия.

Основное положение данной теории заключается в том, что любые инвестиционные процессы в современных условиях функционирования предприятия должны создавать дополнительный денежный поток и прибыль, тем самым увеличивая его стоимость на определенную величину.

В рыночных условиях достижения данной цели возможно за счет увеличение долговой нагрузки (D). Но при этом необходимо учитывать действие налогового бремени и рисков, связанных с невозвратом кредита. Это приводит к тому, что реальная стоимость заемных средств становится выше и поэтому структура капитала оказывает существенное влияние на реальную рыночную стоимость всего предприятия.

Практическое использование модели оптимизации структуры капитала предприятия ограничивается действием внешних факторов. Поэтому в практической деятельности необходимо учитывать невозможность поддержания оптимального соотношения собственного и ссудного капитала на заданном уровне в течение длительного времени, а возможность только поддержание оптимальной структуры капитала в рамках допустимого диапазона.

Учитывая тот факт, что в операционной работе предприятия используются два вида капитала: ссудный и собственный, каждый из которых имеет стоимость, общие затраты на капитал должны быть сведены в единую ставку совокупных расходов на капитал — WACC. Вместе с тем, ссудный капитал необходим предприятию для реализации инвестиционных возможностей предприятия, а рентабельность собственного капитала определяет его инвестиционные возможности. Таким образом, величина рентабельности собственного капитала не должна быть ниже среднерыночной прибыльности по данному сегменту рынка. Необходимо стремиться к тому, чтобы во всех циклах деловой активности рентабельность собственного капитала (RE) была бы выше или равна затратам на его привлечение (WACC)13:

Итак, предприятию нужно стремиться поддерживать соотношение собственного и заемного капитала на уровне 80/20.

Таким образом, нами была разработана новая финансовая стратегия предприятия «ИЧИ», которая позволит улучшить финансовое состояние предприятия.

Выводы по главе 3

Итак, предприятию нужно стремиться поддерживать соотношение собственного и заемного капитала на уровне 80/20.

Таким образом, нами была разработана новая финансовая стратегия предприятия «ИЧИ», которая позволит улучшить финансовое состояние предприятия.

Заключение

Финансовая стратегия как одна из функциональных стратегий определяет генеральное направление финансового развития и касается важнейших аспектов финансовой деятельности предприятия, а именно: формирования и использования прибыли, решений по структуре капитала и выплате дивидендов, выбора форм и способов инвестирования, оптимизации налоговых выплат. Необходимость разработки финансовой стратегии продиктована реалиями рыночной экономики и изменениями внешней и внутренней среды, требует определенных четких ориентиров финансового развития предприятий в условиях конкурентной среды.

Проблема выбора финансовой стратегии предприятия является актуальной в связи с необходимостью принятия решений в рыночных условиях. При разработке финансовой стратегии уделяется внимание оценке текущего финансово состояния предприятия.

Финансовая стратегия предприятия должна включать меры по стабилизации финансового состояния предприятия и его платежеспособности в условиях неблагоприятных изменений внутренней и внешней среды.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности «ИЧИ» показал, что финансовое положение предприятия оценивается как кризисное, то есть материальные оборотные средства превышают величину источников их формирования, то есть общую стоимость собственных средств в обороте, долгосрочных и краткосрочных займов и кредитов.

Большой удельный вес в структуре имущества предприятия занимают внеоборотные активы, что отрицательно сказывается на финансовом положении предприятия. Доля текущих активов низкая, особенно наиболее ликвидных активов предприятия — денежных средств.

Собственный капитал предприятия меньше, чем заемный и темпы его роста значительно ниже темпов роста заемного капитала. Кредиторская задолженность выше дебиторской задолженности.

Кроме того, по данным аналитического баланса предприятие не платежеспособно и в ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени предприятию не удастся поправить свою платежеспособность. У предприятия отсутствуют собственные оборотные средства.

У «ИЧИ» крайне низкие коэффициенты ликвидности, а коэффициент абсолютной ликвидности вообще равен нулю. Текущие пассивы предприятия не покрываются за счет текущих активов, это так же свидетельствует о недостатке собственных оборотных средств.

Коэффициенты деловой активности показывают, что снизилась эффективность всех имеющихся ресурсов на предприятии, независимо от их источников.

Показатели рентабельности предприятия находятся так же на низком уровне, что свидетельствует о недостаточно эффективном использовании предприятием авансированных средств.

Значение коэффициента финансовой независимости снизилось до 0,41, что неблагоприятно сказывается на финансовой ситуации.

Собственникам принадлежат всего 41% в стоимости имущества.

Таким образом, финансовый анализ показал, что предприятие не платежеспособно, испытывает недостаток собственного капитала и полностью зависит от заемных источников финансирования.

Финансовую стратегию предприятия можно охарактеризовать как недостаточно эффективную, но не создающую угрозу дальнейшей деятельности предприятия.

Предприятию рекомендуется пересмотреть систему управления доходами и расходами, а также планирования показателей деятельности. В целях оптимизации денежных потоков и достижения большей прибыльности, предприятию следует оценить соотношения доходов и затрат и разработать направления по увеличению доходов и снижению затрат. Предприятию нужно стараться снизить затраты, влияющие на стоимость производства. Это позволит увеличить поступления средств от покупателей в силу их притока и снизить оттоки денежных средств из-за снижения себестоимости. В результате чистый положительный денежный поток предприятия увеличится.

Резервами сокращение материальных затрат «ИЧИ» можно определить:

Смена поставщиков сырья и материалов с целью привлечения ресурсов по более низким ценам;

Полное использование сырья и материалов при производстве;

Усиление контроля на производстве с целью избежания случаев хищения материалов.

К резервам снижения затрат предприятия на оплату труда стоит отнести:

Повышение производительности труда путем построения эффективной системы стимулирования работников;

Оптимизация численности работников отдельных категорий и профессий;

Повышение квалификации работников.

К резервам снижения административных расходы предприятия можно отнести следующие мероприятия:

Оптимизация численности управленческого персонала, что позволит снизить как затраты на их оплату труда, так и отчисления в фонды социального страхования;

Поиск новых обслуживающих банков с целью снижения затрат на расчетно-платежное обслуживание;

Осторожная эксплуатация имеющейся оргтехники, что позволит снизить расходы на ее ремонт.

Основными задачами оптимизации ассортимента являются:

Оптимизация номенклатуры ассортимента с учетом потребительских характеристик и особенностей технологии производства;

Обновление продукции в целом и по отдельным видам с учетом жизненного цикла товара;

Оптимальное соотношение новой и «старой» продукции в производственной программе;

Оптимальное соотношение новых и усвоенных рынков сбыта; Уровень обновления товаров;

Снятие с производства товаров, потеряли рыночную позицию. В качестве целевой функции, т.е. основного показателя, который будет принимать максимальное или минимальное значение, может выступать:

Прибыль (максимизация); Объем продаж (максимизация); Себестоимость (минимизация).

Также для предприятия было предложено улучшить управление дебиторской и кредиторской задолженностью, оптимизировать структуру капитала, использовать лизинг для обновления основных средств, использовать штрафные санкции за просрочку оплаты дебиторской задолженности, а также рефинансирование дебиторской задолженности при помощи факторинга.

Список использованных источников

1.   Авдийский В.И. Управление финансовыми рисками в систем экономической безопасности. Учебник и практикум / В.И. Авдийский. Москва: Бакалавр: Юрайт, 2016. 240 с.

2.   Андреева А. К. Влияние применения методов управления рисками на финансовые показатели компании / А. К. Андреева, Т. А. Слепнева // Инновационная наука. 2016. № 2, ч. 1. С. 22-23.

3.       Бука Л. Управление производственными и финансовыми рисками с помощью левериджа / Л. Бука // Финансовый директор. 2015. № 11. С. 28-38.

.         Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для магистров / Т. И. Григорьева. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2013. 462 с.

.         Дзагоева М.Р. Механизм комплексной оценки и управления рисками предприятий / М.Р. Дзагоева, А.Р. Цховребов, Л.Э. Комаева. М., 2014. 120 с.

.         Домащенко Д. В. Управление рисками в условиях финансовой нестабильности: [учеб. пособие] / Д. В. Домащенко, Ю. Ю. Финогенова. Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2015. 240 с.

.         Дрогобыцкий, И. Н. Системный анализ в экономике: учебник; рекомендовано УМО «Профессиональный учебник» для студентов вузов / И. Н. Дрогобыцкий. 2-е изд., испр. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 423 с.

8.       Ермасова Н. Б. Риск-менеджмент организации/ Н. Б. Ермасова. М.: Дашков и К, 2013. 379 с.

.         Казакова Н. А. Финансовый контроллинг в холдингах: моногр. / Н. А. Казакова, Е. А. Хлевная, А. А. Ангеловская. Москва: ИНФРА-М, 2016. 237 с.

10  .Касьяненко, Т. Г. Оценка стоимости бизнеса: учебник для бакалавров; рекомендовано ГОУ ВПО «Государственный институт управления» / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. М.: Юрайт, 2014. 411 с. (Серия: Бакалавр. Углубленный курс).

11      .Когденко, В. Г. Экономический анализ: учеб. пособие / В. Г. Когденко.

— 2-е изд., испр. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 392 с.

12  .Кричевский М. Л. Финансовые риски/ М. Л. Кричевский. М.: КНОРУС, 2012. 248 с.

13  .Кулалаева И. В. Синергия финансовых инструментов и финансовых рисков / И. В. Кулалаева, С. Г. Кренева // Инновационная наука. 2016.

— № 1, ч. 1. С. 113-115.

14  .Кучерук Д. Г. Глобальное экономическое развитие: концепция и механизмы. автореф. канд. экон. наук. Донецк: ДНУ, 2011. 20 с.

15      .Лимитовский М.А. Устойчивый рост компании и эффекты левериджа.

// Российский журнал менеджмента, 2010. Том 8.№ 2. С. 35-46.

16  .Литовченко В. В. Общее и особенное в формировании финансовых стратегий предприятия // Известия Томского политехнического университета, 2005. № 6. С. 190-194.

17      .Мирошниченко Т.С. Основные понятия устойчивого экономического развития. // Экономический вестник Донбасса, 2011. № 3. С. 37-41.

.Морозко Н.И. Финансовый менеджмент. М.: ВГНА Минфина России, 2009. С. 18-19.

19  .Петровская А. В. Оценка рисков организации в системе финансового менеджмента / А. В. Петровская // Science Time. 2016. № 2. С. 465-470.

20  .Подхомный О.М. Финансовая стратегия как фактор обеспечения устойчивого развития предприятия. // Проблемыинновационного развития экономики: сборник научных трудов по актуальным проблемам экономических наук, 2014. Ч. 1. С. 45-49.

21      .Потапов А.В. Роль стоимостного подхода в корпоративном управлении для оценки эффективности деятельности российских компаний. // Известия УрГЭУ, 2013. № 1.

.Радова Л.Д. Финансовая стратегия в системе управления предприятием // Государство и регионы, 2005. № 2. С. 130- 135.

24  .Семенов А. Г. Классификация видов финансовой стратегии предприятия // Государство и регионы, 2012. № 1. С. 163-170.

25  .Толмачева И. В. Финансовые риски предприятий в современных экономических условиях / И. В. Толмачева // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1, ч. 1. С. 519-522.

26  .Тонких А.С., Остальцев А.С., Остальцев И.С. Приемы моделирования экономического роста предприятия. Екатеринбург — Ижевск, 2012. Издательство ИЭ УрО РАН. С. 27-28.

27      .Усенко А.М. Оценка эффективности финансовой стратегии предприятия и управление её реализацией. // Финансовыеисследования, 2007 — № 16. С. 63.

.Финансовая стратегия в управлении предприятиями: [монография] / А. Г. Семенов, А.Еропутова, Т. В. Перекрест, А. В. Линенко. З.: КПУ, 2008. 188 с.

29  .Финансово-экономические риски: учебное пособие / Е. Г. Князева, Л. И. Юзвович, Р. Ю. Луговцов, В. В. Фоменко. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015.112 с.

30      .ЦБ РФ (последние данные на 14.04.2014) — http://www.cbr.ru 31.Чакраварти Б., Лоранж П. Прибыль или рост? Почему вам не нужно делать выбор. СПб.:BestBusinessBooks, 2012.

32  .Чентуков Ю. И. Стратегии развития крупных промышленных комплексов в условиях глобальных трансформаций. Дис. д-ра экон. наук. Донецк: ДНУ, 2011. 307 с.

33  .Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. 9-е изд. М.: Дашков и К°, 2013. 543 с.

34      .Шестакова Е. В. Оценка новых видов рисков в финансовом менеджменте / Е. В. Шестакова // Финансовый менеджмент. 2015. № 6. С. 17-28

35  .Якимова В.А. Перспективный анализ финансового положения предприятий капиталоемких отраслей на основе моделидостижимого роста. // Корпоративные финансы, 2013. № 1. С. 81 -95.

36. http://www.faw.com.cn/.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)[Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)[Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |