**Содержание**

[ВВЕДЕНИЕ 3](#_Toc217500198)

[1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО 6](#_Toc217500199)

[СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 6](#_Toc217500200)

[1.1 Сущность финансового анализа. Особенности анализа финансового состояния малого предприятия 6](#_Toc217500201)

[1.2 Сущность и методика оценки финансового состояния предприятия 10](#_Toc217500202)

[1.3 Методы прогнозирования банкротства 19](#_Toc217500203)

[2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ЭЛЬДОРАДО» 28](#_Toc217500204)

[2.1 Краткая характеристика предприятия 28](#_Toc217500205)

[2.2 Анализ динамики и структуры имущества и его источников 30](#_Toc217500206)

[2.3 Оценка типа финансовой ситуации на предприятии 37](#_Toc217500207)

[2.3 Анализ коэффициентов финансовой устойчивости 38](#_Toc217500208)

[2.4 Анализ платежеспособности предприятия 41](#_Toc217500209)

[2.4.1 Анализ ликвидности активов 41](#_Toc217500210)

[2.4.2 Анализ ликвидности баланса 42](#_Toc217500211)

[2.5 Анализ вероятности банкротства предприятия 44](#_Toc217500212)

[3 ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 51](#_Toc217500213)

[3.1 Совершенствование управлением дебиторской и кредиторской задолженностями 51](#_Toc217500214)

[3.2 Управление финансовыми потоками предприятия 62](#_Toc217500215)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 80](#_Toc217500216)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 83](#_Toc217500217)

[ПРИЛОЖЕНИЯ 86](#_Toc217500218)

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы определяется высокой значимостью и широтой применения анализа финансового состояния предприятия в деятельности любого экономического субъекта. Он необходим как лицам, управляющим деятельностью предприятия, при принятии управленческих решений, определении проблем и поиска резервов, так и инвесторам при принятии инвестиционных решений, а так же контролирующим органам. Управление любым предприятием требует, прежде всего, знания его исходного состояния, сведений о том, как оно существовало и раз­вивалось в прошлом и его финансовом положении в настоящем. Лишь получив достаточно полную и достоверную информацию о деятельности предприятия в прошлом, о сложившихся тенденциях в его функционировании и развитии, можно вырабатывать уверенные управленческие ре­шения, бизнес-планы и программы развития на будущие периоды.

Финансовое состояние определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям. Данные анализа финансового состояния используются для прогнозирования возможных финансовых результатов, экономической рентабельности, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработки моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов; разработки конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов.

Для обнаружения сигналов о возникновении кризисного состояния предприятия необходимо постоянное наблюдение за финансовыми показателями и показателями деловой активности предприятия. Для этого в данном дипломном проекте представлены методики определения вероятности банкротства.

Нужно отметить что, на данный момент ключевым законодательным актом, которым необходимо руководствоваться при реализации политики антикризисного управления на предприятии служит закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г., № 127-ФЗ.

Таким образом, во всем мире сегодня уделяется значительное внимание финансовому анализу, тратятся значительные средства, а также данная проблема считается самостоятельной, динамично развивающейся областью знаний. анализ финансового состояния предприятия является одним из важнейших условий успешного управления финансами.

Одним из предназначений финансового анализа является выявление возможностей совершенствования и эффективного управления финансовыми ресурсами предприятия для повышения качества продукции, работ, услуг при минимизации затрат, и как следствие, получение большей прибыли, а также выявления потенциальной возможности кризиса и банкротства, в чем и заключается актуальность данной темы.

Целью дипломной работы является практическое применение методики анализа финансового состояния ООО «Эльдорадо» и разработка предложений по его улучшению.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд взаимосвязанных задач:

* изучить теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия в современных условиях;
* провести анализ финансового состояния ООО «Эльдорадо»;
* по результатам анализа, сделать обоснованные выводы и определить пути улучшения финансового состояния предприятия.

.Объектом исследования дипломной работы является Общество с ограниченной ответственностью «Эльдорадо».

Предмет исследования составляют показатели финансового состояния предприятия и направления улучшения его финансовой устойчивости.

Данной теме посвящены работы многих экономистов, таких как Савицкой В. Л., Шеремета А.Д., Шохина Е.И. и многих других.

В данной литературе описываются методы анализа финансово-хозяйственной деятельно предприятия, приводятся конкретные методики анализа его финансового состояния, порядок расчета и экономическая сущность показателей, характеризующих финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия, а также факторов, влияющих на его финансовое состояние.

Для оценки финансового состояния предприятия используются ди­намический, структурный, структурно-динамический и коэффи­циентный методы анализа. Они позволяют выявить причины от­клонений и оценить перспективы развития финансового положе­ния организации в будущем.

Теоретическую основу дипломной работы составляют: законодательные акты Российской Федерации, монографическая и учебная литература, методические рекомендации, публикации в периодических изданиях и электронные ресурсы сети Интернет.

Информационной базой работы является бухгалтерская отчетность ООО «Эльдорадо» за период 2004-2006 гг.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО

СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Сущность финансового анализа. Особенности анализа финансового состояния малого предприятия

 Анализ – это один из методов познания окружающей действительности. Финансовый анализ есть метод познания финансового механизма предприятия, процессов формирования и использования финансовых ресурсов для его оперативной и инвестиционной деятельности. Результатом финансового анализа является оценка финансового благополучия предприятия, состояния его имущества, активов и пассивов баланса, скорости оборота всего капитала и его деятельных частей, доходности используемых средств.

Финансовый анализ является существенным элементом финансового менеджмента и аудита. Практически все пользователи финансовых отчетов предприятий используют методы финансового анализа для принятия решений по оптимизации своих интересов. Собственники анализируют финансовые отчеты для повышения доходности капитала, обеспечения стабильности положения фирмы. Кредиторы и инвесторы анализируют финансовые отчеты, чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам. Можно твердо говорить, что качество принимаемых решений целиком зависит от качества аналитического обоснования решения.

Субъектами анализа выступают непосредственно заинтересованные в деятельности предприятия пользователи информации. К первой группе пользователей относятся собственники средств предприятия, заимодавцы (банки и пр.), поставщики, клиенты (покупатели), налоговые органы, персонал предприятия и руководство. Вторая группа пользователей финансовой отчетности – это субъекты анализа, которые хотя непосредственно и не заинтересованы в деятельности предприятия, но должны по договору защищать интересы первой группы пользователей отчетности. Это – аудиторские фирмы, консультанты, биржи, юристы, пресса, ассоциации, профсоюзы [21, C.27].

 Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является анализ его финансового состояния. Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия по сути дела отражает конечные результаты его деятельности.

 Основными функциями финансового анализа являются:

 - объективная оценка финансового состояния объекта анализа;

 - выявление факторов и причин достигнутого состояния;

 - подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений в области финансов;

 - выявление и мобилизация резервов улучшения финансового состояния и повышения эффективности всей хозяйственной деятельности.

 Анализ финансового состояния предприятия включает этапы:

1. предварительная (общая) оценка финансового состояния предприятия и изменений его финансовых показателей за отчетный период;

2) анализ финансовой устойчивости предприятия;

1. анализ платежеспособности предприятия на основе показателей ликвидности его баланса;

4) система критериев для оценки неплатежеспособности баланса;

5) анализ финансовых результатов, рентабельности и деловой активности предприятия.

6) причины ухудшения финансового состояния предприятия.

Финансовая информация о деятельности предприятия

Финансовое управление на предприятии может быть эффективным только в том случае, если субъекты управления будут иметь четкое представление о средствах и обязательствах предприятия, выручке и затратах, прибылях и налогах, фондах и ресурсах. Финансовая информация, отражающая деятельность предприятия, представляет собой систему показателей о движении денежных средств. Такая система пользуется как внешними, так и внутренними данными в процессе финансового анализа, планирования и принятия решений. Финансовые отчеты содержат только ту информацию, которая выражена в денежном измерении.

 Внутренние источники информации в качестве основы имеют бухгалтерскую отчетность – такую информационную модель предприятия, которая благодаря своей унифицированности и общим стандартам годится для оценки имущественного и финансового положения предприятия. Однако частота получения такой информации невысока и связана с подготовкой квартальной или годовой отчетности. Финансовое состояние в этом случае оценивается по показателям, характеризующим основные результаты хозяйствования, изменение активов, состав и структура капитала. Оценкой финансовой результативности является прибыль, полученная от операционной деятельности, внереализационных действий, реализации имущества и т.п. Общий итог – полученная предприятием прибыль или убыток за отчетный период [21, C. 34].

Финансовая информация о деятельности предприятия содержится и в оперативных сведениях о состоянии банковских счетов, плановых и фактических данных об объемах производства, отгрузки и продаж, ежедневных изменениях дебиторской и кредиторской задолженности, размеров производимых закупок сырья, материальных ценностей, динамике производственных запасов и т.п. Для финансового менеджера информация должна быть доступной и полной. Для контрагента (предприятия-поставщика) главным является информация о платежеспособности. Кредиторов, прежде всего, интересуют кредитоспособность заемщика, перспективы возврата предоставленных средств. Инвесторы заинтересованы в информации, характеризующей предприятие как объект надежного размещение средств, способный реализовать инвестиционную программу. Для собственников, прежде всего, интересна оценка рентабельности, прибыльности, а также уровень риска утраты капитала. Способность предприятия к устойчивому развитию, получению большей прибыли в будущем объединяет всех потенциальных пользователей информации о финансовом состоянии предприятия [14, C. 15].

Практика финансового анализа уже выработала основные правила чтения (методику анализа) финансовых отчетов. Можно выделить среди них шесть основных методов: горизонтальный анализ; вертикальный анализ; трендовый анализ; метод финансовых коэффициентов; сравнительный анализ; факторный анализ [16, C.26].

Горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом.

Вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется перспективный, прогнозный анализ.

Анализ относительных показателей (коэффициентов) – расчет отношений данных отчетности, определение взаимосвязей показателей.

Сравнительный (пространственный) анализ – это как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Факторный анализ – это анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть прямым (собственно анализ), т. е. раздробление результативного показателя на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяютв общий результативный показатель. Под факторным анализом понимается методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей.

## 1.2 Сущность и методика оценки финансового состояния предприятия

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта – это характеристика его фи­нансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед го­сударством и другими хозяйствующими субъектами. [17]

Финансовое состояние организации характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов).

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бух­галтерской отчетности. Принято выделять два вида финансового анализа – внутрен­ний и внешний. Внутренний анализ проводится работниками предприятия (финан­совыми менеджерами). Внешний анализ проводится аналитиками, являющимися по­сторонними лицами для предприятия.

Анализ финансового состояния предприятия преследует несколько целей:

* определение финансового состояния;
* выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;
* выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом со­стоянии;
* прогноз основных тенденций финансового состояния. [26, С.545]

Достижение этих целей достигается с помощью различных методов и прие­мов. Прак­тика финансового анализа выработала основные правила чтения (методику анализа) финансовых отчетов. Среди можно выделить основные:

Горизонтальный анализ (временной) – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом.

Вертикальный анализ (структурный) – определение структуры итоговых фи­нансовых показателей, с выявлением влияния каждой позиции отчетности на резуль­тат в целом.

Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики пока­зателя.

Анализ относительных показателей (коэффициентов) – расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, по отдельным показателям фирмы, определение взаимосвязи показателей.

Сравнительный анализ – это внутрихозяйственный анализ сводных показа­телей отчетности по отдельным показателям фирмы, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со средне отраслевыми и средними хозяйственными данными.

Основным источником информационного обеспечения анализа финансового состояния предприятия служит — форма №1 «Бухгалтерский баланс». Баланс отражает финансовое состояние предприятия на момент его составления. Чтобы установить, какое влияние на сложившееся состояние оказали внешние и внутренние условия деятельности предприятия, необходим анализ актива и пассива баланса. Для углубленного анализа финансовой состоятельности, помимо баланса, используются формы №2, №3, №4 и №5.

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью детализации, в зависимости от цели анализа, пользователя, имеющейся информации и т.д. Набор экономических показателей, детально и точно характеризующих финансовое состояние и активность предприятия, должен предполагать расчет следующих групп индикаторов: анализ ликвидности (или платежеспособности), анализ финансовой устойчивости, анализ оборачиваемости (деловой активности), анализ рентабельности и анализ эффективности труда.

Для общей оценки динамики финансового состояния организации следует сгруппировать статьи баланса в отдельные специфические группы по признаку ликвидности (статьи актива) и срочности обязательств (статьи пассива). На основе агрегированного баланса осуществляется анализ структуры имущества организации, который в более упорядоченном виде удобно проводить по форме, представленной в табл. 1. [37, С.284]

Таблица 1

Агрегированный баланс предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Актив | Пассив |
| I. Имущество | I. Источники имущества |
| 1. Внеоборотные (иммобилизованные) активы | 1. Собственный капитал |
| 2. Оборотные, мобильные активы | 2. Заемный капитал |
| 2.1. Запасы | 2.1. Долгосрочные обязательства |
| 2.2. Дебиторская задолженность | 2.2. Краткосрочные кредиты и займы |
| 2.3. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения | 2.3. Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы |

Расчет сумм по статьям актива баланса осуществляется в следующем порядке:

* общая стоимость имущества равна итогу (валюте) актива баланса (с.300);
* стоимость внеоборотных активов – итог раздела 1 баланса «Внеоборотные активы» (с. 190);
* стоимость оборотных активов – итог раздела 2 баланса «Оборотные активы» (с. 290);
* стоимость запасов – сумма с. 210, 220, 270 (к стоимости производственных запасов присоединяются «НДС по приобретенным ценностям» и «Прочие оборотные активы»);
* величина дебиторской задолженности – сумма с. 230 и 240;

сумма денежных средств – сумма с. 250 и 260 (включаются крат­косрочные финансовые вложения).

По статьям пассива баланса расчет сумм осуществляется в следующем порядке:

* источники имущества равны итогу (валюте) пассива баланса (с. 700);
* собственный капитал – итог раздела 3 «Капиталы и резервы» (стр.490);
* заемный и привлеченный капитал – сумма итогов разделов 4 «Долгосрочные пассивы» и 5 «Краткосрочные пассивы» (с. 590 + с. 690);
* долгосрочные обязательства – итог раздела 4 баланса (стр.590);
* краткосрочные кредиты и займы – с. 610 раздела 5 баланса;

 кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы – итог раздела 5 баланса, за вычетом суммы краткосрочных кредитов и займов (с. 690 – с. 610).

Чтение баланса по таким систематизированным группам ведется с использованием методов горизонтального и вертикального анализа.

Оценка типа финансовой ситуации проводится на основе балансовой модели:

F + ЕМ + ЕР = СС + СД + СК + СP, (1)

где: F – стоимость внеоборотных активов (с.190);

ЕМ – стоимость производственных запасов (с.210 + с.220);

ЕР – денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность (с.230 + с.240 + с.250 + с.260 + с.270);

СС – источники собственных средств (с.490);

СД – долгосрочные обязательства (с.590);

СК – краткосрочные обязательства (с.610);

СP – кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы (с.690 – с.610).

Учитывая, что собственные средств и долгосрочные кредиты направляются в основном на формирование внеоборотных активов, балансовую модель преобразуют:

ЕМ + ЕР = ((СС + СД) – F) + (CК + СP), (2)

Показатель ЕС = (СС + СД) – F называют собственными оборотными средствами. Он отражает величину источников собственных средств, оставшихся в распоряжении предприятия после полного обеспечения внеоборотных активов. Этот остаток находится в мобильной форме и может быть направлен на формирование оборотного капитала (в первую очередь, производственных запасов).

Из преобразованной балансовой модели следует, что при ЕМ  ≤ ЕС (полной обеспеченности запасов собственными источниками финансирования) будет выполняться условие платежеспособности предприятия ЕР ≥ СК + СP (денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и прочие оборотные активы полностью покроют краткосрочную задолженность).

На основании приведенных формул выделяют четыре типа финансовой ситуации.

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния предприятия, гарантирующая его платежеспособность:

ЕМ < ЕС + СК. (3)

2. Нормальная устойчивость финансового состояния, обеспечивающая высокую платежеспособность:

ЕМ ≈ ЕС + СК. (4)

3. Неустойчивое финансовое состояние, связанное с нарушением платежеспособности при котором сохраняется возможность восстановить равновесие за счет источников, ослабляющих финансовую напряженность (СО):

ЕМ ≤ ЕС + СК + СО. (5)

В состав таких источников включается сумма превышения кредиторской задолженности над дебиторской (с. 620 – (с. 230 + с. 240)). Источники, ослабляющие финансовую напряженность, могут быть использованы только непродолжительное время, поэтому такое состояние предприятия оценивается как предкризисное.

4. Кризисное финансовое состояние:

ЕМ > ЕС + СК + СО. (5)

Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными величинами, а также в изучении их динамики за отчетный период и за ряд лет.

В качестве базисных величин используются:

* усредненные по временному ряду значения показателей данной организации, относящиеся к прошлым благоприятным с точки зрения финансового состояния периодам;
* среднеотраслевые или средние народно-хозяйственные значения показателей; значения показателей, рассчитанные по данным отчетности наиболее удачливого конкурента.

Кроме того, базой для сравнения могут служить теоретически обоснованные или полученные в результате экспертных опросов величины, характеризующие оптимальные или критические с точки зрения устойчивости финансового состояния значения относительных показателей. Такие величины фактически выполняют роль нормативов для финансовых коэффициентов. [36]

Определяющее значение среди показателей финансовой устойчивости предприятия занимает коэффициент автономии (*k*1)*,* характеризующий долю источников собственных средств в общем объеме капитала. Рассчитывается коэффициент автономии по формуле:

, (6)

где: В – валюта (итог) баланса.

Оптимальное значение коэффициента – не ниже 0,7 - 0,8, минимально допустимое – не ниже 0,5.

Коэффициент автономии дополняется коэффициентом соотношения заемных и собственных средств (k2)который показывает, какая часть деятельности предприятия осуществляется за счет заемных средств.

Определяется коэффициент соотношения заемных и собственных средств по формуле:

, (7)

Нормальное соотношение заемных и собственных средств – не выше 1.

Существенной характеристикой устойчивости финансового состоя­ния является коэффициент маневренности (k3),показывающий, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами.

Коэффициент маневренности рассчитываетсяпо формуле:

. (8)

Оптимальное значение – не ниже 0,3.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками формирования (k4),рассчитывается по формуле:

. (9)

Нормальное значение коэффициента – не меньше 0,5 - 0,7.

Степень иммобилизации (связывания) оборотных средств в расчетах характеризует показатель доли дебиторской задолженности в имуществе предприятия (k5), который рассчитывается по формуле:

, (10)

где: ЕДЗ – сумма дебиторской задолженности (с. 230 + с. 240) баланса.

Допустимым значением показателя считается величина не более 0,1.

Платежеспособность предприятия анализируется в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Оценка способности погашать краткосрочные обязательства (платёжеспособность в краткосрочной перспективе) проводится на основе анализа ликвидности активов. Оценка способности расплачиваться по всем видам обязательств (платёжеспособность в долгосрочной перспективе) проводится на основе анализа ликвидности баланса.

Для оценки платежеспособности статьи баланса группируют активы - по степени их ликвидности (скорости превращения в денежную форму), пассивы - по степени срочности погашения обязательств.

Группировка активов:

А1 *–* наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосроч­ные финансовые вложения, с. 250 + с. 260);

А2– быстро реализуемые активы (краткосрочная и долгосрочная дебиторская задолженность, с. 230 + с. 240);

А3– медленно реализуемые активы (производственные запасы, НДС по приобретенным ценностям и прочие оборотные активы, сумма с. 210, 220, 270);

А4– трудно реализуемые активы (внеоборотные активы с. 190).

Группировка пассивов:

П1 *–* наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность, с. 620);

П2 *–* краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и займы, а также прочие краткосрочные пассивы, с. 690 – с. 620);

П3 *–* долгосрочные пассивы (долгосрочные обязательства, с. 590);

П4 *–* постоянные пассивы (источники собственных средств, с. 490).

Анализ ликвидности активов позволяет оценить способность предприятия своевременно погашать краткосрочные обязательства. Для такой оценки рассчитываются следующие показатели:

1) Коэффициент абсолютной ликвидности, (Кал)позволяет оценить способность предприятия погашать краткосрочную задолженность за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Рассчитывает­ся как отношение величины наиболее ликвидных активов к сумме наибо­лее срочных и краткосрочных обязательств (кредиторская задолженность, краткосрочные кредиты и прочие краткосрочные пассивы):

. (11)

Предельное значение, не менее 0,2 - 0,25.

2) Критический коэффициент ликвидности (Ккл),отражает платежные возможности предприятия при условии полного использования денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и своевременного погашения дебиторской задол­женности. При расчете данного коэффициента в числитель добавляется дебиторская задолженность:

. (12)

Предельное значение, не менее 0,7 - 0,8.

3) Коэффициент текущей ликвидности (Ктл), показывает платежные возможности предприятия при условии полного использования денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, своевременного проведения расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, а также продажи части элементов материальных оборотных средств.

Коэффициент текущей ликвидности равен отношению суммы всех оборотных средств предприятия к величине его краткосрочных обязательств:

. (13)

Минимальное значение,не менее 1, оптимальное – 2 - 2,5.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

А1 ≥ П1

А2 ≥ П2

АЗ ≥ ПЗ

А4 ≤ П4

Выполнение первых трех неравенств с необходимостью влечет выполнение и четвертого неравенства, поэтому практически существенным является сопоставление итогов первых трех групп по активу и пассиву. Четвертое неравенство носит «балансирующий» характер и в то же время имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости — наличии у организации собственных оборотных средств.

В случае, когда одно или несколько неравенств имеют знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой, хотя компенсация имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные.

## 1.3 Методы прогнозирования банкротства

Одной из задач анализа финансового состояния предприятия является прогнозирование вероятности его банкротства. В зарубежной и российской экономической литературе предлагается несколько отличающихся методик и математических моделей диагностики вероятности наступления банкротства коммерческих организаций.

Все системы определения финансового состояния предприятия и прогнозирования банкротства, разработанные зарубежными и российскими авторами, включают в себя несколько (от двух до семи) ключевых показателей, характеризующих финансовое состояние коммерческой организации. На их основе в большинстве методик рассчитывается комплексный показатель вероятности банкротства с весовыми коэффициентами у индикаторов.

При определении платежеспособности организации органами ФУНД (Федеральное управление по делам о несостоятельности предприятий), рассчитываются 3 следующих коэффициента:

1) Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия).

2) Коэффициент обеспеченности предприятия собственными средствами.

3) Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности. [3]

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения его срочных обязательств. Коэффициент текущей ликвидности определяется как отношение фактической стоимости находящихся у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных кредитов банков, краткосрочных займов и кредиторской задолженности. Формула расчета коэффициента текущей ликвидности выглядит так:

, (14)

где ОбА – оборотные активы, принимаемые в расчет при оценке структуры баланса – это итог второго раздела баланса формы № 1 (строка 290) за вычетом строки 230 (дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты).

КДО – краткосрочные долговые обязательства – это итог четвертого раздела баланса (строка 690) за вычетом строк 640 (доходы будущих периодов) и 650 (резервы предстоящих расходов и платежей).

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для обеспечения его финансовой устойчивости. Он определяется как отношение разности между объемами источников собственных средств и физической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов.

Формула расчета коэффициента обеспеченности собственными средствами следующая:

, (15)

где СКО – сумма источников собственного капитала – это разность между итогом четвертого раздела баланса (строка 490) и итогом первого раздела баланса (строка 190).

Структура баланса предприятия признается неудовлетворительной, а предприятие – неплатежеспособным, если выполняется одно из следующих условий:

* коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;
* коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

Существует, однако, мнение, что нормативное значение коэффициента текущей ликвидности представлено завышенным – у большинства предприятий этот коэффициент ниже 2, хотя в их платежеспособности сомневаться не приходится.

В случае если хотя бы один из указанных коэффициентов не отвечает установленным выше требованиям, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за предстоящий период (6 месяцев). Если коэффициент текущей ликвидности больше или равен 2, а коэффициент обеспеченности собственными средствами больше или равен 0,1, то рассчитывается коэффициент возможной утраты платежеспособности за предстоящий период (3 месяца). Таким образом, наличие реальной возможности у предприятия восстановить (или утратить) свою платежеспособность в течение определенного, заранее назначенного периода выясняется с помощью коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности.

Коэффициент восстановления платежеспособности определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению. Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения этого коэффициента на конец отчетного периода и изменение этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на период восстановления платежеспособности (6 месяцев). Формула расчета следующая:

, (16)

где Ктл.к – фактическое значение (на конец отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности;

Ктл.н – значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода;

Т – отчетный период, мес.;

2 – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности;

6 – нормативный период восстановления платежеспособности в месяцах.

Коэффициента восстановления платежеспособности, принимающий значения больше 1, рассчитанный на нормативный период, равный 6 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность. Если этот коэффициент меньше 1, то предприятие в ближайшее время не имеет реальной возможности восстановить платежеспособность.

Коэффициент утраты платежеспособности определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению. Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения этого коэффициента на конец отчетного периода и изменение этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на период утраты платежеспособности (3 месяца). Формула расчета следующая:

, (17)

где Ктл.к – фактическое значение (на конец отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности;

Ктл.н – значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода;

Т – отчетный период, мес.;

2 – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности;

3 – нормативный период восстановления платежеспособности в месяцах.

Коэффициент утраты платежеспособности, принимающий значение больше 1, рассчитанный за период, равный 3 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия не утратить платежеспособность. Если этот коэффициент меньше 1, то предприятие в ближайшее время может утратить платежеспособность.

Учитывая многообразие показателей финансовой устойчивости, различия в уровне их критических оценок и возникающие в связи с этим сложности в оценке кредитоспособности предприятия и риска его банкротства, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют производить интегральную оценку устойчивости на основе скорингового анализа. Методика кредитного скоринга впервые была предложена американским экономистом Д. Дюраном в начале 40-х годов 20 века. Сущность этой методики заключается в классификации предприятий по степени риска, исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах на основе экспертных оценок. [20]

Рассмотрим простую скоринговую модель с тремя балансовыми показателями (табл. 2).

Таблица 2

Группировка предприятий на классы по уровню платежеспособности

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Границы классов согласно критериям** |
| **I класс** | **II класс** | **III класс** | **IV класс** | **V класс** |
| Рентабельностьсовокупногокапитала, % | 30 и выше – 50 баллов | 29,9 – 20 == 49,9 – 35баллов | 19,9 – 10 == 34,9 – 5баллов | 9,9 – 1 == 19,9 – 5баллов | менее1 = 0 баллов |
| Коэффициенттекущейликвидности | 2,0 и выше- 30 баллов | 1,99 – 1,7 == 29,9 – 20баллов | 1,69 – 1,4 == 19,9 – 10баллов | 1,39 - 1,1 == 9,9 – 1баллов | 1 и ниже == 0 баллов |
| Коэффициентфинансовойнезависимости | 0,7 и выше- 20 баллов | 0,69 – 0,45 == 19,9 – 10баллов | 0,44 – 0,30 == 9,9 – 5баллов | 0,29 – 0,20 == 5 – 1баллов | менее0,2 = 0баллов |
| Границы классов | 100 баллови выше | 99 – 65баллов | 64 – 35баллов | 34 – 6балов | 0 баллов |

* *I класс* – предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств;
* *II класс* – предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные;
* *III класс* – проблемные предприятия;
* *IV класс* – предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты;
* *V класс* – предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

Таким образом, по степени финансового риска, исчисленной с помощью данной методики, анализируемое предприятие и в прошлом, и в отчетном периодах относится к определенному классу.

В современной практике финансово-хозяйственной деятельности зарубежных фирм для оценки вероятности банкротства наиболее широкое применение получили модели, разработанные Э. Альтманом и У. Бивером. [5, С.164]

«Z-счёт» Э. Альтмана, представляет собой пятифакторную модель, построенную по данным успешно действующих и обанкротившихся промышленных предприятий США. Итоговый коэффициент вероятности банкротства (Z) рассчитывается с помощью пяти показателей, каждый из которых был наделён определённым весом, установленным статистическими методами:

Z = 1,2 ∙ Х1 + 1,4 ∙ Х2 + 3,3 ∙ Х3 + 0,6 ∙ Х4 + Х5, (18)

где Х1 — доля оборотного капитала в активах;

Х2 — отношение накопленной прибыли к активам;

Х3 — рентабельность активов;

Х4 — отношение рыночной стоимости всех обычных и привилегированных акций предприятия к заёмным средствам;

Х5 — оборачиваемость активов.

В зависимости от значения «Z-счёта» по определённой шкале производится оценка вероятности наступления банкротства в течение двух лет:

если Z <1 ,81, то вероятность банкротства очень велика;

если 1,81 < Z < 2,675, то вероятность банкротства средняя;

если Z = 2,675, то вероятность банкротства равна 0,5.

если 2,675 < Z < 2,99, то вероятность банкротства невелика;

если Z > 2,99, то вероятность банкротства ничтожна.

Позднее, в 1978 году, Э. Альтман разработал подобную, но более точную модель, позволяющую прогнозировать банкротство на горизонте в пяти лет с точностью в семьдесят процентов, с использованием следующих показателей:

1. рентабельность активов;
2. динамика прибыли;
3. коэффициент покрытия процентов;
4. отношение накопленной прибыли к активам;
5. коэффициент текущей ликвидности;
6. доля собственных средств в пассивах;
7. стоимость активов предприятия. [20]

У. Бивер предложил пятифакторную систему для оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства, содержащую следующие индикаторы:

* рентабельность активов;
* удельный вес заёмных средств в пассивах;
* коэффициент текущей ликвидности;
* доля чистого оборотного капитала в активах;
* коэффициент Бивера = (чистая прибыль + амортизация) / заёмные средства.

Весовые коэффициенты для индикаторов в модели У. Бивера не предусмотрены и итоговый коэффициент вероятности банкротства не рассчитывается. Полученные значения данных показателей сравниваются с их нормативными значениями для трёх состояний фирмы, рассчитанными У. Бивером: для благополучных компаний, для фирм, ставших банкротами в течение пяти лет и для компаний, обанкротившихся в течение года. [5, C.166]

В настоящее время разрабатываются и отечественные модели прогнозирования несостоятельности, так Р.С. Сайфуллин и Г.Г. Кадыков предложили использовать для оценки финансового состояния предприятий рейтинговое число:

R = 2 ∙ Косс + 0,1 ∙ Ктл + 0,08 ∙ Коб + 0,45Км + Кпр, (19)

где Косс — коэффициент обеспеченности собственными средствами;

Ктл — коэффициент текущей ликвидности;

Коб — коэффициент оборачиваемости активов;

Км — коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции);

Кпр — рентабельность собственного капитала.

При полном соответствии финансовых коэффициентов их минимальным нормативным уровням рейтинговое число будет равно единице. Финансовое состояние предприятий с рейтинговым числом менее единицы характеризуется как неудовлетворительное. [19]

По результатам исследования, проведенного в данной главе, можно сделать вывод о высокой значимости анализа финансового состояния предприятия для решения разнообразных задач.

Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия по сути дела отражает конечные результаты его деятельности.

Практика финансового анализа выработала основные шесть основных правил чтения (методику анализа) финансовых отчетов: горизонтальный анализ; вертикальный анализ; трендовый анализ; метод финансовых коэффициентов; сравнительный анализ; факторный анализ

Для оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия применяется система абсолютных и относительных показателей характеризующих различные аспекты финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а так же математические модели.

Методика анализа финансового состояния предприятия не имеет жесткой регламентации и может варьироваться в зависимости от целей, информационной базы и других факторов.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ЭЛЬДОРАДО»

## 2.1 Краткая характеристика ООО «Эльдорадо»

Общество с ограниченной ответственностью «Эльдорадо» зарегистрировано решением исполнительного комитета народных депутатов г. Мурома № 682/9 от 13 ноября 1991 года. Фирма 19.07.2002 года была внесена в Единый государственный реестр юридических лиц. Деятельность Общества осуществляется в соответствии с его учредительными документами: Уставом и учредительным договором, Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 8 февраля 1998 года № 14-ФЗ и иными актами, регулирующими вопросы деятельности юридических лиц и носящих характер обязательных для таковых.

Адрес, указанный в учредительных документах и постоянно действующего исполнительного органа совпадают: 602256 Владимирская область, г. Муром, ул. Воровского, д. 82а.

Основной вид деятельности – оптово-розничная торговля продуктами питания, основная цель деятельности – получение прибыли.

Деятельность фирмы осуществляется как на территории округа Муром, так и за его пределами.

Основными поставщиками являются: ЗАО «Нижегородский масложировой завод», ОАО «Городской молочный завод», ООО «Муромский мясокомбинат». ОАО «Вязниковский молоко комбинат», ОАО «Судогодский молочный завод», ОАО «Владимирский хлебокомбинат», ОАО «Вязниковский хлебокомбинат».

Основными покупателями являются: ООО «Макаров и компания», ОАО «Вязниковский хлебокомбинат», ОАО «Муромский хлебокомбинат», ООО «Фирма Левант», И.П. Тузкова А.В., И.П. Самсонова М.В., И.П. Бойко В.Н. ООО «Волгоопт НН», ООО «Вип Систем», ОАО «Владимирский хлебокомбинат».

Основные показатели финансовой деятельности ООО «Эльдорадо» за период 2004-2006 гг. представлены в табл. 3.

Таблица 3

Основные показатели финансовой деятельности ООО «Эльдорадо»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Основные показатели | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. |
| 1. Выручка от продажи товаров, тыс. руб. | 138109 | 93874 | 72148 |
| 2. Себестоимость проданных товаров, тыс. руб. | 128104 | 84759 | 62715 |
| 3. Валовая прибыль, тыс. руб. | 10005 | 9115 | 9433 |
| 4. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб. | 7716 | 4283 | 3735 |
| 5. Прибыль до налогообложения, тыс. руб. | 5196 | 1839 | 2288 |
| 6. Чистая прибыль (убыток), тыс. руб. | 4929 | 1315 | 1574 |
| 7. Рентабельность продукции, % | 6,0 | 5,1 | 6,0 |

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод об общем снижении финансовых показателей деятельности ООО «Эльдорадо» в исследуемый период, что отражается в сокращении выручки от реализации и показателей прибыли. Однако, в 2006 г., несмотря на снижение выручки от реализации, значение показателей валовой прибыли, прибыли до налогообложения и чистой прибыли, в сравнении с 2005 г., увеличилось, что является следствием более высоких темпов снижения себестоимости проданных товаров и внереализационных расходов, по отношению к динамике сокращения выручки от реализации продукции.

О росте эффективности продаж в 2006 г. свидетельствует и динамика показателя рентабельности продукции, значение которого, несмотря на снижение в 2005 г., в целом за исследуемый период, осталось без изменений.

## 2.2 Анализ динамики и структуры имущества и его источников

Анализ финансового состояния предприятия начнем с анализа структуры и динамики активов предприятия.

В табл. 4 и 5 проведем анализ структуры и динамики актива баланса ООО «Эльдорадо» за период 2004 – 2006 гг.

Таблица 4

Анализ структуры актива баланса

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель  | Значение |
| на 01.01.2004 | на 01.01.2005 | на 01.01.2006 | на 01.01.2007 |
| тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| 1 Внеоборотные активы | 1 257 | 5,4 | 1 464 | 5,0 | 167 | 0,5 | 167 | 0,6 |
| 2 Оборотные активы | 21 840 | 94,6 | 28 029 | 95,0 | 30 550 | 99,5 | 28 107 | 99,4 |
| 2.1 Запасы, НДС и прочие активы | 15 647 | 67,8 | 14 904 | 50,5 | 16 617 | 54,1 | 10 941 | 38,7 |
| 2.2 Дебиторская задолженность | 3 873 | 16,8 | 11 740 | 39,8 | 10 812 | 35,2 | 12 536 | 44,3 |
| 2.3 Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения | 2 320 | 10,0 | 1 385 | 4,7 | 3 121 | 10,2 | 4 630 | 16,4 |
| Итого: имущество | 23 097 | 100,0 | 29 493 | 100,0 | 30 717 | 100,0 | 28 274 | 100,0 |

По результатам расчетов, структуру активов ООО «Эльдорадо» представим на рис. 1.



Рисунок 1. Структура активов ООО «Эльдорадо»

Таблица 5

Анализ динамики актива баланса

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель  | Изменение  |
| 01.01.2005 к 01.01.2004 | 01.01.2006к01.01.2005 | 01.01.2006к01.01.2004 | 01.01.2007к01.01.2006 | 01.01.2007к01.01.2004 |
| тыс. руб. | Темп роста, % | тыс. руб. | Темп роста, % | тыс. руб. | Темп роста, % | тыс. руб. | Темп роста, % | тыс. руб. | Темп роста, % |
| 1 Внеоборотные активы | 207 | 116,5 | -1 297 | 11,4 | -1 090 | 13,3 | 0 | 100,0 | -1 090 | 13,3 |
| 2 Оборотные активы | 6 189 | 128,3 | 2 521 | 109,0 | 8 710 | 139,9 | -2 443 | 92,0 | 6 267 | 128,7 |
| 2.1 Запасы, НДС и прочие активы | -743 | 95,3 | 1 713 | 111,5 | 970 | 106,2 | -5 676 | 65,8 | -4 706 | 69,9 |
| 2.2 Дебиторская задолженность | 7 867 | 303,1 | -928 | 92,1 | 6 939 | 279,2 | 1 724 | 115,9 | 8 663 | 323,7 |
| 2.3 Денежные средства и краткосрочные вложения | -935 | 59,7 | 1 736 | 225,3 | 801 | 134,5 | 1 509 | 148,3 | 2 310 | 199,6 |
| Итого: имущество | 6 396 | 127,7 | 1 224 | 104,2 | 7 620 | 133,0 | -2 443 | 92,0 | 5 177 | 122,4 |

Динамику активов ООО «Эльдорадо» представим на рис. 2



Рисунок 2. Динамика активов ООО «Эльдорадо»

По результатам расчетов следует, что стоимость активов ООО «Эльдорадо», в течение исследуемого периода, увеличилась, что обусловлено увеличением стоимости оборотных активов. Снижение стоимости внеоборотных активов оказывало сдерживающее воздействие на общий рост имущества и отразилось на снижении их удельного веса в структуре имущества с 5,4%, по состоянию на начало 2004 г., до 0,6%, по состоянию на конец 2006 г.

Наибольший удельный вес в структуре активов составляют оборотные активы, и, в течение исследуемого периода, их доля увеличилась (94,6% и 99,4%, соответственно на начало 2004 г. и конец 2006 г.). Рост удельного веса оборотных активов обусловлен увеличением их стоимости опережающими темпами по отношению к темпам роста активов. На рост оборотных активов оказывает влияние рост дебиторской задолженности, денежных средств и краткосрочных финансовых вложения, в то время как сокращение запасов (включая НДС и прочие оборотные активы) является сдерживающим фактором.

В структуре оборотных активов, по состоянию на начало 2004 г., наибольший удельный вес составляли запасы (67,7%). Однако, в течение исследуемого периода, их стоимость значительно снизилась (на 30,1%), что вызвало снижение их удельного веса в структуре активов до 38,7%, по состоянию на конец 2006 г. Общее сокращение стоимости запасов обусловлено их сокращением в 2004 и 2006 гг., превысившее их рост в 2005 г. Отмеченная тенденция является положительным фактором, с точки зрения финансового состояния предприятия, так как позволяет повысить обеспеченность запасов собственными средствами и снизить потребность в привлечении заемного капитала.

В течение исследуемого периода, за исключением 2005 г., отмечается значительный рост дебиторской задолженности (323,7%), что и обусловило рост удельного веса данной группы активов в структуре имущества с 16,8%, по состоянию на начало 2004 г., до 44,3% по состоянию на конец 2006 г. Отмеченная тенденция отрицательно сказывается на финансовом состоянии предприятия, так как увеличивает потребность в привлечении заемных средств.

В период 2005 – 2006 гг. отмечаются высокие темпы роста денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, что обусловило увеличение удельного веса данной группы активов, в целом за исследуемый период, с 10%, по состоянию на начало 2004 г., до 16,4%, по состоянию на конец 2006 г. Данная группа активов является наиболее ликвидной, а, следовательно, её рост положительно сказывается на финансовом состоянии предприятия, так как улучшает его срочную платежеспособность.

По табл. 6 и 7 проведем анализ структуры и динамики пассива баланса ООО «Эльдорадо».

Таблица 6

Анализ структуры пассива баланса

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель  | Значение |
| на 01.01.2004 | на 01.01.2005 | на 01.01.2006 | на 01.01.2007 |
| тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| 1 Собственный капитал | 10 201 | 44,2 | 15 123 | 51,3 | 16 438 | 53,5 | 14 413 | 51,0 |
| 2 Заёмный капитал | 12 896 | 55,8 | 14 370 | 48,7 | 14 279 | 46,5 | 13 861 | 49,0 |
| 2.1 Долгосрочные обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.2 Краткосрочные кредиты | 5 800 | 25,1 | 9 634 | 32,7 | 9 000 | 29,3 | 6 700 | 23,7 |
| 2.3 Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы  | 7 096 | 30,7 | 4 736 | 16,0 | 5 279 | 17,2 | 7 161 | 25,3 |
| Итого: источники имущества | 23 097 | 100,0 | 29 493 | 100,0 | 30 717 | 100,0 | 28 274 | 100,0 |

Структуру пассивов ООО «Эльдорадо» представим на рис. 3.



Рисунок 3. Структура пассивов ООО «Эльдорадо»

Таблица 7

Анализ динамики пассива баланса

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель  | Изменение  |
| 01.01.2005 к 01.01.2004 | 01.01.2006к01.01.2005 | 01.01.2006к01.01.2004 | 01.01.2007к01.01.2006 | 01.01.2007к01.01.2004 |
| тыс. руб. | Темп роста, % | тыс. руб. | Темп роста, % | тыс. руб. | Темп роста, % | тыс. руб. | Темп роста, % | тыс. руб. | Темп роста, % |
| 1 Собственный капитал | 4922 | 148,3 | 1315 | 108,7 | 6 237 | 161,1 | -2025 | 87,7 | 4 212 | 141,3 |
| 2 Заёмный капитал | 1474 | 111,4 | -91 | 99,4 | 1 383 | 110,7 | -418 | 97,1 | 965 | 107,5 |
| 2.1 Долгосрочные обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.2 Краткосрочные кредиты | 3834 | 166,1 | -634 | 93,4 | 3 200 | 155,2 | -2300 | 74,4 | 900 | 115,5 |
| 2.3 Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы  | -2360 | 66,7 | 543 | 111,5 | -1 817 | 74,4 | 1882 | 135,7 | 65 | 100,9 |
| Итого: источники имущества | 6396 | 127,7 | 1224 | 104,2 | 7 620 | 133,0 | -2443 | 92,0 | 5 177 | 122,4 |

Динамику пассивов ООО «Эльдорадо» представим на рис. 4.



Рисунок 4. Динамика активов ООО «Эльдорадо»

Как следует из таблиц 6 и 7, рост стоимости источников имущества за исследуемый период, обусловлен как ростом собственного капитала (на 4212 тыс. руб.), так и заемного (на 965 тыс. руб.). В результате опережающего темпа роста собственных средств их удельный вес в структуре имущества увеличился (с 44,2%, по состоянию на начало 2004 г., до 51%, по состоянию на конец 2006 г.). Превышение собственного капитала над заемным, является показателем устойчивого финансового состояния предприятия, так как свидетельствует о его способности финансировать большую часть активов за счет собственных средств.

Наибольший вклад в рост заемных вносит динамка краткосрочных кредитов, сумма которых, в целом за исследуемый период, возросла на 900 тыс. руб.

В структуре заемных средств, на начало и конец исследуемого периода, преобладает кредиторская задолженность, однако в результате относительно невысоких темпов роста, обусловленных значительным сокращением данного вида пассивов в 2004 г., ее доля в структуре источников имущества снизилась (с 30,7% до 25,3%, по состоянию на начало 2004 г. и на конец 2006 г., соответственно).

Таким образом, по анализу структуры и динамики баланса можно сделать предварительный вывод об удовлетворительном финансовом состоянии предприятия.

Собственный капитал ООО «Эльдорадо» значительно превышает стоимость внеоборотных активов, что свидетельствует о наличии собственных оборотных средств. Значительное превышение оборотных активов над суммой краткосрочных кредитов и кредиторской задолженности, свидетельствует о высоком уровне его платежеспособности.

Динамика стоимости внеоборотных активов, производственных запасов, денежных средств и собственного капитала свидетельствует об общей тенденции улучшения финансовой устойчивости исследуемого предприятия.

Негативным фактором финансового состояния ООО «Эльдорадо» является высокий уровень и динамика роста дебиторской задолженности.

## 2.3 Оценка типа финансовой устойчивости ООО «Эльдорадо»

В данном разделе определим тип финансовой ситуации на основе балансовой модели. Необходимые для расчета данные сведем в табл. 8.

Таблица 8

Расчет данных для оценки типа финансовой ситуации

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели  | Условноеобозначение | Значение, тыс.руб. |
| на 01.01.2004 | на 01.01.2005 | на 01.01.2006 | на 01.01.2007 |
| 1 | Стоимость внеоборотных активов | F | 1257 | 1464 | 167 | 167 |
| 2 | Стоимость запасов | ЕМ | 15647 | 14878 | 16563 | 10725 |
| 3 | Денежные средства и прочие оборотные активы | ЕР | 6193 | 13151 | 13987 | 17382 |
| 4 | Источники собственных средств | СС | 10201 | 15123 | 16438 | 14413 |
| 5 | Долгосрочные обязательства | СД | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6 | Краткосрочные займы и кредиты | СК | 5800 | 9634 | 9000 | 6700 |
| 7 | Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы | СP | 7096 | 4736 | 5279 | 7161 |
| 8 | Собственные оборотные средства | ЕС | 8944 | 13659 | 16271 | 14246 |
| 9 | Сумма источников средств, ослабляющих финансовую напряжённость | СО | 3223 | -7004 | -5533 | -5375 |

По данным таблицы, исходя из условий, описанных формулами 3 – 6 в разделе 1.2 данной работы, определим тип финансовой ситуации в ООО «Эльдорадо»:

на 01.01.2004: [ЕМ = 15647] ≈ [ЕС + СК = 14744]

Вывод: расхождение показателей составляет менее 10%, следовательно, финансовая устойчивость нормальная;

на 01.01.2005 [ЕМ = 14878] < [ЕС + СК = 23293]

Вывод: стоимость запасов меньше суммы собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов, следовательно, финансовая устойчивость абсолютная;

на 01.01.2006 [ЕМ = 16563] < [ЕС + СК = 25271]

Вывод: стоимость запасов меньше суммы собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов, следовательно, финансовая устойчивость абсолютная;

на 01.01.2007 [ЕМ = 10725] < [ЕС + СК = 20946]

Вывод: стоимость запасов меньше суммы собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов, следовательно, финансовая устойчивость абсолютная.

Таким образом, результаты расчетов свидетельствуют о нормальной финансовой устойчивости ООО «Эльдорадо» на начало исследуемого периода и его абсолютной финансовой устойчивости на конец 2006 г.

## 2.3 Анализ коэффициентов финансовой устойчивости

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости заключается в проверке соответствия их фактических значений нормативным (рекомендуемым) значениям и оценке их динамики.

Расчет и анализ коэффициентов финансовой устойчивости проведем в табл. 9.

Таблица 9

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель  | Значение  |
| Нормативное  | Фактическое |
| на 01.01.2004 | на 01.01.2005 | на 01.01.2006 | на 01.01.2007 |
| 1 Стоимость запасов | - | 15647 | 14878 | 16563 | 10725 |
| 2 Сумма дебиторской задолженности | - | 3873 | 11740 | 10812 | 12536 |
| 3 Источники собственных средств | - | 10201 | 15123 | 16438 | 14413 |
| 4 Долгосрочные обязательства | - | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5 Краткосрочные займы и кредиты | - | 5800 | 9634 | 9000 | 6700 |
| 6 Кредиторская задолженность | - | 7096 | 4736 | 5279 | 7161 |
| 7 Имущество (капитал) предприятия | - | 23097 | 29493 | 30717 | 28274 |
| 8 Коэффициент автономии | k1 ≥ 0,5 | 0,44 | 0,51 | 0,54 | 0,51 |
| 9 Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств | k2 ≤ 1 | 1,26 | 0,95 | 0,87 | 0,96 |
| 10 Коэффициент маневренности | k3 ≥ 0,3 | 0,88 | 0,90 | 0,99 | 0,99 |
| 11 Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами | k4 ≥ 0,5 - 0,7 | 0,57 | 0,92 | 0,98 | 1,33 |
| 12 Доля дебиторской задолженности в имуществе | k5 *.*≤ 0,1 | 0,17 | 0,40 | 0,35 | 0,44 |

По результатам табл.9 можно сделать вывод о финансовой устойчивости предприятия.

Значения коэффициентов автономии и соотношения заемных и собственных средств, на начало исследуемого периода, свидетельствует о неудовлетворительной структуре капитала ООО «Эльдорадо», что выражается в доминирующей доле заемных средств в структуре пассивов. На конец исследуемого периода, структура капитала удовлетворяла рекомендуемым нормам. Однако следует отметить динамику ухудшения значений данных показателей в 2006 г., что обусловлено снижением удельного веса собственных средств в структуре капитала.

Значение коэффициента маневренности превышает рекомендуемое, что свидетельствует о достаточности собственных источников для финансирования текущей деятельности. Увеличение данного показателя обусловлено ростом собственного капитала и сокращением стоимости внеоборотных активов.

Значение коэффициента обеспеченности запасов собственными средствами на начало исследуемого периода удовлетворяет норме, а к концу исследуемого периода значительно превышает нормативный диапазон, что свидетельствует об избыточности собственных оборотных средств.

Доля дебиторской задолженности ООО «Эльдорадо» выше нормы и в течение исследуемого демонстрирует динамику роста, что свидетельствует о высоком уровне риска возникновения просроченной задолженности.

Результаты анализа финансовых коэффициентов представим в виде диаграммы на рис. 5.



Рисунок 5. Коэффициенты финансовой устойчивости

2.4 Анализ платежеспособности предприятия

### 2.4.1 Анализ ликвидности активов

Анализ платежеспособности в краткосрочном периоде основан на расчете коэффициентов ликвидности и их сравнении с нормативными значениями.

Расчет и анализ коэффициентов ликвидности проведем по табл. 10.

Таблица 10

Расчет коэффициентов ликвидности ООО «Эльдорадо»

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель  | Значение  |
| Нормативное  | Фактическое |
| на 01.01.2004 | на 01.01.2005 | на 01.01.2006 | на 01.01.2007 |
| 1 | Наиболее ликвидные активы (*А1*) | - | 2320 | 1385 | 3121 | 4630 |
| 2 | Быстрореализуемые активы (*А2*) | - | 3873 | 11740 | 10812 | 12536 |
| 3 | Медленно реализуемые активы (*А3*) | - | 15647 | 14904 | 16617 | 10941 |
| 4 | Наиболее срочные и краткосрочные обязательства (*П1+П2*) | - | 12896 | 14370 | 14279 | 13861 |
| 5 | Коэффициент абсолютной ликвидности | ≥ 0,2 | 0,18 | 0,10 | 0,22 | 0,33 |
| 6 | Критический коэффициент ликвидности | ≥ 0,7 | 0,48 | 0,91 | 0,98 | 1,24 |
| 7 | Коэффициент текущей ликвидности | ≥ 2min 1 | 1,69 | 1,95 | 2,14 | 2,03 |

Анализ табл.10 показывает, что значения коэффициентов ликвидности на начало 2004 г. не удовлетворяло требуемым нормам, но в течение исследуемого периода их значение демонстрирует динамику роста и, с начала 2006 г. находятся в пределах нормы, что свидетельствует о высокой степени платежеспособности ООО «Эльдорадо».

Коэффициент абсолютной ликвидности, свидетельствует о достаточной обеспеченности предприятия высоколиквидными активами (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения).

Значение критического коэффициента ликвидности, на конец исследуемого периода, свидетельствует о том, что за счет высоколиквидных и быстрореализуемых активов предприятие может полностью погасить краткосрочные обязательства и кредиторскую задолженность.

Значение коэффициента текущей ликвидности в более чем в 2 раза превышает текущие обязательства ООО «Эльдорадо», что соответствует условию абсолютной платежеспособности.

Результаты представим в виде диаграммы на рис. 6.



Рисунок 6. Коэффициенты ликвидности

### 2.4.2 Анализ ликвидности баланса ООО «Эльдорадо»

Анализ ликвидности баланса позволяет оценить платежеспособность предприятия в долгосрочной перспективе. Для анализа ликвидности баланса составим таблицу 11.

Таблица 11

Анализ ликвидности баланса

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение  |
| на 01.01.2004 | на 01.01.2005 | на 01.01.2006 | на 01.01.2007 |
| **Актив** |
| А1 | 2320 | 1385 | 3121 | 4630 |
| А2 | 3873 | 11740 | 10812 | 12536 |
| А3 | 15647 | 14904 | 16617 | 10941 |
| А4 | 1257 | 1464 | 167 | 167 |
| Баланс | 23097 | 29493 | 30717 | 28274 |
| **Пассив**  |
| П1 | 7 096 | 4 736 | 5 279 | 7 161 |
| П2 | 5 800 | 9 634 | 9 000 | 6 700 |
| П3 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| П4 | 10 201 | 15123 | 16 438 | 14 413 |
| Баланс  | 23097 | 29493 | 30717 | 28274 |
| **Платёжный излишек (+) недостаток (-)** |
| А1 > П1 | -4776 | -3351 | -2 158 | -2 531 |
| А2 > П2 | -1927 | 2106 | 1 812 | 5 836 |
| А3 > П3 | 15647 | 14904 | 16 617 | 10 941 |
| А4 < П4 | 8 944 | 13 659 | 16 271 | 14 246 |

По результатам расчетов, на рис. 7 построим диаграмму, демонстрирующую динамку ликвидности баланса.



Рисунок 7. Анализ ликвидности баланса

Таким образом, баланс предприятия не является абсолютно ликвидным, так как на конец 2006 г., наиболее срочные обязательства (П1) превышают высоколиквидные активы (А1). В тоже время соотношения быстрореализуемых активов (А2) и краткосрочных обязательств (П2), медленнореализуемых активов (А3) и долгосрочных обязательств (П3), а также внереализационных активов (А4) и постоянных пассивов (П4), удовлетворяют условиям ликвидности баланса, что свидетельствует о платежеспособности предприятия в долгосрочной перспективе.

## 2.5 Анализ вероятности банкротства предприятия

Анализ вероятности банкротства ООО «Эльдорадо» проведем на основе описанных в первой главе методик.

Согласно широко используемой в России методике определения несостоятельности, структура баланса предприятия признается неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным, если выполняется одно из следующих условий:

 - коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода меньше 2;

 - коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами меньше 0,1.

Коэффициент текущей ликвидности определяется как отношение фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторских задолженностей и прочих оборотных активов к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных кредитов банков, краткосрочных займов и различных кредиторских задолженностей.

На 01.01. 2007 года коэффициент текущей ликвидности составлял:



Коэффициент обеспеченности собственными средствами определяется как отношение разности между объемами источников собственных средств и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, денежных средств, дебиторских задолженностей и прочих оборотных активов.

На 01.01. 2007 года коэффициент обеспеченности собственными средствами составлял:



Таким образом, значения коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами выше определенного минимального значение, следовательно, финансовое состояние ООО «Эльдорадо» удовлетворительное.

Так как, структура баланса исследуемого предприятия является удовлетворительным, а само предприятие платежеспособным рассчитываем коэффициент утраты платежеспособности:



Так как, рассчитанный коэффициент близок 1, то можно сделать вывод о невозможности утраты платежеспособности ООО «Эльдорадо» в ближайшие три месяца.

Учитывая обоснованные сомнения в адекватности использованной модели прогнозирования несостоятельности предприятия, целесообразно использовать альтернативные модели. Поэтому дополним проведенный анализ интегральной оценкой устойчивости на основе скорингового анализа.

Анализ показателей скоринговой модели с тремя балансовыми показателями проведем по табл. 12.

Таблица 12

Анализ финансовой устойчивости анализируемого ООО «Эльдорадо»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2005 г. | 2006 г. |
| Фактическое значение | Количество баллов | Фактическое значение | Количество баллов |
| Рентабельность совокупного капитала, %  | 4,4 | 12,5 | 5,3 | 14 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 2,14 | 30 | 2,03 | 30 |
| Коэффициент финансовой независимости | 0,54 | 13,5 | 0,51 | 12 |
| Итого | - | 56 | - | 56 |

По результатам анализа можно отнести ООО «Эльдорадо», как в предыдущем, так и в 2006 году, к классу проблемных предприятий.

В современной практике финансово-хозяйственной деятельности зарубежных фирм для оценки вероятности банкротства наиболее широкое применение получили модели, разработанные Э. Альтманом и У. Бивером.

С целью прогнозирования вероятности банкротства с использованием формулы Альтмана рассчитаем следующие показатели:

* отношение оборотного капитала к сумме активов:



* отношение нераспределенной прибыли к сумме активов



* отношение накопленной прибыли к сумме активов



* отношение собственного капитала к суммарной задолженности



* отношение выручки от продаж к сумме активов



Исходя из рассчитанных показателей Z-показатель Альтмана составит:

ZА = 1,2 Х1 + 1,4 Х2 + 3,3 Х3 + 0,6 Х4 + Х5 =

= 1,2 ∙ 0,994 + 1,4 ∙ 0,056 + 3,3 ∙ 0,506 + 0,6 ∙ 0,51 + 2,252 = 5,8.

Поскольку значение ZA превышает 2,99, то, согласно критерию Альтмана, вероятность банкротства ООО «Эльдорадо» низкая.

Для оценки вероятности банкротства с использованием пятифакторной системе У. Бивера рассчитаем следующие индикаторы:

* рентабельность активов:



* удельный вес заёмных средств в пассивах (финансовый леверидж):



* коэффициент текущей ликвидности:



* коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом (доля чистого оборотного капитала в активах):

 

* коэффициент Бивера (чистая прибыль + амортизация) / заёмные средства:



Сравнение фактических показателей модели У. Бивера для «ООО «Эльдорадо»» рассчитанных по состоянию на 1 января 2007 года с нормативными значениями проведем в табл. 13.

Таблица 13

Определение вероятности наступления кризиса по модели У. Бивера

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Значения |
| 1 группа | 2 группа | 3 группа | фактическое |
| Коэффициент Бивера | 0,4 – 0,45 | 0,17 | -0,15 | 0,114 |
| Коэффициент текущей ликвидности | > 3 | 2 – 2,25 | < 1,0 | 2,03 |
| Финансовый леверидж, % | < 35 | > 50 | > 80 | 49 |
| Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом | 0,4 | > 0,3 | 0,06 | 0,504 |
| Экономическая рентабельность, % | > 8 | > 2 | < 1,0 | 7,8 |

Таким образом, ООО «Эльдорадо», по состоянию на 1 января 2007 года, можно отнести ко второй группе. У предприятий, входящих в эту группу, по характеристики Бивера, возможно зарождение начальных признаков финансовой неустойчивости, а также возникновение эпизодических сбоев исполнения обязательств, не нарушающих процесс производства.

Для оценки вероятности банкротства с использованием методики Сайфуллина-Кадыкова рассчитаем следующие показатели:

коэффициент обеспеченности собственными средствами:

;

коэффициент текущей ликвидности:

;

коэффициент оборачиваемости активов:

;

коммерческая маржа:

;

рентабельность собственного капитала:

.

Рейтинговое число составит:

R = 2 ∙ 0,507 + 0,1 ∙ 2,03 + 0,08 ∙ 2,45 + 0,45 ∙ 0,022 + 0,102 = 1,52.

Поскольку, рассчитанное рейтинговое число ООО «Эльдорадо» превышает 1, можно сделать вывод о том, рассчитанные коэффициенты выше минимальных нормативных значений и вероятность банкротства исследуемого предприятия невелика.

Проведенный в данном разделе анализ вероятности банкротства ООО «Эльдорадо» свидетельствует о его удовлетворительной финансовой устойчивости и невысокой степени вероятности наступления несостоятельности в ближайшей перспективе.

В целом, по результатам проведенного в данной главе анализа, можно сделать вывод об устойчивом финансовом состоянии ООО «Эльдорадо».

Основной проблемой предприятия являются высокий уровень дебиторской задолженности и динамика ее роста в течение исследуемого периода. Значительной проблемой, существенно влияющий на финансовое ООО «Эльдорадо», является относительно высокий удельный вес кредиторской задолженности в структуре пассивов.

В течение исследуемого периода., можно отметить, как положительные, так и отрицательные изменения. К положительным изменениям можно отнести рост собственного капитала, повышение его маневренности, сокращение запасов, а также рост денежных средств и краткосрочных вложений. К отрицательным изменениям относится значительное увеличение уровня и удельного веса дебиторской и кредиторской задолженностей.

3 ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 3.1 Совершенствование управлением дебиторской и кредиторской задолженностями

Исходя из проведенного анализа финансового состояния ООО «Эльдорадо» следует, что его основными являются высокий уровень дебиторской и кредиторской задолженностей. Следовательно, основными путями улучшения его финансового состояния является совершенствование управления данными видами активов и обязательств.

Предприятия, испытывающие финансовые затруднения, управляют в основном не денежной наличностью, а взаимными неплатежами. Баланс любого неплатежеспособного предприятия, как прибыльного, так и убыточного, имеет характерный отличительный признак — при символических суммах денежных средств на расчетном счете и в кассе значительные суммы помещены в кредиторскую и дебиторскую задолженность. При этом если предприятие прибыльно, то по большей части дебиторская задолженность будет превышать кредиторскую; если предприятие убыточно, то соотно­шение между дебиторской и кредиторской задолженностью будет обратным.

Уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами: видом продукции, емкостью рынка, степенью насы­щенности, рынка данной продукцией, принятой на предприятии системой расчетов и др.

Управление дебиторской задолженностью предполагает прежде всего контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. При этом для кризисных предприятий важна не столько сама продолжитель­ность оборота дебиторской задолженности, сколько то, чтобы она не оказалась длительнее оборота кредиторской задолженности. Ускорение оборачиваемости в принципе рассматривается как поло­жительное явление.

Управление дебиторской задолженностью включает группировку долгов по «возрасту» и степени уверенности в их погашении. Балансовая группировка предполагает выделение двух групп: долги, которые могут быть погашены в течение 12 месяцев, и долги, которые будут погашены в срок более 12 месяцев. Для оператив­ного управления такая группировка является слишком укрупнен­ной, поэтому наиболее распространенная классификация предусматривает группировку до 30, 60, 90, 120, свыше 120 дней*.*

По степени надежности дебиторскую задолженность следует разделить на три группы: надежные долги, сомнительные долги и безнадежные долги. Первая группа оставляется на балансе и управляется вышеописанными способами. Под вторую группу создается резерв по сомнительным долгам за счет прибыли до налогообложения. В третью группу долги относятся официально только по истечении установленного законом срока, однако в неофициальном порядке финансовая служба должна сформировать эту группу сразу, как только определится бесперспективность получения долгов. Это нужно для правильного планирования будущих прибылей и убытков.

Управление дебиторской задолженностью предполагает отбор покупателей, если у кризисного предприятия есть возможность выбора. Критерии отбора — платежеспособность контрагента и соблюдение им платежной дисциплины. Однако гораздо более реальным рычагом является определение условий оплаты продукции (работ, услуг).

Методы воздействия на должников наиболее обобщенно можно класси­фицировать следующим образом.

1. Правовые методы. К правовым методам воздействия на должников являются претензионная работа, досудебная переписка и подача иска. В том случае, если должник оказался недобросовестным: занимался фиктивным предпринимательством, подделкой документов и прочими уголовно-наказуемыми деяниями, то судебное разбирательство будет реше­но в пользу предприятия. Однако, учитывая состояние российской правовой системы, кредитор рискует получить не деньги, а лишь еще одно постановления суда. Если же должник является «добросовестным неплательщиком», юридические разбира­тельства могут оказаться достаточно эффективными в плане возврата денежных средств, однако, после такого воздействия предприятие может на­всегда потерять клиента.
2. Экономические методы. К ним следует отнести финансовые санкции (штраф, пеня, неустойка) и залоговые отношения.

Залог является наиболее действенным рычагом влияния на должника, так как может быть продан по заниженной цене. Если нарушает условия оплаты постоянный покупатель, первой экономической санкцией против него может стать приостановка дальнейших поставок или последующее его бойкотирова­ние со стороны других поставщиков. Однако следует учитывать и тот факт, что приостановка поставок может привести к дальнейшему усугублению финансо­вого состояния должника или к его банкротству. Поэтому правильное примене­ние экономических санкций должно основываться на знании тех причин, по ко­торым должник не платит.

1. Психологические методы.

Простейшим психологическим методом является — постоянные напоминания по телефону (факсу, почте и т. п.) различной эмоциональной окраски (в зависимости от ситуации). Должник должен знать о том, что кредитор обеспокоен задержкой платежа и готов предпринять решительные меры по его возврату.

Более сложный — использование различных средств массовой информации (СМИ) или распространение информации о задержках платежей среди смежных поставщиков и других заинтересованных лиц. Многие фирмы понимают, что имиджевые потери иногда дороже денежных. При этом психологическое влияние оказывается очень эффективным для добросовестных дебиторов.

Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка позволяют использовать в практике финансового менеджмента ряд новых форм управления дебиторской задолженностью — ее рефинансирование, то есть ускоренный перевод в другие формы оборотных активов предприятия; денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги.

Основными формами рефинансирования дебиторской задолженности, ис­пользуемыми в настоящее время, являются: факторинг; учет векселей, выдан­ных покупателями; форфейтинг.

Наиболее распространенной ошибкой руководителей кризисных предприятий является их нежелание терять на дисконте при продаже долгов. В результате чего, предприятие впоследствии рискует списать на убытки всю сумму дебиторской задолженности как потерю от безнадежных долгов.

Самым трудным участком работы финансовой службы кризисного предприятия является управление кредиторской задолженностью, Поли­тика в области кредиторской задолженности заключается в управ­лении длительностью финансового цикла. Финансовый цикл, или период обращения денежной наличности, представляет собой вре­мя, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота. Финансовый цикл может быть сокращен за счет как ускоре­ния производственного процесса и оборачиваемости дебиторской задолженности, так и замедления оборачиваемости кредиторской задолженности. Последнее обстоятельство является едва ли не единственным реальным рычагом для кризисного предприятия в усло­виях острой нехватки финансовых ресурсов.

Основными методами управления кредиторской задолженнос­тью в условиях финансового кризиса на предприятии являются ее реструктуризация и конвертация.

Под реструктуризацией кредиторской задолженности понима­ют предоставление отсрочек и рассрочек по уплате долгов. Она может осуществляться на основе частных договоренностей предприятия с кредитором, на основе решения суда или мирового согла­шения в рамках судебного разбирательства.

Конвертация кредиторской задолженности может быть осуще­ствлена путем дополнительной эмиссии акций предприятия на сумму его кредиторской задолженности, с последующей передачей их кредиторам по договоренности.

Снизить потребность в кредиторской задолженности можно путем привлечения краткосрочного и долгосрочного кредитования, использования лизинга для финансирования внеоборотных активов, оптимизации производственных запасов и дебиторской задолженности.

Повышение коэффициентов ликвидности возможно двумя путями: либо увеличением оборотных активов при неизменной сумме краткосрочных долгов, либо снижением краткосрочных долгов.

Первый путь может быть практически реализован, если у предприятия, наряду с краткосрочной задолженностью, появляются другие источники покрытия: увеличивается собственный капитал или привлекаются долгосрочные займы.

Второй путь предполагает абсолютное уменьшение краткосрочной задолженности в условиях, когда невозможно увеличить собственные или долгосрочные заемные источники. Практически это должно означать, что предприятие реализует часть неиспользуемы внеоборотных активов, запасов или получает дебиторскую задолженность и направляет эти средства на погашение краткосрочных долгов.

Однако при планировании мероприятий, направленных на повышение финансовой устойчивости и ликвидности следует учитывать, что данные мероприятия могут оказывать негативное влияние на эффективность деятельности предприятия. Поэтому каждое решение, связанное с определением уровня денежных средств, дебиторской задолженности и производственных запасов, должно быть рассмотрено как с позиции рентабельности данного вида активов, так и с позиции оптимальной структуры капитала.

Дебиторская и кредиторская задолженность являются естественными составляющими бухгалтерского баланса предприятия. Они возникают в результате несовпадения даты появления обязательств с датой платежей по ним. На финансовое состояние предприятия оказывают влияние как размеры балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности, так и период оборачиваемости каждой из них.

Однако балансовые остатки дебиторской и кредиторской задолженности могут служить лишь отправной точкой для исследования вопроса о влиянии расчетов с дебиторами и кредиторами на финансовое состояние. Если дебиторская задолженность больше кредиторской, это является фактором обеспечения высокого уровня коэффициента общей ликвидности. Одновременно это может свидетельствовать о более быстрой оборачиваемости кредиторской задолженности по сравнению с оборачиваемостью дебиторской задолженности. В таком случае в течение определенного периода долги дебиторов превращаются в денежные средства, через более длительные временные интервалы, чем интервалы, когда предприятию необходимы денежные средства для своевременной уплаты долгов кредиторам. Соответственно возникает недостаток денежных средств в обороте, сопровождающийся необходимостью привлечения дополнительных источников финансирования. Последние могут принимать форму либо просроченной кредиторской задолженности, либо банковских кредитов.

Таким образом, оценка влияния балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия должна осуществляться с учетом уровня платежеспособности (коэффициента общей ликвидности) и соответствия периодичности превращения дебиторской задолженности в денежные средства периодичности погашения кредиторской задолженности.

По существу, выручка от продаж является единственным средством для погашения всех видов кредиторской задолженности. Поступление денежных средств от продаж определяет возможности предприятия по погашению долгов кредиторам. Как правило, большая часть дебиторской задолженности формируется как долги покупателей. Установление с покупателями таких договорных отношений, которые обеспечивают своевременное и достаточное поступление средств для осуществления платежей кредиторам — главная задача управления движением дебиторской задолженности.

Управление движением кредиторской задолженности — это установление таких договорных взаимоотношений с поставщиками, которые ставят сроки и размеры платежей предприятия последним в зависимость от поступления денежных средств от покупателей.

Следовательно, практически речь идет об одновременном управлении движением как дебиторской, так и кредиторской задолженности. Практическое осуществление такого управления предполагает наличие информации о реальном состоянии дебиторской и кредиторской задолженности и их оборачиваемости. Речь идет об оценке движения дебиторской и кредиторской задолженности в данном периоде. Поэтому в качестве исходных данных для такой оценки должны быть приняты долги, относящиеся именно к этому периоду. Иными словами, из балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности надо исключать долгосрочную и просроченную, т. е. те элементы долгов, превращение которых в денежные средства относятся к другим временным периодам. Оставшаяся после этого часть дебиторской и кредиторской задолженности есть основа для оценки периодичности поступления долгов покупателей, достаточного погашения кредиторской задолженности, а также балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на конец периода при условии их оборачиваемости в соответствии с договорными условиями или установленным порядком расчетов.

В конечном счете все это позволяет ответить на вопрос, обеспечивают ли договорные условия расчетов с покупателями и поставщиками потребность предприятия в денежных средствах и достаточный уровень его платежеспособности.

Предприятие имеет следующие показатели за квартал (тыс. руб.)

1. Выручка от продаж — 20 000

2. Затраты на проданную продукцию — 15 000

3. Средние балансовые остатки дебиторской задолженности — 8 000

4. Из п. 3 — долгосрочная — 500

5. Из п. 3 — просроченная — 1 000

6. Средние балансовые остатки кредиторской задолженности — 7 000

7. Из п. 6 — долгосрочная — 500

8. Из п. 6 — просроченная — 800

9. Изменение балансовых остатков запасов за период (+,–) — + 900

Исходя из приведенных отчетных данных предприятия, можно определить показатели, характеризующие движение дебиторской и кредиторской задолженности.

Однодневная выручка от продаж составляет:

20 000 / 90 = 222,2 тыс. руб.

Соответствующая ей дебиторская задолженность равна:

8000 – 500 – 1000 = 6500 тыс. руб.

Следовательно, средняя оборачиваемость дебиторской задолженности как результат договорных условий расчетов с покупателями составляет 29 дней (6500 / 222,2 = 29,25).

Однодневные затраты на проданную продукцию с учетом изменения остатков запасов равны:

15 000 + 900/90 = 176,7 тыс. руб.

Кредиторская задолженность, относящаяся к оцениваемому кварталу:

7000 — 500 — 800 = 5700 тыс. руб.

Средняя оборачиваемость кредиторской задолженности, отражающая условия расчетов с поставщиками, расчетов по оплате труда и расчетов с бюджетом, равна 32 дня (5700 / 176,7 = 32,26).

Таким образом, в среднем через каждые 29 дней предприятие получает оплату от дебиторов и через каждые 32 дня обязано платить кредиторам.

Средние показатели оборачиваемости сложились как совокупный результат всех договорных условий расчетов с покупателями и поставщиками, а также сроков выплат по фонду оплаты труда и бюджету. Поэтому они могут служить для оценки влияния на финансовое состояние предприятия условий расчетов с покупателями и поставщиками.

Если условия расчетов не нарушаются, то каждые 29 дней предприятие получает денежные средства от покупателей в сумме, равной 6500 тыс. руб., а каждые 32 дня уплачивает задолженность в размере 5700 тыс. руб.

Если такие же условия расчетов сохраняются и в последующих кварталах, то можно проследить движение платежей дебиторов и кредиторам и состояние денежных средств на каждую дату платежа дебиторов и платежа кредиторам. При этом можно оценить, порождают ли сложившиеся условия расчетов недостаток средств в обороте или свободные средства в обороте, какова величина названных средств, в течение какого периода времени они имеют место, определить остатки дебиторской и кредиторской задолженности на конец периода, оценить в целом влияние условий расчетов на финансовое состояние предприятия, факторы, формирующие характер этого влияния. В конечном счете оценка всего перечисленного позволяет принимать решения об изменениях условий расчетов с покупателями и поставщиками в пределах имеющихся возможностей.

В табл. 14 показано движение денежных средств под влиянием расчетов с покупателями и поставщиками. Предполагается, что такие условия расчетов действуют в течение двух кварталов.

Таблица 14

Движение дебиторской и кредиторской задолженности предприятия при соответствии условий расчетов договорным (тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Порядковый номер дня платежа | Поступление платежей дебиторов | Платежи кредиторам | Свободные средства (+), недостаток средств в обороте (-) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 29 | 6500 | — | +6500 |
| 32 | — | 5700 | +800 |
| 58 | 6500 | — | +7300 |
| 64 | — | 5700 | +1600 |
| 87 | 6500 | — | +8100 |
| 90 | — | — | +8100 |
| 96 | — | 5700 | +2400 |
| 116 | 6500 | — | +8900 |
| 128 | — | 5700 | +4000 |
| 145 | 6500 | — | +9700 |
| 160 | — | 5700 | +4000 |
| 174 | 6500 | — | +10 500 |
| 180 | — | — | +10 500 |

Результаты расчета показывают, что взаимоотношения предприятия с дебиторами и кредиторами, соответствующие условиям расчетов с ними, благоприятны для предприятия: в обороте постоянно присутствуют свободные средства, сумма которых последовательно растет. Однако рост свободных средств не является равномерным: по состоянию на отдельные даты их сумма снижается, а затем снова возрастает.

В течение всего периода предприятие может использовать в обороте свободные средства в размере 800 тыс. руб., а в отдельные отрезки времени — значительно большие суммы. В этих условиях предприятие способно погасить просроченную кредиторскую задолженность (800 тыс. руб.), даже если дебиторы не вернут свои просроченные долги (1000 тыс. руб.).

Рассмотрим теперь состояние балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности и их влияния на уровень коэффициента общей ликвидности. Сравним эти данные на две даты — 90-ый день и 180-й день. Допустим, что к 90-му дню погашена вся просроченная кредиторская задолженность и не возникает в последующем; погашена и не возникает в последующем также вся просроченная дебиторская задолженность. Долгосрочная дебиторская и кредиторская задолженность сохраняется в прежних размерах.

Как видно из данных таблицы, на 90-ый день переходящие остатки дебиторской задолженности соответствуют 3 дням, а кредиторской задолженности – 26 дням. Таким образом, на конец квартала краткосрочная дебиторская задолженность составит 666,6 тыс. руб. (222,2 ∙ 3), а краткосрочная кредиторская задолженность – 4954,2 тыс. руб. (176,7 ∙ 26). Других краткосрочных заемных источников финансирования предприятие не имеет.

Столь благоприятные условия обеспечиваются двумя обстоятельствами:

1. Средний однодневный размер выручки от продаж превышает среднюю однодневную сумму затрат на проданную продукцию и прироста балансовых запасов.

2. Дебиторская задолженность оборачивается быстрее кредиторской задолженности.

Влияние каждого из названных обстоятельств на формирование свободных средств в обороте, а, следовательно, на достаточность платежей дебиторов для своевременного погашения кредиторской задолженности неравнозначно.

Таким образом, при условии соблюдении дебиторами договорных сроков платежей предприятие имеет средства для своевременных расчетов с кредиторами и постоянно располагает свободными средствами в обороте. Следовательно, обеспечение соответствие платежей по дебиторской и кредиторской задолженности позволит предприятию обеспечить свою платежеспособность, даже в условиях неустойчивого финансового состояния.

## 3.2 Управление финансовыми потоками предприятия

Одним из неотъемлемых элементов финансового менеджмента в условиях рыночных отношений является управление финансовыми потоками предприятия. Конку­рентная борьба, предпринимательские риски, постоянная эволюция внешней среды, а также развитие компьютерных технологий дали новый импульс к развитию этого аспекта финансового менеджмента.

Управление финансовыми потоками связано с решением таких важных задач, как управление дебиторской и кредиторской задолженностями.

Поэтому эффективное управление финансовыми потоками пред­приятия невозможно без всестороннего и объективного анализа информации об изменениях, влияющих на величину финансовых пото­ков, с целью оценки возможных колебаний финансовых результатов и сохранения необходимого уровня платежеспособности.

В зависимости от конкретных условий и показателей деятельности важно определить, что важнее в данном периоде для улучшения финансового состояния - свободные средства в обороте или повышение платежеспособности.

Таким образом, управление финансовыми потоками предприятия предполагает не только анализ этих потоков, учет, прогнозирование и разработку плана движения денежных средств, но также контроль и управление дебиторской и кредиторской задолженностями.

Как правило, чем больше свободных средств в обороте, тем в большей степени переходящие остатки кредиторской задолженности превышают переходящие остатки дебиторской задолженности, и наоборот. Если балансовые остатки кредиторской задолженности выше, чем дебиторской, это создает опасность снижения уровня коэффици­ента общей ликвидности на ту дату, на которую такое соотношение балансовых остатков имеет место, по сравнению с предшествующей оценочной датой (при прочих равных условиях). Такое соотношение свидетельствует о том, что переходящая дебиторская задолженность при ее поступлении в форме денежных средств недостаточна для по­гашения переходящей кредиторской задолженности. Из этого не сле­дует прямое снижение коэффициента общей ликвидности, т. к. на уровень последнего воздействуют и другие факторы. Но такое снижение возможно под влиянием меньших размеров дебиторской задолженности по сравнению с кредиторской.

Таким образом, при установлении условий расчетов с покупателя­ми и поставщиками предприятию во многих случаях приходится де­лать выбор между наличием свободных средств в обороте и сохране­нием необходимого уровня платежеспособности. В зависимости от конкретных условий и показателей деятельности определяется, что важнее в определенном периоде для улучшения финансового состоя­ния - свободные средства в обороте или повышение платежеспособ­ности.

Для улучшения финансового состояния ООО «Эльдорадо» необходимо совершенствовать методы регулирования денежных средств.

Дефицит денежных средств негативно сказывается на платеже способности многих предприятий, порождая кризис неплатежей. Основные последствия дефицита денежных средств:

* задержки в оплате труда персонала;
* рост кредиторской задолженности перед поставщиками и бюджетной системой государства;
* увеличение доли просроченной задолженности по кредитам банков в общем объеме ссудной задолженности;
* снижение ликвидности активов;
* увеличение длительности производственного цикла из-за перебоев в снабжении материальными и энергетическими ресурсами.

Первое, на что следует обратить внимание при решении вопроса о ликвидации дефицита бюджета предприятия, - это улучшение управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Управление дебиторской задолженностью должно включать ускорение оборачиваемости и снижение темпов роста дебиторов за счет:

* усиления контроля состояния расчетов с покупателями по просроченным или отсроченным платежам;
* проведения анализа задолженности по отдельным дебиторам с целью выявления постоянных неплательщиков;
* пересмотра соотношения продаж в кредит и по предоплате исходя из кредитной истории плательщика; осуществления анализа дебиторской задолженности по видам продукции для выявления невыгодных с точки зрения инкассации денежных средств товаров;
* понижения дебиторской задолженности на сумму безнадежных долгов;
* ориентации на возможно большее количество покупателей для снижения риска неуплаты товара одним или рядом крупных покупателей;
* усиления контроля за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности и сбалансированности тенденций их изменений;
* предоставления скидок покупателям при досрочной оплате товара для повышения коэффициента инкассации;
* рассмотрения возможностей продажи дебиторской задолженности банкам (факторинг).

 На основе анализа денежных поступлений (погашения дебиторской задолженности) можно установить значения коэффициентов инкассации. Коэффициент (КИНК) позволяет установить, когда и в какой сумме ожидается поступление денежных средств от продаж данного периода. Коэффициент инкассации выражает процент ожидаемых денежных поступлений от продаж в определенном интервале времени от момента реализации продукции.

 Изменение ДЗ в интервале n

 КИНК = (34)

 Продажи месяца t

где ДЗ – дебиторская задолженность;

n – первый месяц отгрузки продукции;

t – 1-й, 2-й, 3-й и последующие месяцы.

На рис. 8 приведена схема расчета коэффициентов инкассации.

Отгруженная продукция

Дебиторская задолженность

Поступления за отгруженную продукцию

Безнадежная задолженность

Коэффициенты инкассации

(%)

Январь

Февраль

Март

Апрель

Дни

5 %

15 %

50 %

30 %

Рисунок 8 – Схема расчета коэффициентов инкассации

В настоящее время на предприятии сложилось не удовлетворительное положение по состоянию дебиторской задолженности. Следует иметь ввиду, что в условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие – продавец реально получает лишь часть стоимости реализованной продукции. Для нормализации состояния расчетов предлагается использовать систему скидок с договорной цены.

Техника анализа системы скидок с договорной цены состоит в следующем.

Падение покупательной стоимости денег за период характеризуется с помощью коэффициента КИ, обратного величине индекса цен. Если установленная договором сумма к получению составляет величину S, а динамика цен характеризуется индексом IЦ, то реальная сумма денег с учетом их покупательной способности в момент оплаты составит:

, (35)

В рамках этой величины скидка с договорной цены, предоставляемая при досрочной оплате, позволяет снизить потери организации, связанные с обесцениванием денег.

Для анализируемого предприятия ООО «Эльдорадо» выручка составляет 77974 тыс. рублей в 2007 году. Допустим, что в среднем 50% реализации продукции осуществляется на условиях предоплаты и соответственно 50% (или 77974х50%=38987 тыс. рублей) образованием дебиторской задолженности. Средний период погашения дебиторской задолженности на предприятии составил 135,3 дней. Принимая условно за два месяца темп инфляции равной 20%, получим, что индекс цен IЦ = 1,4.

Таким образом, двухмесячная отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие получит реально лишь: КИ = 71,43% (х100%) от договорной стоимости продукции (заказа). Для сложившегося на предприятии периоде погашения дебиторской задолженности в 135,3 дня индекс цен составит в среднем:



Тогда коэффициент падения покупательной способности денег будет равен:



Иначе говоря, при среднем сроке возврата дебиторской задолженности равной 135,6 дней предприятие реально получит лишь 31% от стоимости договора, теряя с каждого рубля:

1-1x31% = 0,69 рубля,

1-1х74,43% = 0,29 рублей

В этой связи можно говорить о том, что от годовой выручки продукции реализуемой на условиях последующей оплаты предприятие получило лишь:

38987х31%=12085,97 тыс. рублей

Следовательно: 38987-12085,97 тыс. рублей составляют скрытые потери от инфляции. В рамках этой суммы предприятию целесообразно выбрать величину скидки с договорной цены при условии досрочной оплаты по договору поставки. Условия предоставления скидки должны быть обязательно оговорены при заключении договора.

Сведём полученные данные в таблицу.

Таблица 15

Анализ выбора способов расчета с покупателями и заказчиками

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | Со скидкой | Без скидки | Отклонение +, – |
| 1 | Индекс цен (IЦ) | 1,40 | 3,20 | 1,8 |
| 2 | Коэффициент падения покупательской способности денег (КП) | 0,71 | 0,31 | -0,4 |
| 3 | Потери от инфляции с каждого рубля с договорной цены, руб. | 0,29 | 0,69 | 0,4 |
| 4 | Потери от 10% скидки с каждого рубля договорной цены, руб. | 0,10 | - | 0,1 |
| 5 | Результат предоставления скидки, при сокращении срока оплаты каждого рубля (п.З+п.4). | 0,39 | 0,69 | 0,3 |

Из таблицы видно что, к примеру, 10% скидка со стоимости договора при условии его оплаты в шестидесятидневный срок приводит к сокращению инфляции.

Таким образом, анализ выбора способов расчета с покупателями и заказчиками показал, что предоставление 10-процентной скидки с договорной цены при условии сокращения срока оплаты с 135,3 дней до 60 дней наиболее выгодно.

Результатом ускорения дебиторской задолженности является сокращение общей потребности предприятия в оборотных активах.

Управление кредиторской задолженностью направлено на ускорение ее оборачиваемости (сокращение сроков погашения). Предприятие сейчас переживает острый дефицит денежной наличности (ликвидных средств). Первыми признаками данного дефицита являются:

* отрицательное значение чистого оборотного капитала (оборотные активы меньше краткосрочных обязательств);
* отрицательный денежный поток (приток денежных средств меньше их оттока за год).

Скидки с цены товара, предоставляемые поставщиком покупателю при более ранней его оплате, позволяют изготовителю высвободить денежные средства для нового производственного цикла или выгодно инвестировать их до начала нового цикла. При разработке системы скидок следует помнить то, что размер предоставляемой скидки с цены товара (СЦ) не должен превышать среднюю ставку по банковским кредитам на аналогичный период времени (СЦ<CП). Частичная предоплата товара покрывает издержки изготовителя (на сырье и материалы, оплату труда рабочих). Полная предоплата позволяет возместить все издержки и получить приемлемую прибыль в результате реализации продукции.

С точки зрения притока дополнительных денежных средств управление ассортиментом выпускаемой продукции означает его оптимизацию с целью увеличения объема продаж либо продукции с наилучшими показателями инкассации.

Можно так же рассматривать варианты решений, которые заключаются в продаже имущества или сдаче его в аренду, что оказывает непосредственное влияние на денежные потоки предприятия. Содержание этих решений представлено на рисунке 9.

|  |
| --- |
| Продажа имущества |
| 1. Оценить затраты и выгоды по владению активами |
| 2. Оценить возможные дополнительные (альтернативные) издержки в случае продажи имущества |
| 3. Рассмотреть налоговые аспекты продажи имущества |

Управленческие решения

|  |
| --- |
| Сдача имущества в аренду |
| 1. Оценить реальные условия аренды и возможный доход от нее |
| 2. Изучить затраты от сдачи имущества в аренду и возможный коммерческий риск |
| 3. Оценить налоговые аспекты арендных отношений |

Рисунок 9 – Содержание управленческих решений в случае продажи имущества или сдачи его в аренду

Следует иметь в виду, что продажа имущества дает одномоментный приток денежных средств, а аренда – регулярный приток в течение ее срока.

Прежде всего, необходимо установить, какие активы способны приносить потенциальный приток денежной наличности. Для этого целесообразно провести инвентаризацию имущества, находящегося в собственности предприятия. Это необходимо для определения его реальной рыночной стоимости, что принять правильное решение о его временном или постоянном отчуждении.

Результаты инвентаризации позволяют определить материально-техническую базу производства и выяснить возможность продажи неиспользуемых основных средств (включая запасы излишнего оборудования).

Особое внимание следует уделить состоянию материально-производственных запасов. Часто специалисты предприятий придерживаются политики увеличения объема запасов на случай непредвиденных обстоятельств, полагая, что это лучший способ вложения денежных средств для защиты от инфляции. Однако увеличение запасов приводит к оттоку денежных средств и снижению ликвидности баланса предприятия.

Следовательно, при принятии решения об отчуждении тех или иных видов активов желательно учесть все расходы по их отчуждению и соизмерить их с потенциальным доходом от отчуждения. Поэтому необходимо сделать правильный выбор между продажей или сдачей имущества в аренду. При принятии решения о способе отчуждения активов целесообразно учесть следующие виды затрат и связанных с ними денежных потоков:

* расходы, которые устраняются в любом случае (например, стоимость обслуживания машин, оборудования и транспортных средств);
* расходы, которые остаются в любом случае (оплата труда персонала);
* расходы, связанные с конкретными действиями по распоряжению имуществом (например, по страхованию активов, сдаваемых в аренду).

Так же стимулирование притока денежных средств может осуществляться с помощью внешнего финансирования предприятия за счет:

* торгового кредита;
* толлинга (давальческого сырья);
* банковских кредитов;
* факторинга;
* краткосрочной аренды.

Основанием для принятия решения о выборе источника финансирования должна быть альтернативная стоимость (цена) привлекаемых средств. Необходимо иметь в виду, что самым дешевым источником финансирования предприятия являются собственные средства (чистая прибыль и амортизационные отчисления). Оптимизация собственных средств достигается за счет разработки бюджета доходов и расходов и образования временного лага между моментом формирования денежных средств и моментом оплаты счетов поставщиков, налогов, погашения кредитов и займов и т.д. Данный способ финансирования преобладает на финансово устойчивых предприятиях, имеющих положительное сальдо денежного потока.

Толлинг – это получение платы за услуги, при которой изготовитель получает сырье и материалы бесплатно для обработки и последующего возврата владельцу в форме готовой продукции. Владелец сырья оплачивает переработчику стоимость выполненной работы. Толлинг дает источник сырья для предприятия, у которого нет денежных средств на его приобретение. Он позволяет увеличить коэффициент использования производственных мощностей. С его помощью постоянные расходы изготовителя распределяются между толлинговыми и нетоллинговыми операциями, делая последние более выгодными.

В первую очередь доход накапливается у владельца сырья и материалов, который продает продукцию конечному потребителю. Переработчику выплачивается только стоимость переработки.

Одним из эффективных способов для предприятий своевременное взыскание долгов со своих дебиторов является – факторинг.

Факторинг предоставляет собой финансово-посредническую операцию, состоящую в уступке поставщикам финансовому посреднику (банку или факторинговой фирме) своих прав по требованию от покупателей оплаты поставленной им продукции (выполнение работ, оказание услуг). В его основе лежит покупка финансовым посредником счета – фактуры клиента (поставщика) на условии полной или частичной стоимости отфактурованных поставок.

Целью факторингового обслуживания кредиторов является своевременное погашение дебиторской задолженности, сокращение потерь из-за задержек платежей, предотвращение сомнительных долгов и повышение ликвидности предприятия.

В Российских условиях факторинг помогает устранению взаимных неплатежей, ускорению оборачиваемости капитала предприятий. Кроме того, он нередко имеет преимущество перед банковским и коммерческим кредитом. В первом случае факторинг позволяет более быстро привлекать банковские ссуды. Во втором случае обеспечивает оперативное инкассирование долгов в ситуации, когда вексельная форма расчетов не гарантирует своевременное погашение дебитором своих обязательств.

Различают два вида факторинга:

* покупка продукции у товарно-производителей с правом последующей перепродажи по новым ценам, то есть ценам спроса и предложения. В этом случае факторинговые фирмы выступают в роли оптового покупателя;
* покупка у поставщиков долговых обязательств плательщиков с последующей инкассацией (взыскание долга). В этом случае факторинговые фирмы выступают в роли посредника реализации долга и гаранта платежей.

В настоящее время наиболее широко распространенны факторинговые операции второго вида, основывающиеся на переуступке долга. Эффект факторинговых операций состоит в том, что поставщик освобождается от иска не платежа, заранее реализует долговые обязательства, упрощает структуру дебиторской задолженности и экономит расходы на содержание аппарата по контролю за платежной дисциплиной покупателей.

Обычно факторинговая фирма производит выплату аванса в размере 80-90% от общей суммы расчетов. Резервная (оставшаяся) сумма уплачивается после погашения дебиторами всего долга.

Результатом переговоров сторон о проведении платежных операций является заключение факторинговых соглашений (договоров). В договоре предусматривается содержание операций, порядок их проведения, условия получения платежных документов, наличие права регресса к поставщику, размер комиссионного вознаграждения, право и ответственность сторон и другие условия.

Рассмотрим подробнее одно из обязательств условий факторингового соглашения (договора) – комиссионное вознаграждение.

Комиссионное вознаграждение, уплачиваемое финансовому посреднику, складывается из платы за обслуживание и за предоставление в кредит средства. Первый элемент присутствует при всех сделках, второй только при факторинге с регрессом.

Плата за обслуживание представляет собой плату за страхование предприятия от сомнительных долгов. Она рассчитывается по формуле:

, (36)

где ПО – плата за обслуживание клиента;

СД – сумма долга;

Со – процентная ставка платы за обслуживания.

Уровень платы находится в зависимости от масштаба и структуры производственной (торговой) деятельности предприятия, а также от степени его ликвидности.

Расчет производится по формуле:

, (37)

где С – годовая ставка рефинансирования, котируемая Центральным банком Российской Федерации на момент заключения сделки, %;

 – средний срок оборачиваемости дебиторской задолженности покупателей.

Плата за полученный в кредит средств – является вознаграждением за пользование факторинговых кредитов в период между продажей дебиторской задолженности с регрессом финансовому посреднику и взыскание ее с покупателей. Процентная ставка этой платы соответствует ставке процента, взимаемого коммерческим банком при предоставлении предприятием ссуду на закупку товарно-материальных ценностей.

Продажа дебиторской задолженности может осуществляться поставщиком в двух формах: без регресса (право обратного выкупа) и с регрессом.

При продаже дебиторской задолженности без регресса финансовый посредник берет на себя риск неплатежа, вызывающий при отказе плательщика выполнить свои обязательства. Это операция-продажа в полном смысле слова, так как здесь передаются и право востребования долга, и риск, и выгоды.

В этой ситуации поставщик гарантирует посреднику вернуть деньги, если покупатель не сможет или откажется произвести платеж. Такие сделки заключаются в условиях, когда банк или факторинговая фирма не уверенны в платежеспособности контрагентов своих клиентов. Они являются наиболее распространенными на российском факторинговом рынке.

В составе дебиторской задолженности покупателей обычно включаются продажная стоимость реализуемой продукции, балансовая стоимость многооборотной или одноразовой тары и сумма коммерческих расходов, подлежащих возмещению. При реализации фактического соглашения с правом регресса возникает необходимость в накоплении информации об обязательствах, возникающих перед финансовым посредникам в связи с получением факторингового кредита. В тоже время поставщик продолжает учитывать у себя на балансе долг покупателя до тех пор, пока он не будет возращен посреднику. При получении извещения о погашении долга поставщик списывает его за счет уменьшения своих обязательств перед банком. Если в назначенный срок платеж от покупателя не поступает, то кредит возвращается посреднику в месте с причитающимся ему комиссионным вознаграждением, а дебиторская задолженность покупателей трансформируется в дебиторскую задолженность по претензиям.

Рассмотрим на примере ООО «Эльдорадо» сравнительный анализ:

* факторинговое соглашение с правом регресса;
* факторинговое соглашение без права регресса;
* факторинговое соглашение получения прибыли без посреднического участия.

– Факторинговое соглашение с правом регресса:

ООО «Эльдорадо» – (поставщик), отгрузило партию готовой продукции торговому предприятию (покупателю). Согласно выписанной счету-фактуре:

Стоимость продукции в продажных ценах без НДС – 12004 рублей;

Сумма НДС – 2400 рублей;

Итого, к оплате – 15200 рублей.

Фактическая себестоимость отгруженной продукции составила – 7000рублей;

Сумма, относящаяся к реализованной продукции коммерческих расходов – 1000 рублей.

По условиям договора поставки расчеты между поставщиком и покупателем должны быть осуществлены через 90 дней с момента отгрузки готовой продукции. По истечении 30 дней поставщик заключил с коммерческим банком договор финансирования под уступку денежного требования без права регресса, в связи с чем долг был продан.

Комиссионное вознаграждение банку за обслуживание составило 2% от суммы долга рубля.

Как видно, общий финансовый результат (прибыль) равна 3696 рублям (4000 рублей–304 рубля).

– Факторинговое соглашение без права регресса:

 ООО «Эльдорадо» – (поставщик), отгрузило торговому предприятию (покупателю) партию продукции согласно выписанной счету- фактуре:

Стоимость продукции в продажных ценах без НДС – 12004 рублей;

Сумма НДС(20%) – 2400 рублей;

Залоговая стоимость многооборотной тары с НДС – 800 рублей;

Итого, к оплате – 15200 рублей.

Фактическая себестоимость отгруженной продукции составила – 7000рублей;

Сумма, относящаяся к реализации продукции коммерческих расходов – 1000рублей.

По условиям договора поставки расчеты между поставщиком и покупателем должны быть осуществлены через 90 дней с момента отгрузки продукции. Через 30 дней в связи с заключением договора финансирования под уступку денежного требования с правом регресса поставщик получил от коммерческого банка фактический кредит.

Комиссионное вознаграждение за обслуживание составило 1% от суммы долга (15200x1% = 152 рубля), а вознаграждение за пользование кредитными ресурсами в течение 60 дней – 42% годовых (15200x42% = 6384 рубля)рубля.

Таким образом, сумма факторингового кредита составила 13984 рублей (15200–152–1064).

Общий финансовый результат (прибыль) от сделки составляет 2784 рубля (4000 рублей–1216 рублей).

– Факторинговое соглашение получения прибыли без посреднического участия:

ООО «Эльдорадо» – (поставщик), отгрузило партию продукции торговому предприятию (покупателю). Согласно выписанной счету-фактуре:

Стоимость продукции в продажных ценах без НДС – 12004 рублей;

Сумма НДС (20%) – 2400 рублей;

Стоимость многооборотной тары с НДС – 800 рублей;

Итого, к оплате – 15200 рублей;

Фактическая себестоимость отгруженной продукции составила – 7000рублей;

Сумма, относящаяся к реализованной продукции коммерческих расходов – 1000 рублей.

По условиям договора поставки расчеты между поставщиком и покупателем должны быть осуществлены через 90 дней с момента отгрузки готовой продукции. По истечении указанного срока оптовое торговое предприятие (покупатель) погасило свою задолженность перед ООО «Эльдорадо» (поставщиком).

Следовательно, общий финансовый результат (прибыль) от сделки составляет 4000 рублей.

При анализе трех вариантов соглашений были рассчитаны показатели которые необходимо занести в таблицу.

Таблица 16

Сравнительный анализ факторинговых соглашений

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Показатели | Факторинговые соглашения |
| с правом регресса | без права регресса | безпосредничества |
| 1. | Отгруженная продукция: – готовая продукция; – многооборотная тара; | 14400800 | 14400800 | 14400 800 |
| 2. | Фактическая себестоимость отгруженной продукции | 7000 | 7000 | 7000 |
| 3. | Сумма НДС | 2400 | 2400 | 2400 |
| 4. | Коммерческие расходы | 1000 | 1000 | 1000 |
| 5. | Финансовый результат (прибыль) | 4000 | 4000 | 4000 |
| 6. | Сумма факторингового кредита | 14896 | 13984 | - |
| 7. | Сумма дебиторской задолженности | 15200 | 15200 | - |
| 8. | Финансовый результат (убыток) от продажи долга: (п.6 - п.7) | -304 | -1216 | - |

Таким образом, при рассмотрении вариантов реализации товара: одного варианта без посреднической продажи и двух вариантов реализации продукции с посредническим участием коммерческого банка, обнаружено следующее.

Проведенный анализ показал, что при заключении с коммерческим банком договора финансирования под уступку денежного требования, то есть продаже дебиторской задолженности коммерческому банку с правом регресса предприятие-продавец несет большие потери, чем при продаже дебиторской задолженности коммерческому банку без права регресса. При данном виде продажи дебиторской задолженности полученная прибыль ООО «Эльдорадо» в размере 2784 рубля могла значительно увеличиться при условиях, рассмотренных ниже вариантах, но она остается в указанных пределах, поскольку имеет место комиссионное вознаграждение банку за обслуживание долга в размере 152 рубля, а также на вознаграждение за пользование кредитными ресурсами в размере 42% годовых, равной 1064 рублям. Учтем также, что срок получения денежных средств организацией-продавцом значительно сокращается в сравнении с условиями договора поставки между поставщиком и покупателем без посреднического участия коммерческого банка, однако в сравнении с вариантом продажи дебиторской задолженности коммерческому банку без права регресса срок получения денежных средств организацией-продавцом не изменяется, следовательно, детальный анализ данного варианта показывает неэффективность его применения на практике. На основе вышеперечисленных фактов более подробное рассмотрение метода продажи дебиторской задолженности коммерческому банку с правом регресса можно считать нецелесообразным.

Остановимся для детального анализа на оставшихся двух вариантах.

При реализации готовой продукции без посреднического участия организация-продавец осуществляет куплю-продажу напрямую, то есть получает прибыль непосредственно от организации-покупателя без вычетов посреднических процентов. Следует обратить внимание на эффективность применения этого метода в целях увеличения прибыли, которая составила в нашем конкретном случае 4000 рублей. Отрицательной стороной данного метода является срок выполнения обязательств покупателя без посреднического участия заметно превышает срок выполнения обязательств с участием посредника, то есть срок погашения дебиторской задолженности возрастает при отсутствии посредника в лице коммерческого банка.

В то же время заключение с коммерческим банком договора финансирования под уступку денежного требования, то есть продажа дебиторской задолженности коммерческому банку без права регресса, срок получения денежных средств организацией поставщиком значительно короче, чем при реализации товара без посреднического участия и не увеличивается в сравнении с вариантом заключения с коммерческим банком договора финансирования под уступку денежного требования с правом регресса. Положительной стороной данного метода является процент выплат коммерческому банку в размере 304 рублей, незначительный при сопоставлении с первым вышеописанным методом, при котором общая сумма выплат коммерческому банку составит 1216 рублей.

Следовательно, если перед предприятием возникла проблема выбора одного из трех путей получения прибыли от реализации готовой продукции, возможно более рациональное сокращение числа вариантов до двух, при которых организация-продавец экономит: в первом случае деньги, во втором время. Решение данной проблемы зависит от условий реальной ситуации, в которой находится конкретное предприятие.

Таким образом, управление потоками денежной наличностью должно стать одним из объектов деятельности генерального директора предприятия. В случае наступления кризисных ситуаций руководство должно немедленно реагировать и, прежде всего, путем изменения стратегии и тактики. Предлагается ввести на данном предприятии новое направление для российского финансового менеджмента – исследование управления денежными потоками (Cach-Flow), представляющее собой комплекс мероприятий, которые дополняют друг друга и помогают обеспечивать устойчивость и платежеспособность в текущем и будущих периодах. Полученные результаты финансово-экономического анализа помогут сформулировать финансовую политику предприятия и помогут руководству предприятия принять решения, направленные на повышение его доходности, рыночной стоимости и деловой активности.

Управление денежными потоками - одно из важнейших направ­лений управления финансами предприятия, в рамках кото­рого производится отслеживание и управление движением наличнос­ти, контроль над состоянием расчетов с дебиторами и кредиторами и планирование деятельности предприятия на перспективу, что позволяет ему быть в числе первых среди своих конкурентов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия применяется система абсолютных и относительных показателей характеризующих различные аспекты финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а так же математические модели.

Методика анализа финансового состояния предприятия не имеет жесткой регламентации и может варьироваться в зависимости от целей, информационной базы и других факторов.

По результатам проведенного анализа, можно сделать вывод об устойчивом финансовом состоянии ООО «Эльдорадо».

Основной проблемой предприятия являются высокий уровень дебиторской задолженности и динамика ее роста в течение исследуемого периода. Значительной проблемой, существенно влияющий на финансовое ООО «Эльдорадо», является относительно высокий удельный вес кредиторской задолженности в структуре пассивов.

В течение исследуемого периода (2005-2007гг), можно отметить, как положительные, так и отрицательные изменения. К положительным изменениям можно отнести рост собственного капитала, повышение его маневренности, сокращение запасов, а также рост денежных средств и краткосрочных вложений. К отрицательным изменениям относится значительное увеличение сумм и удельного веса дебиторской и кредиторской задолженностей.

В результате проведенного анализа следует дать следующие рекомендации:

- по управлению движением кредиторской и дебиторской задолженности. На ООО «Эльдорадо» сложились такие взаимоотношения предприятия с дебиторами и кредиторами, соответствующие условиям расчетов с ними, благоприятны для предприятия: в обороте постоянно присутствуют свободные средства, сумма которых последовательно растет. Однако рост свободных средств не является равномерным: по состоянию на отдельные даты их сумма снижается, а затем снова возрастает.

При условии соблюдении дебиторами договорных сроков платежей ООО «Эльдорадо» имеет средства для своевременных расчетов с кредиторами и постоянно располагает свободными средствами в обороте. Следовательно, обеспечение соответствие платежей по дебиторской и кредиторской задолженности позволит предприятию обеспечить свою платежеспособность, даже в условиях неустойчивого финансового состояния.

- по управлению финансовыми потоками предприятия. В настоящее время на предприятии сложилось не удовлетворительное положение по состоянию дебиторской задолженности. Следует иметь ввиду, что в условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие – продавец реально получает лишь часть стоимости реализованной продукции. Для нормализации состояния расчетов предлагается использовать систему скидок с договорной цены.

Предлагается внедрить в практику исследуемого предприятия системы скидок с договорной цены. Анализ выбора способов расчета с покупателями и заказчиками показал, что предоставление 10-процентной скидки с договорной цены при условии сокращения срока оплаты с 135,3 дней до 60 дней наиболее выгодно.

Результатом ускорения дебиторской задолженности является сокращение общей потребности предприятия в оборотных активах.

Управление кредиторской задолженностью направлено на ускорение ее оборачиваемости (сокращение сроков погашения). Предприятие сейчас переживает острый дефицит денежной наличности (ликвидных средств). Одним из эффективных способов для предприятий своевременное взыскание долгов со своих дебиторов является – факторинг.

Проведенный анализ показал, что при заключении с коммерческим банком договора финансирования под уступку денежного требования, то есть продаже дебиторской задолженности коммерческому банку с правом регресса предприятие-продавец несет большие потери, чем при продаже дебиторской задолженности коммерческому банку без права регресса. При данном виде продажи дебиторской задолженности полученная прибыль ООО «Эльдорадо» в размере 2784 рубля могла значительно увеличиться при условиях, рассмотренных ниже вариантах, но она остается в указанных пределах, поскольку имеет место комиссионное вознаграждение банку за обслуживание долга в размере 152 рубля, а также на вознаграждение за пользование кредитными ресурсами в размере 42% годовых, равной 1064 рублям. Учтем также, что срок получения денежных средств организацией-продавцом значительно сокращается в сравнении с условиями договора поставки между поставщиком и покупателем без посреднического участия коммерческого банка, однако в сравнении с вариантом продажи дебиторской задолженности коммерческому банку без права регресса срок получения денежных средств организацией-продавцом не изменяется, следовательно, детальный анализ данного варианта показывает неэффективность его применения на практике. На основе вышеперечисленных фактов более подробное рассмотрение метода продажи дебиторской задолженности коммерческому банку с правом регресса можно считать нецелесообразным.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Консультант плюс. http://www.consultant.ru/
2. Приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 № 16 «Об утверждении «Методических указаний по проведению финансового состояния организаций» // Консультант плюс. http://www.consultant.ru/
3. Распоряжение ФУДН при Госкомимуществе РФ от 12.09.1994 № 56-р «О некоторых вопросах обеспечения единого методического подхода при проведении анализа финансового состояния предприятий, имеющих неудовлетворительную структуру баланса и признанных неплатежеспособными» // Консультант плюс. http://www.consultant.ru/
4. Абдуллаев Н.А. Формирование системы анализа финансового состояния предприятия / Н.А.Абдуллаев, Ф.В.Зайнетдинов // Финансовая газета. – 2000. - №28. – с.6.
5. Баканов, М.И. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа:. –М.: Финансы и статистика, 2003. – 383 с.
6. Банк, В.Р., Банк, С.В., Тараскина, А.В. Финансовый анализ: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Проспект, 2005. – 344 с.
7. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 240 с.
8. Бобылева, А.З. Финансовое оздоровление фирмы: теория и практика. – М.: Дело, 2004. – 256 с.
9. Бочаров, В.В. Финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2007. – 240 с.
10. Большаков, С.В. Финансы предприятий: Теория и практика: Учебник. – М.: Книжный мир, 2005. – 617 с.
11. Брег, Стивен М. Настольная книга финансового директора / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 536 с.
12. Бригхэм, Ю., Эрхардт, М. Финансовый менеджмент / Пер с англ. под ред. к. э. н. Е.А. Дорофеева. – СПб.: Питер, 2005. – 960 с.
13. Донцова, Л.В. Никифорова, Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. – М.: Дело и Сервис, 2004. – 336 с.
14. Жарковская, Е.П. Антикризисное управление: Учебник. – М.: Омега-Л, 2005. – 357 с.
15. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 332 с.
16. Забелина, О.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие для вузов. – М.: Экзамен, 2005. – 224 с.
17. Ионова, А.Ф., Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: Учебник. – М.: ТК Велби, Проспект, 2007. – 624 с.
18. Карелина, С.А. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства): Учебно-практическое пособие. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – 256 с.
19. Крейнина М.Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия // Финансовый менеджмент. – №3 – 2001. http://www.dis.ru/fm/
20. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. – М.: Дело и сервис, 2004. – 360с.
21. Крюков, А.Ф., Егорычев, И.Г. Анализ методик прогнозирования кризисной ситуации коммерческих организаций с использованием финансовых индикаторов // Менеджмент в России и за рубежом/ – №2 – 2001. http://www.dis.ru/manag/
22. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник – М.: ТК Велби, Проспект, 2005. – 424 с.
23. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент.- М.: Финансы и статистика, 2006. – 768с.
24. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 560 с.
25. Рекомендации по управлению дебиторской задолженностью // Финансовый директор. – 2004. – №1. http://www.fd.ru/article/6753.html
26. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В.Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 336 с.
27. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: Учебник. – М.: Новое знание, 2005. – 651 с.
28. Селезнева, Н.Н., Ионова, А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие для. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 639 с.
29. Семенов С.А. Структурное подразделение предприятия: методика экономического анализа / С.А.Семенов // Финансовая газета. – 2004.- №27. – с.14.
30. Соколова Г.Н. Анализ финансовой устойчивости предприятия: методика расчетов / Г.Н.Соколова // Аудиторские ведомости. – 1999. - №8. – с.7.
31. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: Теория и практика: Учебник для вузов. – М.: Перспектива, 2003. – 656 с.
32. Теория и практика антикризисного управления / под ред. Беляева С.Г., Кошкина В.И. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2004. – 256 с.
33. Федотова М.Л. Как оценить финансовую устойчивость предприятия // Финансы. – 2004. - №6. – с.25.
34. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Под ред. проф. Е.И. Шохина. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 408 с.
35. Тронин, Ю.Н. Анализ финансовой деятельности предприятия. – М.: Альфа-Пресс, 2005. – 208 с.
36. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятель­ности. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 415 с.
37. Шеремет, А.Д., Негашев, Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 237 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ