МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ И УПРАВЛЕНИЯ

Факультет Экономики и предпринимательства

Кафедра *Экономика и предпринимательство*

ДОПУЩЕН К ЗАЩИТЕ

Зав.кафедрой д.э.н., профессор Рябова Т.Ф.

«\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_г.

**ДИПЛОМНАЯ РАБОТА**

Тема: **«Пути устранения кредиторской и дебиторской задолженности**

**предприятия».**

Разработал: Орехова С.И.

Специальность: 3510 - СФО

Шифр: 4747

Руководитель: д.э.н., профессор Рябова Т.Ф.

2004 год

Дата защиты \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Протокол ГЭК \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Оценка ГЭК \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Секретарь ГЭК \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ТЕМА ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

**«Пути устранения кредиторской и дебиторской задолженности**

**предприятия».**

Дипломная работа выполнена на 97 стр.; в ней таблиц -19 и 2 рисунка.

Графическая часть на ----- листах.

**Содержание**

Тема: «Пути устранения кредиторской и дебиторской задолженности

предприятия».

Введение ………………………………………………………………… 5

Глава 1.Теоретическая сущность кредиторской и дебиторской

задолженности. …………………………………………………………. 9

1.1. Понятие и виды кредиторской и дебиторской задолженности. ..…9

1.2. Финансовое состояние предприятия...........………………………..17

1.3. Характеристика финансовой устойчивости. ……………………...19

1.4. Показатели оценки финансового состояния предприятия. ………28

Глава 2. Динамика показателей ООО «Промсахар». ....………………32

2.1. Характеристика предприятия. ……………………………………..32

2.2. Анализ экономических показателей. ………….………………….40

2.3. Анализ финансово-экономических показателей ООО«Промса -

хар». ………………………………………………………………….47

Глава 3. Направления устранения кредиторской и дебиторской

задолженности..………………………………………………………….70

3.1 Пути снижения кредиторской задолженности путем

реструктуризации и взаимозачётов …....................................................70

3.2.Снижение дебиторской задолженности путем аренды имущества

дебиторов. ………………………………………………………………..83

3.3. Экономический эффект от предложенных мероприятий по улучше

нию кредиторской и дебиторской задолженности. ........…………….. 89

Заключение. …………………………………………………………… 92 Список использованной литературы. ………………………………….95

Приложения.

**Введение.**

Решение задачи стабилизации и укрепления реального сектора экономики затрудняется обострением проблем текущих и долгосрочных источников финансирования. Отсутствие необходимых инвестиций в производство выступает одним из главных препятствий подъема реального сектора. Это означает, что за последние годы удалось создать эффективное рыночное управление внутренними и внешними денежными потоками для обеспечения промышленного и сельскохозяйственного развития.

Добиться успеха в политике восстановления реального сектора возможно на основе принципиальной постановки вопроса о наделении части предприятий собственными оборотными средствами заново. Это требует выработки государственной и региональной финансовой политики с учетом приоритетности и реального финансового состояния отраслевого производства. Готовиться к решению вопроса о наделении оборотными средствами части предприятий реального сектора необходимо уже сегодня, не дожидаясь стабилизации денежного оборота.

Основа финансового здоровья предприятия – прибыльная деятельность (наличие финансовой прибыли в определенных абсолютных и относительных размерах) и умеренные налоги. В этом случае предприятие имеет возможность своевременно расплачиваться с поставщиками сырья, материалов, энергии, с кредиторами; уплачивать налоги; пополнять оборотные средства; осваивать выпуск новой продукции, пользующейся спросом на рынке.

Уровень дебиторской задолженности зависит от вида изготавливаемой продукции, емкости рынка, степени насыщенности рынка данной продукцией, принятой на предприятии системы расчетов, политики коммерческого кредитования и других условий.

В странах со стабильной экономической системой, низким уровнем инфляции увеличение дебиторской задолженности часто расценивается как наращивание оборота и не считается тревожным сигналом. В Росии же в условиях повышенной инфляции и нестабильности экономики такое положение может быть очень опасным, так как ведет к повышению финансовых рисков и, как следствие, к финансовой неустойчивости организации.

Эффективность реструктуризации кредиторской задолженности во многом зависит от реализации применяемой расчетной политики в отношениях с поставщиками, банками, заказчиками, налоговыми органами и другими организациями.

Структура отечественного финансового, банковского и промышленного капитала всё менее стала удовлетворять требованиям инвесторов. Движение к рыночной экономике оказалось сопряжено с существенной деформацией источников в сторону долгового финансирования. Широко распространилась такая форма заимствований в реальном секторе, как неплатежи поставщикам, работникам, бюджету и внебюджетным фондам.

Принято полагать, что для повышения деловой активности реального сектора экономики необходимо снизить налоги. По разным оценкам, сегодня у предприятий – плательщиков налогов изымается от 2/3 до 2/4 всех денежных накоплений. Но ведь так или примерно так было по существу всегда. Поэтому неслучайно всегда актуальным для предприятий оставался вопрос о льготах по налогообложению. В последние годы произошел процесс снижения давления реального сектора в направлении освобождения или частичного освобождения от уплаты налогов. На мой взгляд, это имеет принципиальное значение для определения лучших вариантов снижения налогового бремени предприятий. Взаимное торговое кредитование и, как следствие, рост дебиторской задолженности в результате в целом неблагоприятной экономической конъюнктуры, отрицательные финансовые результаты все нарастающего числа товаропроизводителей при одновременной дороговизне банковских кредитов привели предприятия к безальтернативному прекращению уплаты налогов, а попутно и других платежей, включая заработную плату.

Понимание проблемы снижения налогов как необходимости серьезной реструктуризации отношений государства с плательщиками налогов на основе создания, а по отдельным элементам пересмотра базовых условий налоговой среды – только такой подход может обеспечить построение системы государственного регулирования деловой активности реального сектора.

Равновесная инфраструктура финансового управления в реальном секторе предполагает нормирование оборотных средств. Это один из важнейших принципов организации финансов первичного звена. Не получилось саморегуляции оборотных средств, получилось отсутствие организации и потеря предприятиями реального сектора управления оборотными средствами.

Теоретически хоть сколь-нибудь функционирующее в настоящее время предприятие имеет в своем распоряжении определенные собственные и приравненные к ним оборотные средства. Но эти предприятия в большинстве своем имеют явно деформированную структуру источников формирования оборотных средств в сторону заёмного финансирования и устойчивых пассивов. Ещё одна группа предприятий – практически нефункционирующие как товаропроизводители. Теоретически здесь потеряны, изъяты все собственные оборотные средства и заёмные.

Понимая сложность этих вопросов и неоднозначность их решения, хотелось бы высказать некоторые суждения, осмыслить накопленный опыт.

Поэтому, ***актуальность заявленной тематики*** состоит в формировании такой концепции развития предприятия, при которой финансовое его состояние будет обладать наибольшей устойчивостью.

***Практическая значимость исследования*** заключается в том, что разработаны несколько предложений по снижению кредиторской и дебиторской задолженности предприятия и рассчитана их эффективность.

***Цель*** - выявление и обоснование сущности финансовой устойчивости предприятия, целей и концепции его политики в сфере снижения задолженности и разработка методологических основ механизма реализации этой политики.

В соответствии с поставленной целью исследования, в работе решались следующие ***основные задачи***:

* исследование роли финансовой политики в формировании стратегии;
* выявление сущности кредиторской и дебиторской задолженности и принципов её снижения;
* анализ существующего положения финансовой устойчивости ООО «Промсахар»;
* рекомендации по обеспечению финансовой устойчивости предприятия в целях реализации концепции стратегического планирования.

Поставленные цели и задачи исследования определили структуру исследования, которая состоит из введения, трёх глав, заключения, литературы, приложений.

**Глава 1. Теоретическая сущность кредиторской и дебиторской задолженности.**

* 1. **Понятие и виды кредиторской и дебиторской задолженности.**

**Дебиторская задолженность** – один из элементов (как правило, количественно значительный) оборотных активов предприятия, кредитование покупателей (заказчиков) с момента отгрузки готовой продукции до перечисления на расчетный счет в банке платежа за неё.

**кредиторская задолженность** – один из заёмных источников покрытия оборотных активов (так же, как правило, значительный по сумме), процесс подготовки и исполнения ряда сделок и операций между организацией- должником и её кредиторами. Исходя из этого, можно рассматривать несколько практических аспектов:

1. Чем быстрее оборачивается кредиторская задолженность, то есть

чем чаще поступают платежи от дебиторов, тем меньше балансовые остатки дебиторской задолженности на каждую дату, и наоборот.

Соответственно, точно такая же связь имеет место между скоростью

оборота кредиторской задолженности и ее балансовыми остатками.

2.Из выше изложенного следуют два вывода:

* при быстрой оборачиваемости дебиторской задолженности и медленной оборачиваемости кредиторской задолженности последняя полностью покрывает дебиторскую задолженность и сверх того служит источником финансирования других элементов оборотных активов. С этой точки зрения ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности и замедление – кредиторской улучшает финансовое состояние предприятия.

Разумеется, здесь речь может идти лишь о нормальной дебиторской или кредиторской задолженности, а не о просроченной или безнадежной, но еще не списанной; под нормальной подразумевается задолженность, образующаяся в соответствии с договорными или законодательно установленными сроками расчётов предприятия с дебиторами и кредиторами:

* одновременно быстрая оборачиваемость дебиторской и медленная – кредиторской может привести к снижению показателей платежеспособности предприятия. Поэтому даже при наличии возможностей управлять сроками платежей дебиторов и сроками расчетов с кредиторами, нельзя безгранично уменьшать первые и увеличивать вторые. Границами здесь являются уровни коэффициентов платежеспособности.

3. Почему из всех элементов оборотных активов и источников финансирования выбраны для сопоставления лишь дебиторская и кредиторская задолженность? Особая важность такого сопоставления состоит в следующем: если дебиторы расплачиваются с предприятием своевременно и в полном объеме, предприятие имеет возможность столь же своевременно расплачиваться по своим долгам кредиторам. Известно, что дебиторская задолженность – это главным образом долги покупателей, то есть те долги, на базе которых формируется выручка от продаж. Кредиторская задолженность – это в основном долги поставщикам, работникам предприятия, бюджету и по единому социальному налогу, то есть те долги, на базе которых в значительной степени формируются затраты на продаваемую продукцию. Как правило, при условии рентабельности продаж нормальная дебиторская задолженность за какой-то период выше нормальной кредиторской задолженности. Но это утверждение верно только в случае, когда оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности равны.

При соблюдении всех этих условий проблемы просроченной задолженности просто бы не было. Она возникает либо из-за нарушения сроков платежей дебиторами, либо из-за невыгодного для предприятия соотношения установленных сроков платежей дебиторов и сроков расчетов с кредиторами, либо из-за убыточности продаж и т. д.

Тогда появляются просроченные долги предприятия, управлять которыми необходимо уже не финансовыми, а юридическими методами.

Таким образом, нормальное состояние оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности – это одно из условий отсутствия сбоев в деятельности предприятия и осуществления им нормальных циклов деятельности.

4. На практике описанных выше идеальных условий, как правило, не бывает. Предприятию приходится решать проблемы, возникающие из-за отсутствия идеальных условий расчётов с дебиторами и кредиторами. Вот некоторые из них:

* сроки расчетов с дебиторами и кредиторами. Если дебиторы платят предприятию реже, чем предприятие должно платить кредиторам, может наступить недостаток денежных средств в обороте, могут потребоваться дополнительные источники финансирования большой кредиторской задолженности;
* суммы платежей дебиторов и суммы, которые надо заплатить кредиторам на каждую дату, соответствующую срокам платежей. Если кредиторам по состоянию на определенную дату надо заплатить больше, чем мы имеем на эту дату от дебиторов, придется изыскивать дополнительные источники финансирования для погашения кредиторской задолженности или она превратиться в просроченную;

На практике возникает необходимость регулярной (иногда повседневной) количественной оценки таких ситуаций, то есть недостатка средств для расчетов с кредиторами, для принятия соответствующих мер, чтобы не превращать кредиторскую задолженность в просроченную. Возможна, однако, и противоположная ситуация: платежи дебиторов позволяют полностью и своевременно рассчитаться с кредиторами, и после этих расчетов остается сумма уплаченной дебиторской задолженности, которую можно направить на другие цели. Это так называемые временно свободные средства в обороте. Если они есть, надо оценить, в течение, какого времени они свободны.

При формировании отчётных данных согласно п. 10 указаний о порядке составления и предоставления бухгалтерской отчетности (утверждены приказом Минфина РФ от 22.07.2003 № 67н) организации должны руководствоваться следующими нормативными документами:

* Федеральным законом от 21.11.96 « 129-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
* Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденным приказом Минфина РФ от 06.07.99г. № 43н, и иными положениями по бухгалтерскому учету;
* Указаниями об объеме форм бухгалтерской отчетности, утвержденными приказом Минфина РФ от 22.07.03г. № 67н;
* Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкций по его применению, утвержденными приказом Минфина РФ от 31.10.2000г. № 94н (ред. от 07.05.03г.).

При отражении задолженности в бухгалтерской отчётности организации должны следовать общим принципам формирования оценки дебиторской и кредиторской задолженности.

Формирование показателей, отражаемых в статьях расчётов в бухгалтерской отчётности, производятся исходя из оценки:

* остатков по счетам, относящимся к разделу VI плана счетов «Расчёты», на отчетную дату – при формировании бухгалтерского баланса и раздела «Дебиторская и кредиторская задолженность» приложения к бухгалтерскому балансу (ф. № 5);
* оборотов в течение отчётного периода по счетам, включенным в раздел VI плана счетов «Расчёты», - при формировании отчёта о прибылях и убытках (ф. №2),

Для целей составления годовой бухгалтерской отчётности, данные по счетам расчётов заключительными оборотами 31.12.03г. должны быть уточнены в связи с необходимостью пересчёта обязательств, выраженных в иностранной валюте; влиянием существенных событий.

Дебиторская задолженность организации в бухгалтерской отчетности представляется по двум статьям:

* дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты (долгосрочная дебиторская задолженность);
* дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчётной даты (краткосрочная дебиторская задолженность).

В рекомендуемой Минфином Российской Федерации форме бухгалтерского баланса содержится единственная расшифровка дебиторской задолженности – по расчётам с покупателями и заказчиками. Однако, если организация считает, что те или иные расшифровки по расчётам являются существенными и могут оказать влияние на экономические решения заинтересованных пользователей, эти показатели следует включить в формы отчётности.

Кредиторская задолженность организации в бухгалтерском балансе отражается в двух разделах:

- IV «Долгосрочные обязательства»;

- V «Краткосрочные обязательства».

Деление кредиторской задолженности на долгосрочную и краткосрочную производится в том же порядке, что и деление дебиторской задолженности.

В указанных разделах пассива баланса должны найти отражение остатки всех пассивных и активно-пассивных счетов, которые по состоянию на отчётную дату имеют кредитовое сальдо (кроме счета 63 «Резервы по сомнительным долгам»).

В соответствии с приказом Минфина Российской Федерации от 22.07.03г. № 67н в бухгалтерском балансе краткосрочные обязательства отражаются в пятом разделе пассива баланса.

Обязательства организации относятся к краткосрочной зависимости от срока их погашения. В составе краткосрочных обязательств отражаются суммы кредиторской задолженности организации по полученным кредитам и займам, поставщикам и подрядчикам, персоналу, бюджету и внебюджетным фондам, учредителям (участникам) и прочим кредиторам. Краткосрочные обязательства характеризуют способность организации отвечать по своим долгам. Если организация не в состоянии в полном объеме удовлетворить требования своих кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, то она может быть признана несостоятельной (банкротом).

Проведение объективного анализа краткосрочных обязательств по данным годовой бухгалтерской отчётности возможно при соблюдении следующих условий:

* при составлении бухгалтерской отчётности следует чётко руководствоваться положениями по бухгалтерскому учёту и другими нормативными документами;
* информация о краткосрочных обязательствах в бухгалтерской отчётности должна быть раскрыта полностью;
* должны быть учтены все факторы, которые могли повлиять на изменение задолженности.

В соответствии с образцами форм бухгалтерской отчётности, дополнительные данные о наличии на начало и конец отчётного года отдельных видов кредиторской задолженности раскрываются в разделе «Дебиторская и кредиторская задолженность», ф. № 5 «приложение к бухгалтерскому балансу».

Анализ краткосрочных обязательств по данным годового бухгалтерского баланса целесообразно начать с их качественной характеристики. Качественный анализ заключается в обзоре сумм, отраженных в разделе \/ «краткосрочные обязательства» бухгалтерского баланса. Он позволяет установить наличие краткосрочных обязательств у организации на начало и конец года, их стоимостную оценку и выявить тенденции изменения задолженности перед кредиторами в течение отчётного года.

Качественное изменение обязательств организации по кредитам и займам приводится в ф. № 4 «Отчёт о движении денежных средств». При сопоставлении сумм в бухгалтерском балансе и ф. № 4 можно увидеть, какую сумму заёмных средств для осуществления своей деятельности пришлось привлечь организации, а какую часть своих обязательств организация смогла реально погасить за счёт собственных денежных средств.

В соответствии с п. 33 ПБУ 15/01 «Учёт займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» в бухгалтерской отчётности должна отражаться дополнительная информация о величине задолженности по кредитам и займам. Она позволит оценить наличие и изменение величины задолженности по основным видам займов и кредитов, в том числе просроченной, а также затраты по займам и кредитам. Эта информация может быть раскрыта в форме таблиц, расшифровок в пояснительной записке.

При составлении отчётности следует обратить внимание на раскрытие информации о просроченной кредиторской задолженности по видам. Необходимость раскрытия такой информации обусловлена тем, что в бухгалтерском балансе суммы кредиторской задолженности приводятся обобщенно в разрезе кредиторов, не раскрывая изменений в составе долгов. Представляется целесообразным в ф. № 5 или в пояснительной записке привести аналитическую таблицу, в которой будет дана расшифровка сумм возникшей и погашенной задолженности по видам, в том числе просроченной.

Для полноты оценки показателей качественный анализ может быть дополнен анализом структуры краткосрочных обязательств по данным бухгалтерской отчётности.

Структурный анализ позволяет оценить удельный вес каждого вида краткосрочных обязательств в общем, итоге раздела и валюты баланса. Он может быть дополнен анализом структуры срочной и просроченной задолженности по видам. Результативность такого анализа увеличивается при построении рядов задолженности, по которым можно отслеживать структурные изменения в составе обязательств.

Относительную оценку краткосрочных обязательств можно разделить на следующие этапы:

* сопоставление краткосрочных обязательств с денежными средствами и дебиторской задолженностью;
* сопоставление привлеченных и собственных средств;
* сопоставление краткосрочных обязательств и выручки от продажи товаров (работ, услуг).

Сопоставление краткосрочных обязательств с денежными средствами и дебиторской задолженностью. Сущность данного этапа заключается в определении остатков по счетам учёта денежных средств и дебиторской задолженности в бухгалтерском балансе, которые сравниваются с суммой краткосрочных обязательств. Результаты анализа показывают, насколько текущая задолженность организации покрывается наиболее ликвидными активами.

Сопоставление привлечённых и собственных средств. По данным бухгалтерского баланса устанавливаются абсолютные значения показателей, отражающие изменения капитала, резервов и долгосрочных обязательств организации за отчётный период. Долгосрочные и краткосрочные обязательства относятся к привлечённым средствам. Сопоставив данные суммы можно оценить зависимость организации от внешних источников привлечения активов. Кроме того, встречный анализ разделов пассива баланса позволяет оценить изменения в структуре источников имущества организации. Удельный вес краткосрочных обязательств в общем итоге валюты баланса свидетельствует о доле имущества, приобретенного за счёт краткосрочных заёмных средств.

Сопоставление краткосрочных обязательств и выручки от продажи товаров (работ, услуг). При сопоставлении данных показателей по данным бухгалтерской отчётности можно оценить оборачиваемость кредиторской задолженности организации. В состав кредиторской задолженности для расчёта целесообразно включить суммы краткосрочных обязательств по кредитам и займам в кредиторскую задолженность.

Используя выручку от продаж, можно продолжить характеристику краткосрочных обязательств и рассчитать сроки возможного погашения задолженности перед кредиторами. Сумма выручки, полученной за год, должна быть разделена на количество дней в отчетном периоде. Расчеты позволяют определить, в какие средние сроки организация может рассчитаться со своими кредиторами при условии сохранения среднедневной выручки, полученной в отчетном году, если не осуществлять никаких текущих расходов, а всю выручку направлять на расчеты с кредиторами. Для расчета целесообразнее брать показатель оплаченной выручки от продажи товаров, работ и услуг, характеризующий текущую деятельность организации.

**1.2. Финансовое состояние предприятия.**

При прибыльной работе и рациональном налогообложении прибыли предприятия имеют возможность направлять часть прибыли на пополнение собственных оборотных средств. Убыточные и малорентабельные предприятия лишены такой возможности, но могут использовать для этих целей другие виды собственных средств, в частности, амортизационные отчисления.

Целевая функция амортизационных отчислений – финансирование воспроизводства основных фондов, замены средств труда. В стабильной экономике предприятия используют амортизационные отчисления именно на это, поскольку для успешной работы, обеспечения устойчивого финансового развития им необходимо своевременно обновлять основные производственные фонды. В результате физический износ основных производственных фондов промышленности увеличился с 46,4 процентов в 1990 году до 88,9 процентов в 2003 году.

Тем не менее, даже с учетом использования части амортизационных отчислений на пополнение оборотных средств многие предприятия испытывали недостаток собственных оборотных средств. Это отнюдь не свидетельствует о том, что за этот период улучшилась обеспеченность предприятия оборотными средствами или о том, что снизилась эффективность их использования. Увеличение относительных размеров оборотных средств связано с резким ростом дебиторской задолженности и повышения ее доли в их составе. Что же касается оборотных средств в запасах товарно-материальных ценностей на рубль продукции, то они почти не увеличились.

Высокая доля задолженности в общей сумме оборотных средств – одна из причин плохого финансового состояния многих предприятий. Дебиторская задолженность – особенный вид оборотных средств. Это долги данному предприятию других предприятий (организаций) – покупателей его продукции, потребителей его услуг, то есть деньги, которые предприятию еще только предстоит получить. По действующему законодательству предприятие-покупатель должно рассчитаться с предприятием –поставщиком в течении трёх месяцев. Однако многие потребители нарушают эти сроки. На начало 2003 года – просроченная дебиторская задолженность покупателей по промышленным предприятиям составила 362,6 млрд. рублей. Не получив вовремя оплату от покупателей, предприятия-производители не имеют необходимых средств для приобретения сырья, материалов, топлива, для внесения налогов в бюджет, то есть находились в трудном финансовом положении. К тому же часть дебиторской задолженности составляют так называемые сомнительные долги. Это долги разорившихся, ликвидированных предприятий. Было бы правильно учитывать в составе оборотных средств дебиторскую задолженность не в полном объёме, а за вычетом сомнительных долгов, как это принято, например, в США.

Большая задолженность покупателей предприятию провоцирует рост его задолженности поставщикам сырья, материалов, энергии, т.е. рост кредиторской задолженности. Её наличие с одной стороны, улучшает финансовое состояние предприятий должников, с другой – ухудшает финансовое состояние предприятий-поставщиков сырья, материалов, энергии. На начало 2000 года просроченная кредиторская задолженность в промышленности РФ составила 346,6 млрд. рублей. При этом доля задолженности покупателей уменьшилась с 43,2 до 38,5 процентов и соответственно увеличилась доля запасов товарно-материальных ценностей и денежных средств. Следовательно, рост прибыли позволил многим предприятиям увеличить объем «реальных» оборотных средств и улучшить их финансовое состояние.

**1.3. Характеристика финансовой устойчивости**.

Финансовая устойчивость предприятия предполагает сочетание четырёх благоприятных характеристик финансово-хозяйственного положения предприятия:

1. Высокой платёжеспособности, то есть способности исправно расплачиваться по своим обязательствам;
2. Высокой ликвидности баланса, то есть достаточной степени покрытия заёмных пассивов предприятия активами, соответствующими по срокам оборачиваемости в деньги на расчётном счёте срокам погашения обязательств;
3. Высокой кредитоспособности, то есть достойной способности возмещения кредитов с процентами и другими финансовыми издержками;
4. Высокой рентабельности, то есть значительной прибыльности, обеспечивающей необходимое развитие предприятия, хороший уровень дивидендов и поддержание курса акций.

Выполнение этих требований предполагает, в свою очередь, соблюдение ряда важнейших балансовых пропорций – и это, пожалуй, одна из самых практически полезных конкретизаций, идей интерференции краткосрочных и долгосрочных целей, феноменов и результатов жизни предприятия:

* + наиболее ликвидные активы (денежные средства и ценные краткосрочные рыночные бумаги) должны покрывать наиболее срочные обязательства (кредиторскую задолженность) или превышать их;
  + быстрореализуемые активы (дебиторская задолженность, средства на депозитах) должны покрывать краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и займы и та часть долгосрочных кредитов и займов, срок погашения которых приходится на данный период) или превышать их;
  + медленнореализуемые активы (запасы готовой продукции, сырья и материалов) должны покрывать долгосрочные пассивы (долгосрочные кредиты и займы) или превышать их;
  + труднореализуемые постоянные активы (здания, сооружения, земля, оборудование) должны быть покрыты постоянными пассивами (собственными средствами) и не превышать (!) их.

Выполнение первых трёх неравенств в системе с необходимостью влечёт выполнение и четвёртого неравенства, поэтому практически существенным является сопоставление итогов первых трёх групп по активу и пассиву. Четвёртое неравенство носит «балансирующий» характер, и в то же время оно имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости, т.е. наличие у предприятия собственных оборотных средств.

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

Для достижения финансовой устойчивости необходимо стремиться выдерживать обозначенные выше балансовые пропорции, хотя это и невообразимо трудно в условиях вытеснения долгосрочного кредита краткосрочным.

Все перечисленные балансовые пропорции могут быть детализированы с помощью системы так называемых финансовых коэффициентов.

Целью анализа и оценки кредитоспособности предприятия является ответ на вопрос, в какой мере финансовое состояние предприятия позволяет ему широко использовать заёмные источники финансирования и при этом своевременно и полностью возвращать долги. Таким образом, сущность понятия «кредитоспособность» не равнозначна сущности понятия «платёжеспособность».

При оценке платёжеспособности предприятия мы исходим из следующего: финансовое состояние предприятия тем лучше, чем в большей степени его оборотные (а точнее – ликвидные) активы превышают его краткосрочные долги. Улучшение коэффициента текущей ликвидности может происходить либо за счёт роста оборотных активов, либо за счёт снижения краткосрочных долгов. Чем меньше краткосрочные долги, тем выше коэффициент текущей ликвидности.

При этом не принимается во внимание, что в составе источников финансирования предприятия должны разумно сочетаться собственные и заёмные. Преобладание собственных источников, – на первый взгляд, более надёжная ситуация, но она не обеспечивает гибкости в формировании необходимой величины пассивов. Уменьшение или увеличение источников финансирования, потребное для конкретного периода легче осуществлять, регулируя размеры заёмных, а не собственных источников. Кроме того, финансирование деятельности преимущественно за счет собственного капитала предполагает в случае расширения масштабов деятельности либо привлечение дополнительных инвесторов, либо направление прибыли на пополнение капитала.

Заёмные источники финансирования не содержат этих проблем. Поэтому, анализируя и оценивая финансовое состояние предприятия правильнее ставить вопрос следующим, образом: каково, предельно возможное привлечение заёмных средств, погашение которых гарантируется ликвидными активами предприятия.

Пока нормальный коэффициент текущей ликвидности (то есть отношение суммарной величины необходимых запасов и краткосрочных долгов к краткосрочным долгам) ниже фактического (то есть отношение ликвидных активов к краткосрочным долгам), можно продолжать финансирование прироста активов за счёт дальнейшего наращивания краткосрочных долгов.

Рассматривая вопрос о соотношении краткосрочных заёмных источников финансирования с собственным капиталом, мы не делаем различия между двумя их видами – кредиторской задолженностью и краткосрочными кредитами банков. Однако надо иметь в виду, что первый из них – бесплатный источник (если в составе кредиторской задолженности нет просроченной), а второй связан с необходимостью уплаты процентов. Поэтому, оценивая целесообразность привлечения банковских кредитов, надо, кроме изложенного, учитывать, как отразятся проценты на прибыли и рентабельности (в случае, если они по своему уровню подлежать включению в себестоимость) или направления использования чистой прибыли (когда они частично уплачиваются за счёт чистой прибыли). Если окажется, что уплата процентов приводит к существенному снижению прибыли, то может сложиться ситуация, когда привлечение дополнительных заёмных средств, даже не приводящее к снижению кредитоспособности по сравнению с необходимым уровнем, должно происходить лишь за счёт кредиторской задолженности. Практически это будет означать в первую очередь установление условий расчетов с поставщиками материалов и услуг, обеспечивающих более длительные периоды времени между поставщиками и платежами за них.

Финансовая устойчивость предприятия предполагает такие финансовые условия, которые обеспечивают его независимость от внешних источников и других факторов внешнего воздействия. Практически это означает, что предприятие должно зависеть от партнёров по договорам лишь в той степени, в которой изменение договорных условий не приведёт к финансовому кризису, то есть к недостатку источников финансирования деятельности.

С этой точки зрения важнейшим показателем финансовой устойчивости является уровень коэффициента соотношения заёмных и собственных средств. Этот показатель по смысловому значению близок к соотношению краткосрочной задолженности и собственного капитала, однако оценивает это соотношение иначе. Соотношение краткосрочной задолженности и собственного капитала играло роль показателя, зависящего от степени обеспеченности краткосрочной задолженности ликвидными активами.

В данном случае речь идет об отношении всех заёмных средств к собственному капиталу на уровне, соответствующем требованию финансовой устойчивости предприятия. Иными словами, надо ответить на вопрос, какие элементы активов по своей сути и назначению должны иметь в качестве источников покрытия собственный капитал, а какие элементы можно покрывать заёмными средствами. Попробуем сначала ответить на этот вопрос исходя из того, что предприятие пользуется только краткосрочными заёмными источниками, а долгосрочные в составе его пассивов отсутствуют.

В этом случае минимально необходимое требование финансовой устойчивости выражается в том, что собственными источниками финансирования должны покрываться внеоборотные активы и запасы в размере, требующемся для бесперебойной деятельности. Отдельные элементы активов могут покрываться заёмными средствами.

Всё это означает, что существует непосредственная зависимость уровней платёжеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Однако в расчёт надо принимать не все балансовые остатки оборотных активов, а только ликвидные, не все краткосрочные долги, а без учёта просроченных.

Если фактический коэффициент соотношения заёмных и собственных средств ниже расчётного нормального (максимально допустимого) значения, предприятие можно оценивать как финансово устойчивое.

Однако при этом надо обратить внимание на целесообразность привлечения дополнительных заёмных источников вместо увеличения собственного капитала. Такая мера желательна с точки зрения повышения инвестиционной привлекательности предприятия. И наоборот, когда фактическое соотношение заёмных и собственных источников превышает предельно допустимое, необходим поиск источников пополнения собственного капитала.

Все эти оценки можно производить в процессе финансового планирования при составлении планового баланса активов и пассивов, обеспечивающего финансовую устойчивость предприятия в плановом периоде. Возникает вопрос: как оценивать уровень финансовой устойчивости предприятия, если в составе его источников финансирования есть долгосрочные заёмные средства. Последние практически, в пределах анализируемого или планируемого периода, могут быть приравнены к собственным источникам финансирования, так как их не надо возвращать в течение этого периода. Кроме того, долгосрочные заёмные средства, как правило, служат источником финансирования внеоборотных активов (капитальных вложений).

При условии наличия в составе источников финансирования долгосрочных заёмных средств практические возможности использования краткосрочных долгов в форме кредиторской задолженности или банковских кредитов значительно расширяются. При этом, однако, существуют два ограничительных обстоятельства.

Во-первых, нельзя, чтобы уровень коэффициента текущей ликвидности был ниже необходимого. При решении этого вопроса следует учитывать, что нормальный коэффициент текущей ликвидности также меняется с изменением краткосрочной задолженности и сохранением стоимости ликвидных активов.

Второе ограничительное обстоятельство состоит в цене долгосрочных заёмных средств. Хотя, как мы видели, они с точки зрения платёжеспособности и финансовой устойчивости являются благоприятным для предприятия, надо, чтобы привлечение долгосрочных кредитов оправдывалось дополнительной прибылью. Иными словами, оно целесообразно только в случае, если в результате появляется такая сумма чистой прибыли, которая превышает стоимость кредита и процентов за пользование им.

Одним из важных коэффициентов финансовой устойчивости является коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами. Общепринятый метод его расчёта – деление собственных оборотных средств на балансовые остатки запасов. Таким образом, коэффициент показывает, сколько собственных источников финансирования приходится на рубль материальных оборотных активов. Для более точной оценки уровня коэффициента правильнее принимать в расчёт не все балансовые запасы, а только необходимые. Собственными источниками (при отсутствии долгосрочных заёмных средств) в целях обеспечения финансовой устойчивости должны покрываться внеоборотные активы и необходимые запасы. Следовательно, нормальный коэффициент обеспеченности необходимых запасов собственными средствами во всех случаях должен быть равен 1.

Если фактический коэффициент выше 1, это может означать, что величина собственных источников финансирования превышает потребности предприятия; если же он ниже 1, надо пополнять собственный капитал. При оценке коэффициента обеспеченности собственными средствами, как и предыдущих коэффициентов, очень важно правильно определить стоимость необходимых запасов.

Если на балансе предприятия имеются убытки, то источником их покрытия также должен быть собственный капитал. В этих случаях финансово устойчивое предприятие должно иметь собственный капитал не менее суммарной стоимости внеоборотных активов, необходимых запасов и убытков. Если он ниже такой величины, это может привести к низкому уровню обеспеченности запасов собственными средствами, а при большей сумме убытка – даже к отрицательному значению показателя собственных оборотных средств. Выходом из такого положения может быть либо пополнение собственных источников финансирования, либо привлечение долгосрочных заёмных средств. Увеличение краткосрочной задолженности не приведет к желаемому результату.

Еще два коэффициента финансовой устойчивости целесообразно рассматривать вместе: коэффициент манёвренности собственных средств и индекс постоянного актива. Первый из них представляет частное от деления собственных средств и показывает долю «манёвренных» источников финансирования в составе собственного капитала. Второй рассчитывается как отношение внеоборотных активов к собственному капиталу, то есть измеряет, какая доля собственного капитала направляется на финансирование наименее мобильной части имущества – внеоборотных активов.

Исходя из экономического смысла коэффициентов, их повышение направлено на решение взаимоисключающих задач улучшения финансового состояния.

В конкретной ситуации предприятию надо делать выбор, ориентируясь на повышение лишь одного из двух коэффициентов, так как повышение одного, как правило, ведет к снижению другого. Так, при наличии долгосрочных заёмных источников финансирования и при отсутствии убытков, предприятие может увеличивать оба коэффициента; и наоборот, если на балансе есть убытки, но нет долгосрочных заёмных средств, рост одного коэффициента предопределяет снижение другого, но их суммарная величина ниже 1, и коэффициент манёвренности собственных средств снижается под влиянием роста убытков.

Таким образом, во всех случаях оценка уровня и динамики этих коэффициентов должна проводиться с учётом их взаимозависимости и структуры баланса.

Вышеуказанных коэффициентов достаточно для оценки уровня финансовой устойчивости предприятия. Они разнообразны, измеряют различные аспекты финансового состояния и не поддаются сведению в какой-то единый показатель. Этого и не надо делать, так как в зависимости от конкретных условий работы те или иные показатели становятся важнейшими, а другие – второстепенными. Задача специалиста – правильно выделить в нужный период важнейшие показатели.

**1.4. Показатели оценки финансового состояния предприятия**.

Конечно, полный и глубокий анализ платёжеспособности и уровня финансового состояния предприятия может быть проведен на основе подробного изучения первичной финансовой документации, что в практике работы органов государственной власти очень трудно реализовать. В тоже время финансовое состояние и платёжеспособность предприятий могут быть с высокой достоверностью определены и по основным документам бухгалтерской отчётности (бухгалтерский баланс, отчёт о прибылях и убытках и т.д.). Для этого можно выделить следующие основные показатели:

- соотношение среднего размера текущих обязательств организации и её среднемесячной выручки за тот же период. Если значение данного показателя превышает 3, то предприятию понадобится более трёх месяцев, чтобы рассчитаться по своим долгам, при условии, что вся выручка будет направлена на погашение текущей задолженности перед кредиторами. Этот срок выше, чем установленный законодательством.

Предприятие может расплатиться по своим долгам, если сможет реализовать своё имущество, в первую очередь то, что является относительно быстрореализуемым – оборотные активы. Конечно, при этом оборотных активов должно быть в достаточном количестве как для расчётов по обязательствам, так и для продолжения процесса производства;

- соотношение стоимости оборотных активов и текущих обязательств предприятия. В зарубежной практике принято, что данное соотношение должно быть не ниже двух. Для российской действительности следует признать, что такая граница достижима только для небольшого количества предприятий. По данным мониторинга, только 11 процентов организаций отвечают этому критерию, а около 40 процентов предприятий имеют менее 1 рубля оборотных активов на 1 рубль текущих обязательств.

Таким образом, в случае если у предприятия соотношение среднего размера текущих обязательств к среднемесячной выручке превышает три месяца и одновременно соотношение стоимости оборотных активов к стоимости текущих обязательств меньше 1 рубль на 1 рубль, то оно, безусловно, является неплатежеспособным. Но и в случае, если рассматриваемое соотношение активов и обязательств превышает 1, но находится в критической области до 1,2, финансовое состояние предприятия также неудовлетворительное, поскольку, расплатившись по своим долгам, оно не сможет продолжать производственную деятельность, лишившись большей части оборотного капитала;

* наличие собственного капитала в оборотных средствах. Этот показатель представляет собой разницу между стоимостью оборотного и заемного капитала предприятий. Отсутствие собственного капитала в оборотных средствах говорит о том, что все оборотные активы предприятия сформированы за счет заемного капитала, а также часть его внеоборотных (основных) средств уже принадлежит, по сути, кредиторам. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 20.05.1994 № 498 доля собственного капитала в оборотных средствах должна быть выше 10 процентов.

Очевидно, что организации, не имеющие собственных источников формирования оборотных средств, должны относиться к числу организаций с неудовлетворительным финансовым состоянием;

* динамическая характеристика безубыточности текущей хозяйственной деятельности предприятия. По ряду понятных причин такой характеристикой не может быть прибыль, остающаяся в распоряжении организации. Целесообразно использовать показатель рентабельности продаж, определяемый как соотношение прибыли и выручки от продаж. Рентабельность текущей деятельности является одним из важнейших показателей действительного финансового состояния предприятия. Даже при других не вполне удовлетворительных показателях наличие рентабельности свидетельствует о положительных тенденциях. В то же время при благополучии всех других статистических финансовых показателей рентабельности по основной деятельности предприятия, предприятие является признаком возникших проблем, которые могут быть причиной ухудшения финансового состояния в будущем.

Для характеристики финансового состояния предприятия и его отдельных составляющих применяется ряд показателей. Так, для оценки финансовой устойчивости предприятия рекомендуется рассчитывать следующие показатели: абсолютные – излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств; суммы собственных оборотных средств и долгосрочных заёмных источников; общей суммы основных источников для формирования запасов и затрат; и относительные коэффициенты: автономии (отношение общей суммы всех средств предприятия к источникам собственных средств); соотношение заёмных и собственных средств (отношение всех обязательств к собственным средствам); обеспеченность собственными средствами (отношение собственных оборотных средств к общей величине оборотных средств); манёвренности капитала; соотношения мобильных и иммобилизационных средств (отношение оборотных средств к внеоборотным активам); имущества производственных запасов к валюте баланса; вероятности (прогноза) банкротства (отношение разности оборотных средств и краткосрочных пассивов к валюте баланса).

Для оценки ликвидности и платёжеспособности предприятия применяются следующие показатели: абсолютные – разность наиболее ликвидных активов и наиболее краткосрочных обязательств; быстро реализуемых активов и краткосрочных пассивов; медленно реализуемых активов и долгосрочных пассивов; труднореализуемых активов и постоянных пассивов; сумма чистого оборотного капитала; и относительные – коэффициенты: текущей ликвидности (коэффициент покрытия – отношение текущих активов к текущим пассивам); критической (срочной) ликвидности (отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложение, мобильных средств расчетах с дебиторами и к текущим пассивам); абсолютной ликвидности (отношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к текущим пассивам).

Для оценки способности предприятия генерировать денежные средства в размерах, необходимых для осуществления в предусмотренные сроки требуемых расходов, рассчитывается итоговый результат денежного потока.

Как правило, в хорошем финансовом состоянии находятся предприятия, отличающиеся высокой рентабельностью и деловой активностью. Деловая активность оценивается следующими показателями: абсолютными – выручка от реализации; чистая прибыль; и относительными – производительность труда; фондоотдача; коэффициенты общей оборачиваемости и капитала; оборачиваемости материальных оборотных средств; средний срок оборота дебиторской задолженности; коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; средний срок оборота материальных средств; коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности; продолжительность оборота кредиторской задолженности; коэффициент оборачиваемости собственного капитала; продолжительность операционного цикла; продолжительность финансового цикла; коэффициент устойчивости экономического роста.

Рентабельность предприятия характеризуется показателями рентабельности: продаж; основной деятельности всего капитала предприятия; внеоборотных активов; собственного капитала предприятия.

Я рассмотрела лишь самые важные коэффициенты финансовой устойчивости. На мой взгляд, их достаточно для оценки уровня финансовой устойчивости предприятия. Они разнообразны, измеряют различные аспекты финансового состояния и не поддаются сведению в какой-то единый показатель.

**Глава 2. Динамика показателей ООО «Промсахар».**

**2.1. Характеристика предприятия.**

Общество с ограниченной ответственностью «Промсахар» утверждено постановлением главы г. Рыльска № 429 от 04.12. 2000г.. Сокращённое наименование общества: ООО «Промсахар». Учредителем ООО «Промсахар» является ООО «ТЭКСЛЭНД». Местонахождение общества: РФ, Курская область, Рыльский район, пос. им. Куйбышева. Территориальное расположение общества показано в таблице 2.1.

Таблица 2.1.

**Территориальное расположение ООО «Промсахар»**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Направления  движения транспорта | Расстояние,  км | Покрытие | Состояние |
| Расстояние от предприятия до  Областного центра (г. Курск)  Районного центра (г. Рыльск)  Железнодорожной станции  Автостанции | 135  12  10  12 | Асфальт  Асфальт  Асфальт  Асфальт | Хорошее  Хорошее  Хорошее  Хорошее |

Предприятие недалеко расположено от районного центра, железнодорожной станции и автостанции. Связь осуществляется по дорогам с асфальтовым покрытием, состояние которых в данный момент улучшается.

История завода началась в 1888г., к 1905г. завод уже входил в число крупнейших в Курской губернии; в 1912г. к заводу была проведена узкоколейка и построен посёлок, ставший культурным центром среди окрестных деревень. В 1943г. завод был взорван фашистами и не подлежал восстановлению. К 1952г. был сдан в эксплуатацию новый сахарный завод им. Куйбышева. В 1983-1984г.г. была произведена реконструкция завода по новейшей технологии, с 1992г. завод переименован в ОАО «Рыльсксахар».

К 2000г. завод по причине отсутствия государственной поддержки отечественного сахаропроизводителя и эффективных механизмов регулирования сахарного рынка, был объявлен банкротом.

Цель деятельности общества - получение прибыли. Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Общество осуществляет все виды хозяйственной деятельности, которые не запрещены законодательством России, при этом основным видом деятельности общества является организация производства по переработке сахарной свеклы и сахара-сырца в белый сахар.

Участок имущественного комплекса ООО «Промсахар» общей площадью 206га (118 га по Рыльскому и 88 га по Кореневскому районам) имеет спокойный, ровный рельеф, находится на левом берегу реки Сейм. В состав земельного участка входят, среди прочего: 12 га под полями фильтрации; 2,5 га под железной дорогой; 25,9 га под кагатными полями; 13,7 га под постройками; 2,3 га под автодорогой с твёрдым покрытием. Завод имеет хорошее месторасположение, так как сельскохозяйственные предприятия близлежащих районов Рыльского, Кореневского специализируются на выращивания сахарной свеклы.

В таблице 2.2. представлена численность трудового коллектива ООО «Промсахар».

Среднесписочная численность рабочих в связи с сезонным характером работы колеблется от 429 чел. постоянных рабочих в ремонт, до 678 человек в период переработки свеклы, в т.ч. 249 человека – сезонные рабочие.

Численность ИТР, служащих на 12.11.03 г. составила 113 человек. Некоторые работники проходят курсы повышения квалификации.

Таблица 2.2.

**Обеспеченность трудовыми ресурсами ООО «Промсахар»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Фактическое наличие на 12.11.03 | % |
| 1. Численность работающих | 736 | 100 |
| В т.ч. рабочие | 493 | 79 |
| постоянные | 493 | 79 |
| сезонные | - | - |
| ИТР, служащие (80/33) | 113 | 18 |
| в декрете | 15 | 3 |
| 2. Работающих женщин, чел. | 208 | 33 |
| 3. Всего проживают на территории поселка | 353 | 57 |
| Др. населенные пунктах |  |  |
| В т.ч. а) п. Коренево | 39 | 5 |
| б) г. Рыльск | 60 | 10 |
| в) д. Малогнеушево | 43 | 7 |
| г) г.Курск | 4 | 1 |
| д) д. Некрасово | 122 | 20 |

Большинство работников завода проживает на территории поселка им. Куйбышева. Баланс рабочей силы по заводу отражен в таблице 2.3.

В период переработки сырца занято 639 человек, из них 429 – постоянные рабочие, а 210 – сезонные. В приготовлении сиропа занято 609 человек, из них 429 – постоянные рабочие, 180 сезонные. В ремонтный период имеется фактически 429 работника, хотя требуется 603. Это связано с тем, что предприятие не имеет достаточных финансовых средств для оплаты труда необходимым работникам.

Таблица 2.3.

**Баланс рабочей силы в разрезе производственных периодов, (чел)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | свекла | | | сырец | | | сироп | | | Ремонт | |
|  | всего | пост | сезон | всего | пост | сезон | всего | пост | сезон | всего  треб. | и мет.  Факт |
| Всего  в т.ч. | 678 | 429 | 249 | 639 | 429 | 210 | 609 | 429 | 180 | 603 | 429 |
| В смены | 378 | 316 | 161 | 320 | 316 | 188 | 346 | 316 | 169 |  |  |
| с 8-ми | 300 | 113 | 88 | 319 | 113 | 22 | 263 | 113 | 11 |  |  |

Генеральный директор завода персонально принимает стратегические решения. За организацию производства непосредственно отвечают главные специалисты. Для оценки квалификационных характеристик работников предприятия на сегодняшний день необходимо провести грамотную аттестацию. Однако, необходимо отметить, что для нормального функционирования производственного цикла заводу не хватает квалифицированных специалистов.

Организационная структура предприятия представлена на рис.2.1.

Свеклосахарное производство является массово-поточным, выпускающим в массовом масштабе один основной вид продукции - сахарный песок.

Важнейшие укрупненные стадии технологического процесса:

* приемка, разгрузка, укладка сахарной свеклы;
* хранение сахарной свеклы;
* подача свеклы в завод и отделение от нее посторонних примесей;
* мойка свеклы;
* резание свеклы и получение из нее диффузионного сока;

**Генеральный директор**

### **Заместители**

### **Главные специалисты**

### Гл. инженер

* Гл. технолог
* Первый заместитель
* Зам. по экономическим вопросам и финансам
* Зам. по юридическим вопросам
* Зам по снабжению, сбыту и транспорту
* Зам по сырью.

### **Основные цеха**

* ОГМ
* Электроцех
* КИП и А
* ТЭЦ
* Известково-газовый
* Готовой продукции

### **Отделы**

* Производственно-технический
* Служба главного инженера
* Планово-экономический отдел
* Сырьевой
* Отдел кадров
* Безопасности
* Бухгалтерия
* Снабжения
* Сбыта
* Административно-хозяйственный

### **Обслуживающее производство**

* Ремонтно-строительный
* Транспортный
* Механизации и автотранспорта

**Рис. 1.1. Организационная структура ООО «Промсахар»**

* очистка сока (дефекосатурация и сульфитация)
* фильтрование соков и сиропов;
* выпаривание воды из сока;
* уваривание утфелей;
* центрифугирование утфелей;
* сушка и упаковка белого сахара-песка.

Вспомогательные процессы:

* получение извести из сатурационного газа
* получение сатурационного газа.

Производственная мощность завода - 3 000 т свеклы в сутки, установлена на основе расчётного определения норм суточной производительности 10-ти основных объектов оборудования:

* диффузионной установки;
* фильтров для сока 1-ой сатурации;
* выпарной установки;
* вакуум-аппаратов 1-го продукта;
* центрифуг 1-го продукта;
* вакуум-аппаратов последнего продукта;
* центрифуг последнего продукта;
* силовых установок;
* паровых котлов;
* известково-обжигательных печей;
* газопровод среднего и низкого давления.

Количество свеклы, которое ООО «Промсахар» в среднем может переработать всутки сложилось на уровне 2500 т/сут..

Основными поставщиками сырья являются сельхозпредприятия и хозяйства Рыльского, Кореневского, Глушковского, Суджанского районов. Потенциал сырьевой базы оценивается в среднем в 400 000 тонн свеклы.

Производственно-экономические показатели ООО «Промсахар» отражены в таблице 2.4.

Объем заготовки свеклы в ООО «Промсахар» уменьшился в 2003 году по сравнению с 2002 г. на 15642 тонн. Это произошло из-за уменьшения объемов закупок свеклы на 18 000 тонн. На 0,66% уменьшилась сахаристость свеклы, так как в 2002 году сеяли улучшенный сорт. На 0,41% увеличились потери сахара это связано с уменьшением объема свеклы.

Таблица 2.4.

**Производственно-экономические показатели ООО «Промсахар»**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2002 | 2003 | Отклонение |
| Объем заготовки сахарной свеклы | 200000 | 184358 | -15642 |
| В т.ч. объем закупок свеклы | 130000 | 112000 | 18000 |
| Сахаристость свеклы, % | 16,5 | 15,84 | -0,66 |
| Общие потери сахара, % | 3,5 | 3,91 | 0,41 |
| Потери сахара в производстве, % | 1,07 | 1,16 | 0,09 |
| Выход сахара, % к массе свеклы | 13 | 11,15 | -1,85 |
| Выход мелассы, % к массе свеклы | 4 | 3,95 | 0,05 |
| Наименование показателей | 2002 | 2003 | отклонение |
| Выход жома, % к массе свеклы | 44,8 | 43,6 | 1,2 |
| Суточная производительность т/сут. |  |  |  |
| По переработке свеклы | 2365 | 2600 | 235 |
| По выработке сахара | 327 | 338 | 11 |
| Длительность сокодобывания | 45 | 44 | -1 |
| Длительность периода производства | 60 | 57 | -3 |
| Инвестиции на 2003 г. |  | 6987326 |  |
| Оплата свеклосдатчиков за услуги по переработке, % | 37 | 39 | 2 |
| Стоимость услуг по перевозке свеклы, руб/т. км | 1,72 | 1,8 | 0,08 |
| Расход условного топлива, % | 5,6 | 6,25 | 0,65 |
| Расход известкового камня, % | 7,18 | 6,46 | -0,72 |

По этой же причине на 1,85% уменьшился выход сахара, на 1,2% - выход жома и на 0,05%- выход мелассы.

Суточная производительность увеличилась на 235 т/сут - по переработке свеклы и на 11т/сут - по выработке сахара. Длительность сокодобывания уменьшилась на 1 сутки. Это связано с уменьшением производственного периода на 3 суток.

Увеличилась оплата свеклосдатчиков за услуги по переработке на 2%. Это связано с уменьшением объёма закупок свеклы.

Стоимость услуг по перевозке увеличилась на 0,08 руб./т.км., так как увеличился расход топлива на 0,65%. Снизился расход известкового камня на 0,72%.

Имущественный комплекс ООО «Промсахар» состоит из:

* производственных зданий;
* производственных вспомогательных зданий;
* складских зданий;
* сооружений;

*Производственные здания:*

* главный корпус
* котельная с машинным залом и ХВО
* переходная галерея из гл. корпуса в ТЭЦ
* жомосушка
* здание КИПиА
* пождепо
* сырьевая лаборатория - 2шт.(Призаводской свеклопункт, Кореневский свеклопункт)
* весовые– 4 ШТ. (Призаводской свеклопункт Кореневский свеклопункт)
* паровозное депо
* насосные станции - 6шт.
* стройцех
* мехмастерская
* трансформаторная подстанция
* сахарный склад — З шт.
* мешкотара
* материальный склад
* склад сухого жома
* склад «Модуль» - 2шт.
* кладовая
* склад свеклосемян

*Непроизводственные здания:*

* административно-бытовой корпус
* заводоуправление
* железнодорожная станция
* контора (Кореневский свеклопункт)

*Сооружения:*

* свеклоподьемная станция с бурачной ямой
* станция доочистки свеклы
* дымовая труба
* галерея жомоудаления с жомовой ямой
* поля фильтрации
* радиальный отстойник
* мазутная емкость подземная
* водонапорная башня
* железнодорожные пути.

**2.2. Анализ экономических показателей.**

Хозяйствующий субъект осуществляет свою производственно-товарную деятельность на рынке самостоятельно, но в условиях конкуренции. Одним из инструментов исследования рынка и обеспечения конкурентоспособности является анализ коммерческой деятельности хозяйствующего субъекта, в том числе анализ его технико-экономического состояния.

Прежде всего, хотелось бы дать понятие основных показателей при производстве продукции.

**Производственная мощность предприятия** – это максимально возможный выпуск продукции за единицу времени в натуральном выражении в установленных планом номенклатуре и ассортименте, при полном использовании производственного оборудования и площадей, с учётом применения передовой технологии, улучшения организации производства и труда, обеспечение высокого качества продукции.

Имея данные производственной мощности предприятия и объёма произведённой продукции, мы можем узнать коэффициент использования производственной мощности:

**К**п.м. **= Q/M**ср.

где **К**п.м. – коэффициент производственной мощности;

**Q –** объём производства продукции;

**M**ср. – среднегодовая производственная мощность.

**Себестоимость продукции** (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых ресурсов, а также стоимость других затрат.

**Полная себестоимость** – это затраты на производство и реализацию всей продукции, а также общецеховые расходы. Рассчитывается она по следующей формуле:

**С = Q \* Ci = Q \* (Ипер.i + Ипост.I) = Ипер + Ипост.,**

где **С** – полная себестоимость продукции;

**Ипер** – общие переменные затраты;

**Ипост** – общие постоянные затраты;

**Q –** объём производства в натуральном выражении;

**Ci** - себестоимость единицы продукции;

**Ипер.i** – переменные затраты на единицу продукции;

**Ипост.I** – постоянные затраты на единицу продукции.

**Товарная продукция** **(Qт)** – это стоимость: готовых изделий, предназначенных для реализации на сторону, своему капитальному строительству и непромышленным хозяйствам своего предприятия; полуфабрикатов своей выработки и продукции вспомогательных и подсобных производств, предназначенных к отпуску на сторону; стоимость работ промышленного характера, выполняемых по заказам со стороны или непромышленных хозяйств и организаций своего предприятия.

**Реализованная продукция** **(Qр)** отличается от товарной на величину остатков готовой продукции на складе на начало года и товаров отгруженных, но не оплаченных на начало и конец отчётного года, и также исчисляется в текущих ценах:

**(Qр) = (Qт) + (Сн – Ск) + (Он – Ок),**

где **Сн** – остатки готовой продукции на складе на начало года;

**Ск** - остатки готовой продукции на складе на конец года;

**Он** - остатки товаров отгруженных, но не оплаченных на начало

года;

**Он** - остатки товаров отгруженных, но не оплаченных на конец

года.

Затраты на 1 рубль товарной и реализованной продукции рассчитываются исходя из данных себестоимости и объёма:

**Zтп = Стп/Qтп,**

где  **Zтп** – затраты на 1 рубль товарной (реализованной) продукции.

**Прибыль от реализации продукции** **(Пр)** является основной формой накопления предприятия и рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции **(Вр)** (с учётом НДС и акцизов) и затратами на производство и реализацию, входящими в себестоимость продукции:

**Пр =**  **Вр – С.**

**Чистая прибыль** **(Пч)** – это прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов:

**Пч = Пнал – Нпр \* Пнал,**

где  **Пнал** – налогооблагаемая прибыль;

**Нпр** – налог на прибыль.

Успех хозяйственной практики во многом зависит также от того, какое место в ней занимают оборотные средства и насколько целенаправленно и точно выполняются необходимые для этого условия.

**Коэффициент оборачиваемости оборотных средств** **(Коб)** представляет собой объём выручки от реализации продукции в расчёте на 1 рубль оборотных средств:

**Коб =** **Qр/Оср,**

где **Оср –** средний остаток оборотных средств.

**Скорость оборота оборотных средств** **(То)** определяется делением числа финансовых дней в году **(360)** (в квартале) на коэффициент оборачиваемости:

**То = 360/Коб.**

Этот показатель рассчитывается в днях и характеризует продолжительность одного оборота.

Анализ основных технико-экономических показателей предприятия характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютный показатель – это сумма прибыли (доходов). Относительный показатель – уровень рентабельности. Рентабельность представляет собой доходность производственно-торгового процесса. Уровень рентабельности предприятия, связанного с производством продукции (товаров, работ, услуг), определяется процентным отношением прибыли от реализации продукции к себестоимости продукции:

**,**

где **Р** – уровень рентабельности, %;

**Пр** – прибыль от реализации продукции;

**С** – себестоимость продукции, руб.

**Рентабельность производства** показывает, насколько результативно используется имущество предприятия; она определяется как процентное отношение годовой прибыли к сумме среднегодовой стоимости основных фондов и сумме оборотных средств:

****

где **Фср.** и **Оср.**- среднегодовая стоимость основных и оборотных средств предприятия.

В процессе анализа изучается динамика изменения объёма чистой прибыли, уровень рентабельности и факторы, их определяющие. Основными факторами, влияющими на чистую прибыль, являются объем выручки от реализации продукции, уровень себестоимости, уровень рентабельности, доходы от внереализационных операций, расходы по внереализационным операциям.

Анализ технико – экономических показателей ООО «Промсахар» приведен в таблице 2.5.. Он приводится в сравнении с 2002 годом.

По данным таблицы 2.5. мы видим, что на предприятии ООО «Промсахар» среднегодовая производственная мощность составляет как в 2003 году, так и в2002 году 47,5 тонн.

Произошло увеличение объёма производства продукции в 2003 году по сравнению с 2002 годом на 62,8%, т.е. с 19,6 до 31,9т, объём реализации продукции увеличился на 199908 тыс. руб., с 105115 тыс. руб. до 305023 тыс. руб. или на 190,2% за счёт имеющейся на складе продукции.

В 2002 году прибыль от реализации продукции на ООО «Промсахар» снизилась на 841 тыс. руб., с 5827 до 4986 тыс. руб., или на 14,4 %. После уплаты налогов и от других видов деятельности предприятие получило убыток в сумме 154 тыс. руб., который по сравнению с предыдущим годом на 31,9% меньше.

Отрицательным результатом работы ООО «Промсахар» является снижение рентабельности продукции по сравнению с 2002 годом на 3,9 %, с 5,5% до 1,6 %; хотя рентабельность производства увеличилась на 1,0%, с 7,0 до 8,0%.

Таблица 2.5.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | Основные технико-экономические показатели |  |  |  |  |
|  | | **ООО"ПРОМСАХАР"** |  |  |  |  |
| № | | Показатели | Ед.изм. | Фактически | | Относительная |
|  | |  |  | пред.год | отчет. год | величина, % |
| 1 | | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. | | Среднегодовая производственная мощность | тонн | 47,5 | 47,5 | 100,0 |
| 2. | | Уровень использования производственной |  |  |  |  |
|  | | мощности | % | 41,3 | 67,2 | 162,76 |
| 3. | | Объем производства продукции | тонн | 19,6 | 31,9 | 162,8 |
| 4. | | Товарная продукция | тыс.руб. | 190719 | 284521 | 149,2 |
| 5. | | Объем реализованной продукции | тыс.руб. | 105115 | 305023 | 290,2 |
| 6. | | Среднесписочная численность ППП | чел. | 658 | 718 | 109,1 |
|  | | в том числе: |  |  |  |  |
|  | | численность рабочих | чел. | 525 | 513 | 97,7 |
|  | | численность служащих | чел. | 133 | 205 | 154,1 |
| 7. | | Фонд оплаты труда | тыс.руб. | 15980 | 31130 | 194,8 |
| 8. | | Себестоимость товарной продукции | тыс.руб. | 101477 | 278830 | 274,8 |
| 9. | | Себестоимость реализованной продукции | тыс.руб. | 113651 | 300037 | 264,0 |
| 10. | | Затраты на 1 рубль товарной продукции | руб. | 0,53 | 0,98 | 184,2 |
| 11. | | Затраты на 1 рубль реализованной продукции | руб. | 1,08 | 0,98 | 91,0 |
| 12. | | Среднегодовая стоимость основных |  |  |  |  |
|  | | производственных фондов | тыс.руб. | 35042 | 38294 | 109,3 |
| 13. | | Среднегодовая стоимость оборотных средств | тыс.руб. | 41942,7 | 71455,7 | 170,4 |
| 14. | | Прибыль от реализованной продукции | тыс.руб. | 5827 | 4986 | 85,6 |
| 15. | | Прибыль отчетного года | тыс.руб. | -223 | -154 | 69,1 |
| 16. | | Прибыль, остающаяся в распоряжении пред- |  |  |  |  |
|  | | приятия (после уплаты налогов и т. Д.) | тыс.руб. | -223 | -154 | 69,1 |
| 17. | | Рентабельность продукции | % | 5,5 | 1,6 | 29,5 |
| 18. | | Рентабельность производства | % | 7,6 | 4,5 | 60,0 |
| 19. | | Скорость оборачиваемости оборотных средств | дни | 145,6 | 85,5 | 58,7 |
|  | | Коэффициент оборачиваемости оборот.средств |  | 2,51 | 4,27 | 1,70 |
| 20. | Дебиторская задолженность | | тыс.руб | 86046 | 198061 | 230,2 |
| 21. | Кредиторская задолженность | | тыс.руб | 91374 | 46640 | 51,0 |

На снижение уровня рентабельности повлиял рост себестоимости реализованной продукции на 164%,что повысило сумму затрат предприятия.

Соответственно произошел рост затрат на 1 руб. реализованной продукции на 0,1 руб., с 1,08 до 0,98 руб.

Анализ технико-экономических показателей ООО «Промсахар» показал, что снижение рентабельности продукции произошло за счет роста себестоимости реализованной продукции. Рентабельность производства увеличилась на 1,0 %, так как среднегодовая стоимость оборотных средств в 2003 году увеличилась на 70,4%.

Дебиторская задолженность также увеличилась в 2003 году по сравнению с 2002 годом на 130,2% , а кредиторская задолженность уменьшилась на 51% т.е на 44734 тыс.руб.

Из этого мы можем сделать вывод что в связи с большей реализацией продукции 2003 года и продукции находящейся на складах предприятие смогло расплатиться с часть кредиторов.

Далее рассмотрим ассортимент производимой продукции ООО «Промсахар».

Прежде всего, хотелось бы дать понятие ассортимента и товара.

Товар– это продукт труда, произведённый для продажи.

Ассортимент – это группы товаров тесно связанных между собой либо в силу схожести того, что их продают одним и тем же группам клиентов или через одни и те же торговые точки, или в рамках одного и того же диапазона цен.

Такой продукт ООО «Промсахар», как сахар-песок (таблица 2.6.), является стандартизированным, так как это товар, предлагаемый различными предприятиями, но воспринимается покупателями как во всех случаях и соответствует нормам ГОСТа (цвет, влажность и другие).

## Таблица 2.6.

**Ассортимент выпуска продукции на ООО «Промсахар»**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 год | | 2002 год | | Динамика, % | |
| Общая  выработка,  тонн | Цена единицы  продукции,  руб./ т | Общая  выработка,  тонн | Цена единицы  продукции,  руб./ т | По  выработке | По  ценам |
| Сахар-песок В т.ч из свеклы | 65411  20450 | 1200,00  1200,00 | 19599,5 | 1180,00 | 22,8 | 98,3 |
| Патока  В т.ч. из свеклы | 8115  7915 | 1000,00 | 5874,0 | 1000,00 | 36,6 | 100,0 |
| Жом | 64837 | 78 | 39351 | 72 | 60,7 | 92,3 |

Проводя анализ данной таблицы можно определить следующее, что общая выработка сахара-песка в отчетном году увеличилась на 45811,5 тонн, с – 19599,5 до 65411 тонн, соответственно динамика составила – 22,8 %.

Это произошло в связи с тем, что предприятие работало на переработке сахара-сырца.

Цена сахара-песка за тонну в отчётном году возросла на 20 руб./т, так как (из предыдущей таблицы мы знаем) возросли затраты по реализации продукции.

Производство патоки на ООО «Промсахар» возросло на 2241 тонн, с 5874 до 8115 тонн или на 336,6%, но цена на патоку осталась неизменной, так как спрос на нее ниже, чем у сахара-песка.

Производство жома возросло с 39351 до 64837 тонн, в динамике 60,7%, цена на жом увеличилась на 6 руб, связано с увеличением затрат на его производство.

**2.3. Анализ финансово – экономических показателей ООО**

**«Промсахар».**

Анализ финансового состояния предприятия представляет собой глубокое, научно обоснованное исследование финансовых отношений и движение финансовых ресурсов в едином производственно-торговом процессе.

Задачами анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта являются:

* выявление рентабельности и финансовой устойчивости;
* изучение эффективности использования финансовых ресурсов;
* установление положения предприятия на финансовом рынке и количественное измерение его финансовой конкурентоспособности;
* оценка степени выполнения плановых финансовых мероприятий, программ, плана финансовых показателей;
* оценка мер, разработанных для ликвидации выявленных недостатков и повышения отдачи финансовых ресурсов.

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта – это характеристика его финансовой конкурентоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнение обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами. Движение любых товарно-материальных ценностей, трудовых и материальных ресурсов сопровождается образованием и расходованием денежных средств. Поэтому финансовое состояние предприятия отражает все стороны его производственно-торговой деятельности.

Анализ проводится с помощью следующих основных приёмов: сравнение, сводка и группировка, ценные постановки, приём разниц. В отдельных случаях могут быть использованы методы экономико-математического моделирования (регрессионно-корреляционный анализ).

Прием сравнения заключается в сопоставлении финансовых показателей отчётного периода с их плановыми значениями (норма, лимит) и с показателями предшествующего периода. Для того чтобы результаты сравнения обеспечивали правильные выводы анализа, необходимо установить сопоставимость сравниваемых показателей, то есть их однородность и однокачественность. Сопоставимость аналитических показателей связана со сравнимостью календарных сроков, методов оценки, условий работы и так далее.

Прием сводки и группировки заключается в объединении информационных материалов в аналитические таблицы, что дает возможность сделать необходимые выводы. Аналитические группировки позволяют в процессе анализа выявить взаимосвязь различных экономических явлений и показателей, определить влияние наиболее существенных факторов и обнаружить те или иные закономерности и тенденции в развитии финансовых процессов.

Приём разниц состоит в том, что предварительно определяется абсолютная или относительная разница по изучаемому факторами совокупному финансовому показателю. Затем это отклонение (разница) по каждому фактору умножается на абсолютное значение других взаимосвязанных факторов.

Использование приёмов анализа для конкретных целей изучения состояния анализируемого хозяйствующего субъекта составляет в совокупности методику анализа.

Источником информации для анализа финансового состояния служит бухгалтерский баланс и приложения к нему, статистическая и оперативная отчётность.

Бухгалтерским балансом называется документ бухгалтерского учёта, который содержит взаимосвязанные сведения о средствах предприятия и источниках их формирования о финансовом положении данного предприятия.

Форма бухгалтерского баланса – таблица 2.7., в левой части которой (активе) фиксируются размещённые средства предприятия, а в правой (пассиве) перечислены источники приобретения этих средств.

Поскольку каждому виду средств соответствует определённый источник его образования, то итог актива должен быть равен итогу пассива – это основное правило баланса и критерий его безошибочности.

Бухгалтерский баланс составляется на 1 число каждого календарного месяца и является одним из планово-отчетных документов предприятия по хозяйственной деятельности. По окончании квартала составляется квартальный баланс, а по итогам года – годовой.

Финансово устойчивым является предприятие, которое за счёт собственных средств покрывает средства, вложенные в активы (основные фонды, нематериальные активы, оборотные средства), не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и рассчитывается в срок по своим обязательствам. Основой финансовой устойчивости являются рациональная организация и использование оборотных средств.

Таблица 2.7.

**Бухгалтерский баланс**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Статьи баланса** | **Код** | **На начало** | **На конец** |
|  | **статьи** | **периода** | **периода** |
| **АКТИВ** |  |  |  |
| **I.Внеоборотные активы** |  |  |  |
| Нематериальные активы | 110 | 0 | 0 |
| Основные средства | 120 | 38365 | 49470 |
| Незавершенное строительство | 130 | 3074 | 4749 |
| Доходные вложения в мат.ценности | 135 | 0 | 0 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 | 1124 | 1352 |
| Прочие внеоборотные активы | 150 | 0 |  |
| **ИТОГО по разделу I** | **190** | **42563** | **55570** |
| **II.Оборотные активы** |  |  |  |
| Запасы, в т.ч. | 210 | 68365 | 28805 |
| сырье, материалы и др. аналог.ценности | 211 | 10465 | 11731 |
| Затраты в незавершенном производстве | 213 | 684 | 267 |
| Готовая продукция и товары для продажи | 214 | 57136 | 16703 |
| товары отгруженные | 215 | 0 | 0 |
| Расходы будущих периодов | 216 | 80 | 105 |
| прочие запасы и затраты | 217 | 0 | 0 |
| НДС | 220 | 8624 | 4688 |
| Дебиторская задолженность (платежи более,чем через 12 месяцев ) | 240 | 86046 | 198061 |
| Дебиторская задолженность (платежи менее, чем через 12 месяцев ) | 241 | 75513 | 177716 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 | 680 | 116 |
| Денежные средства | 260 | 1109 | 387 |
| Прочие оборотные активы | 270 | 0 | 86 |
| **ИТОГО по разделу II** | **290** | **164824** | **232143** |
| **БАЛАНС (сумма строк 190+290)** | **300** | **207387** | **287714** |
| **ПАССИВ** |  |  |  |
| **III.Капитал и резервы** |  |  |  |
| Уставной капитал | 410 | 20 | 95000 |
| Добавочный капитал | 420 | 0 | 0 |
| Резервный капитал | 430 | 0 | 0 |
| Целевые финансирование и поступление | 450 | 0 | 0 |
| Нераспределенная прибыль прошлых лет | 460 | 0 | 0 |
| Непокрытый убыток прошлых лет | 465 | 0 | 0 |
| Нераспределенная прибыль отч. года | 470 | (60) | (213) |
| Непокрытый убыток отчетного года | 475 |  |  |
| **ИТОГО по разделу III** | **490** | **(40)** | **94787** |
| **IV.Долгосрочные обязательства** |  |  |  |
| Заимы и кредиты | 510 | 84928 | **-** |
| Отложенные налоговые обязательства |  |  | 187 |
| **Итого по разделу** |  | **84928** | **187** |
| V.Краткосрочные обязательства |  |  |  |
| Займы и кредиты | 610 | 31125 | 146099 |
| Кредиторская задолженность | 620 | 91374 | 46640 |
| В т.ч поставщики и подрядчики | 621 | 81877 | 24764 |
| Задолженность перед персоналом органи | 624 | 1952 | 2785 |
| Задолженность перед гос внебюдж фондом | 625 | 808 | 1748 |
| Задолженность по налогам исборам | 626 | 1378 | 581 |
| Прочие кредиторы | 628 | 5359 | 16762 |
| Задолж-ть участн. по выплате доходов | 630 | 0 | 0 |
| Доходы будущих периодов | 640 | 0 | 0 |
| Резервы предстоящих расходов | 650 | 0 | 0 |
| Прочие краткосрочные обязательства | 660 | 0 | 0 |
| **ИТОГО по разделу V** | 690 | 122499 | **192739** |
| **БАЛАНС (сумма строк 490+590+690)** | **700** | **207387** | **287714** |

Анализ состава и размещения активов предприятия ООО «Промсахар» можно провести по следующей таблице 2.8..

Таблица 2.8.

**Сравнительный аналитический баланс ООО «Промсахар»**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Коды | Абсолютные величины, тыс.руб. | | | Относительные величины, % | | | |  |
|  | строк | на на- | на | изменение | на | на конец | изменение | в % к ве- | в % к из- |
| Наименование статей |  | чало пе- | конец | (+,-) | начало | периода | (+,-) | личине на | менению |
|  |  | риода | период |  |  | |  | начало | итога ба- |
|  |  |  |  |  |  |  |  | периода | ланса |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| **1.Внеоборотные активы** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1Нематериальные активы | 110 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 |
| 1.2.Основные средства | 120 | 38365 | 49470 | 11105 | 18,60 | 17,19 | -1,4 | 28,9 | 13,6 |
| 1.3.Прочие внеоборотные | 130,135, |  |  | 0 |  |  | 0,0 |  |  |
| средства | 140,150 | 4198 | 6101 | 1903 | 2,04 | 2,12 | 0,1 | 45,33 |  |
| **ИТОГО по разделу I** | **190** | **42564** | **55570** | 13006 | 20,63 | 19,31 | -1,3 | 30,6 | 16,0 |
| **II.Оборотные активы** |  |  |  | 0 |  |  | 0,0 |  |  |
| 2.1.Запасы | 210,220 | 76989 | 33493 | -43496 | 37,32 | 11,64 | -25,7 | -56,5 | -53,4 |
| 2.2.Дебиторская задолженность (платежи более, | |  |  |  |  |  |  |  |  |
| чем через 12 месяцев ) | 230 | 0 | 0 | 0 |  |  | 0,0 | 0,0 |  |
| Медленно реализуемые активы | 210+220+230+ |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 270 | 76989 | 33493 | -43496 | 37,32 | 11,64 | -25,7 | -56,5 | -53,4 |
| 2.3.Дебиторская задолжен-  ность (платежи менее, | |  |  |  |  |  |  |  |  |
| чем через 12 месяцев ) | 240 | 86046 | 198061 | 112015 | 41,71 | 68,83 | 27,1 | 130,2 | 137,4 |
| 2.4.Краткосрочные финансовые вложения | 250 | 471 | 468 | -3 | 0,23 | 0,16 | -0,1 | -0,6 | 0,0 |
| 2.5.Денежные средства | 260 | 203 | 179 | -24 | 0,10 | 0,06 | 0,0 | -11,8 | 0,0 |
| Наиболее ликвидные активы | 250+260 | 674 | 647 | -27 | 0,33 | 0,22 | -0,1 | -4,0 | 0,0 |
| **ИТОГО по разделу II** | **290** | **163709** | **232201** | 68492 | 79,37 | 80,69 | 1,3 | 41,8 | 84,0 |
| **Стоимость имущества** | **190+290** | **206273** | **287771** | 81498 | **100** | **100** | 0,00 | 39,5 | **100,0** |
| **III.Капитал и резервы** |  |  |  | 0 |  |  |  |  |  |
| 3.1.Уставной капитал | 410 | 99 | 99 | 0 | 0,05 | 0,03 | -0,01 | 0,0 | 0,0 |
| 3.2.Добавочный капитал и резервный капитал | 420+430 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 |
| 3.3.Целевые финансирование и поступление | 450 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 |  |  |
| 3.4.Нераспределенная прибыль | 460+470-465-475 | -60 | -213 | -153 | -0,03 | -0,07 | -0,05 | 255,0 | -0,2 |
| **ИТОГО по разделу III** | **490** | **-40** | **94787** | 94827 | -0,02 | 32,94 | 32,96 | -237067,5 | 118,1 |
| **IV.Долгосрочные обязательства** |  |  |  | 0 |  |  | 0,00 |  | 0,0 |
| **ИТОГО по разделу IV** | **590** | **0** | **0** | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 |  |  |
| **V.Краткосрочные обязательства** |  |  |  | 0 |  |  | 0,00 |  |  |
| 5.1Заемные средства | 610 | 500 | 0 | -500 | 0,24 | 0,00 | -0,24 | -100,0 | -0,6 |
| 5.2.Кредиторская задолженность | 620+630 | 3254 | 4958 | 1704 | 1,57 | 1,72 | 0,15 | 52,4 | 2,1 |
| 5.3.Прочие обязательства | 640+650+660 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |  | **0,0** |
| 5.4.Краткосрочные пассивы | 610+660 | 31125 | 146099 | 114974 | 15,01 | 50,78 | 35,77 | 369,4 | **143,1** |
| **ИТОГО по разделу V** | 690 | 122499 | 192739 | 70240 | 59,07 | 66,99 | 7,92 | 57,3 | **87,4** |
| **БАЛАНС** | **300или700** | **207387** | **287714** | 80327 | 100, | 100 | 0,00 | 38,7 | **100,0** |

Из данных таблицы 2.8. видно, что активы предприятия возросли за год на 80327 тыс. руб. – с 207387 до 287714 тыс. руб., или на 38,7%.

Средства в активах были размещены следующим образом:

* основные средства – 49470 тыс. руб., или 17,19%;
* прочие внеоборотные средства – 6101 тыс. руб. или 2,12%;
* оборотные средства в целом – 232143 тыс. руб., или 80,69%.

Следующим моментом анализа данной таблицы является изучение движения финансовых ресурсов предприятия ООО «Промсахар».

Из нее мы видим также, что заемные средства увеличились на 114974 тыс. руб.- с 31125 до 146099 тыс. руб., или на 35,77%; кредиторская задолженность снизилась на 44734 тыс. руб. с 91374 до 46640 тыс. руб., или на 27,1%.

За отчётный год изменился состав источников средств: доля собственных средств увеличилась на 28,9 % ; заемных средств возросла на 39,13% со 100,02% до 139,15%. Увеличение доли собственных средств положительно характеризует работу ООО «Промсахар».

Источниками образования собственных оборотных средств является уставной капитал, отчисления от прибыли (в резервный фонд, в фонды специального назначения – фонд накопления и фонд потребления), целевые финансирование и поступления, арендные обязательства, вклады учредителей. Целевое финансирование и поступления представляют собой источник средств предприятия, предназначенных для осуществления мероприятий целевого назначения: на содержание детских учреждений и другие.

Анализ наличия и движения собственных оборотных средств предприятия предполагает определение фактического размера средств и факторов, влияющих на их рост, таблица 2.9.

Таблица 2.9.

**Оценка достаточности источников финансирования для формирования материальных оборотных средств ООО «Промсахар»**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Формула | На начало | На конец | Изменения |
| расчета | периода | периода |
| Капитал и резервы (Q) | стр.490 | -40 | 94787 | 94827 |
| Внеоборотные активы (F ) | стр.190 | 42563 | 55570 | 13006 |
| Долгосрочные пассивы (Кт) | стр.590 | 84928 | 187 | -84741 |
| Краткосрочные кредиты и займы (Кt) | стр.690 | 122499 | 192739 | 70240 |
| Наличие собственных оборотных | Q-F | -42603 | 39217 | 81820 |
| средств (СОС) |  |
| Наличие собственных и долгосрочных заемных источников | (Q+Кт)-F | 42325 | 39404 | -2920 |
| формирования запасов и затрат(КФ) |  |
|  | 0 |
| Общая величина основных источников формирования запасов и | (Q+Кт +Кt)-F | 164824 | 232143 | 67320 |
| затрат (ВИ) |  |
| Запасы и затраты (ЗЗ) | стр.210+стр.220 | 76989 | 33493 | -43496 |
| Излишек (+)или недостаток(-) собственных оборотных средств (±Фс) | СОС -ЗЗ | -119592 | 5724 | 125317 |
|  |  |
| Излишек (+)или недостаток(-) собственных и долгосрочных | КФ-ЗЗ | -34664 | 5911 | -40575 |
| заемных источников формирования запасов и затрат (±Фт) |  |
|  |  |
| Излишек (+)или недостаток(-) общей | ВИ-ЗЗ | 87835 | 198650 | 110816 |
| величины основных источников формирования запасов и затрат(±Фо) |  |
| затрат (±Фо) |  |
| Трехкомпонентный показатель типа | S (Ф)={1,если Ф≥0 | -66421 |  |  |
| финансовой ситуации S (Ф)=[S(±Фс), |  |  |
| S(±Фт),S(±Фо)] | 0,если Ф≤0 |  |

Данные таблицы 2.9. показывают, что за год собственные оборотные средства (СОС) увеличились на 125316 тыс. руб.. Это увеличение было обусловлено действием следующих факторов:

-увеличением оборотной части уставного капитала (Q) на 94827 тыс. руб. с – 40 до 94787 тыс. руб.. Оборотная часть уставного капитала определяется путем вычитания из общего объема капитала и резервов и внеоборотных активов (F).

Имеем **СОС = Q – F.**

На начало года. – 40 – 42563 = - 42603 тыс. руб.

На конец года 94787 – 55570= 39217 тыс. руб.

Изменение за год 94827 – 13007 = 81820 тыс. руб.

Рост общей величины основных источников формирования запасов и затрат (ВИ) на 67319 тыс. руб. с 164824 до 232143 тыс. руб. обусловлен следующим:

**ВИ = (Q + KT + Kt) – F**

На начало года: : (-40+84928+122499)-42563 = 164824 тыс. руб.

На конец года: (94787+187+192739)-55570 = 232143 тыс. руб.

Изменение за год: 232143 – 164824 = 67319 тыс. руб.

Проанализировав выше перечисленные показатели можно сделать следующие выводы, что на предприятии излишек собственных оборотных средств (­±Фс) составляет 5724 тыс. руб., то есть **Фс = СОС –ЗЗ** или

На начало года: -42603-76989 = -119592 тыс. руб.

На конец года: 39217-33493 = 5724 тыс. руб.

Изменение за год: 5724 –(-119592) = 125316 тыс. руб.;

и собственных и долгосрочных заёмных источников формирования запасов и затрат (±Фт) излишек в сумме 5911 тыс. руб.:

**Фт = КФ – ЗЗ**

На начало года: 42325 – 76989 = -34664 тыс. руб.

На конец года: 39404 – 33493 = 5911 тыс. руб.

Изменение за год: 5911-(-34664) = 40575 тыс. руб.

Также на предприятии произошло увеличение общей величины основных источников формирования запасов и затрат (±Фо) на 198650 тыс. руб., то есть

**Фо = ВИ – ЗЗ**, или

На начало года: 164824 – 76989 = 87835 тыс. руб.

На конец года: 232143 – 33493 = 198650 тыс. руб.

Изменение за год: 198650 – 87835 = 110815 тыс. руб.

**Ликвидность** – это способность предприятия быстро погашать свою задолженность. Она определяется соотношением величины задолженности и ликвидности средств, то есть средств, которые могут быть использованы для погашения долгов (наличные деньги, депозиты, ценные бумаги и другие). По существу ликвидность хозяйствующего субъекта означает ликвидность его баланса. Ликвидность баланса выражается в степени покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность означает безусловную платежеспособность предприятия и предполагает постоянное равенство между активами и обязательствами, как по общей сумме, так и по срокам наступления.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, объединенными по срокам их погашения и в порядке возрастания сроков.

В зависимости от степени ликвидности, то есть скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группы таблица 2.10.

Таблица 2.10.

**Анализ ликвидности предприятия**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| А К Т И В | | | | П А С С И В | | | | | Платежный излишек  или недостаток(+,-) | |
| Группа | Способ | На начало | На конец | | Группа | Способ | На начало | На конец | На начало | На конец |
| актива | расчета | периода | периода | | пассива | расчета | периода | Периода | периода | периода |
| А1 |  |  |  | | П1 |  |  |  |  |  |
| Наиболее |  |  |  | | наиболее |  |  |  |  |  |
| ликвидные | стр.250+260 | 1789 | 503 | | срочные обяза- | стр.620 | 91374 | 46640 | 89585 | -46137 |
| активы |  |  |  | | тельства |  |  |  |  |  |
| А2 |  |  |  | | П2 | стр.610+ |  |  |  |  |
| Быстро реа- |  |  |  | | Кратко- | стр.630+ |  |  |  |  |
| лизуемые | стр.240 | 86046 | 198061 | | срочные | стр. 660 | 31124 | 146099 | -54922 | 51962 |
| активы |  |  |  | | пассивы |  |  |  |  |  |
| А3 | стр.210+.220+ |  |  | | П3 | стр.590+ |  |  |  |  |
| Медленно реализуемые | стр.230+ 270 |  |  | | Долго- | стр.640+ |  |  |  |  |
| активы |  | 76989 | 33579 | | срочные | стр.650 | 84928 | 187 | 7939 | 33392 |
|  |  |  |  | | пассивы |  |  |  |  |  |
| А4 |  |  |  | | П4 |  |  |  |  |  |
| Трудно реа- | стр.190 | 42563 | 55570 | | Постоянные | стр.490 | -40 | 94787 | -42603 | -39217 |
| лизуемые |  |  |  | | пассивы |  |  |  |  |  |
| активы |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |
| БАЛАНС |  | 207387 | 287714 | | БАЛАНС |  | 207387 | 287714 | 0 | 0 |

**А1** – наиболее ликвидные активы. К ним относятся все денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения.

Из баланса (Ф№1) имеем:

На начало года А1=1789 тыс. руб.

На конец года А1 = 503 тыс. руб.

**А2** – быстро реализуемые активы. Сюда входит дебиторская задолженность.

На начало года А2= 86046 тыс. руб.

На конец года А2 = 198061 тыс. руб.

**А3** – медленно реализуемые активы. К ним относятся статьи баланса: «Запасы», налог на добавленную стоимость; дебиторская задолженность (платежи более чем через 12 месяцев); прочие оборотные активы.

На начало года А3 = 76989 тыс. руб.

На конец года А3 = 33579 тыс. руб.

**А4** – трудно реализуемые активы. Сюда входят итог I раздела баланса «Внеоборотные активы»

На начало года А4= 42563 тыс. руб.

На конец года А4 = 55570 тыс. руб.

Пассивы багажа группируются по степени срочности их оплаты:

**П1** – наиболее срочные обязательства. К ним относится кредиторская задолженность. Из баланса (Ф№1) имеем:

На начало года П1=91374 тыс. руб.

На конец года П1 = 89585 тыс. руб.

**П2** – краткосрочные пассивы. Они охватывают займы и кредиты, задолженность по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства.

На начало года П2= 31124 тыс. руб.

На конец года П2 = 146099 тыс. руб.

**П3** – долгосрочные пассивы. Сюда входят долгосрочные кредиты, доходы будущих периодов и резервы предстоящих расходов.

На начало года П3= 84928 тыс.руб.

На конец года П3 = 187 тыс. руб.

**П4** – постоянные пассивы. Они включают статьи III раздела баланса «Капитал и резервы»

На начало года П4= -40 тыс. руб.

На конец года П4 = 94787 тыс. руб.

Из таблицы 2.10. мы видим, что на предприятии ООО «Промсахар» ситуация сложилась следующая:

1. наиболее срочные обязательства как в 2003 году, так и в 2002 году превысили наиболее ликвидные активы, то есть:

На начало года = -89585 тыс. руб.

На конец года = -46137 тыс. руб., или **А1  П1**

1. быстро реализуемые активы в 2002 году превысили краткосрочные пассивы а в 2003 году не превысили краткосрочные пассивы то есть:

На начало года = - 54922 тыс. руб .

На конец года = 51962 тыс. руб. или **А 2  П2**

3) медленно реализуемые активы ООО «Промсахар» в 2002 году превысили долгосрочные пассивы на 7939 тыс. руб.; но в 2003 году они оказались выше пассивов на 66971 тыс. руб., то есть у предприятия снизилась задолженность, которая подлежит погашению более чем через 12 месяцев, или **А3 П3**

4) то, что в ООО «Промсахар» и в 2002 году труднореализуемые активы (внеоборотные активы) больше его капитала и резерва, привело к отрицательному результату работы в отчётном году, то есть к убытку в 40 тыс. руб., а в 2003 году капитал и резервы увеличились до 94787 тыс.руб, разница на конец периода составила -39217 тыс.руб. или **А4 П4.**

Для анализа оценки состоятельности предприятия (таблица 2.11) воспользуемся данными таблицы 2.10.

Таблица 2.11.

**Оценка состоятельности предприятия ООО «Промсахар»**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Показатели | Способ расчета | Нормальное  значение | Величина коэффициентов  (в долях единицы) | | |
|  |  |  |
| На начало  периода | На конец  периода | Отклон.  в динамик  (+,-) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. | Общий показатель  Платежесп-сти |  |  | 0,51 | 0,92 | 0,41 |
| 2. | Коэффициент абс-лютной  ликвидности |  |  | 0,01 | 0,03 | -0,01 |
| 3. | Коэффициент "критической  оценки" |  | Допустимое значение:    оптимальное: | 0,72 | 1,03 | 0,31 |
| 4. | Коэффициент текущей  ликвидности |  | Необх..значение  L4≈2,0,оптимал.  значение L4≈2,5ч3,0 | 1,35 | 1,20 | -0,5 |
| 5. | Коэффициент маневренности  Функционир.  капитала |  | Уменьшение показателя в динамике-  пол-ный факт | 1,82 | 5,03 | 3,21 |
| 6. | Доля оборотных средств в  активах |  |  | 0,79 | 0,81 | 0,02 |
| 7. | Коэффициент обеспеченности  собственными средствами |  |  | -0,26 | 0,17 | 0,43 |
| 8. | Коэффициент восстановления  платежеспособности |  | Не менее 1,0 | 0,87 | 0,69 | -0,18 |
| 9. | Коэффициент утраты  Платежеспособности |  | Не менее 1,0 | 0,77 | 0,82 | 0,05 |

Из таблицы 2.11. мы видим, что:

**1.** общий показатель платёжеспособности выражается через коэффициент платёжеспособности, представляющий собой отношение, имеющихся в наличии денежных сумм к сумме срочных платежей на определенную дату или на постоянный период.

****

Из данных таблицы 2.11 мы видим, что данный показатель меньше 1, то есть составляет 0,41, значит предприятие испытывает недостаток платежных средств;

**2.** коэффициент абсолютной ликвидности представляет собой отношение денежных средств, готовых для платежей и расчетов, к краткосрочным обязательствам:

### 

Анализ данного показателя ООО «Промсахар» даёт нам понять, что для покрытия краткосрочной задолженности денежных средств на предприятии недостаточно, то есть предприятие является ненадежным заёмщиком (L2 = -0,01);

**3.** коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Он определяется как отношение фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств (производственные запасы, готовая продукция, денежные средства и другие), к наиболее срочным обязательствам (краткосрочные кредиты банков и различные кредиторские задолженности).



Из данных таблицы 2.11.видно,что данный показатель ООО «Промсахар» L4 = -0,5, то есть его результат меньше 2,0, значит предприятие является неплатежеспособным;

**4.** коэффициент манёвренности функционирующего капитала характеризует способность маневрировать своими средствами, то есть вкладывать их в производство и получать с них доходы.

Расчёт данного показателя осуществляется по формуле:



ООО «Промсахар» по данным таблицы 2.11. имеет положительный результат в 3,21, что является отрицательным фактом для работы предприятия.

**5.** доля оборотных средств в активах

,

хотя в 2003 году возросла по сравнению с 2002 годом на 0,02, но для работы предприятия этого результата недостаточно.

**6.** наличие собственных оборотных средств у предприятия характеризует коэффициент обеспеченности собственными средствами, который определяется как отношение разности между объемами источников собственных средств и прочих внеоборотных активов к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств и прочих оборотных активов:



Так как по данным результата таблицы 2.11. L7=0,43, это характеризуется (в основном) за счет увеличения в 2003 году сумм запасов; дебиторской задолженности.

Окончательным решением о финансовой неустойчивости предприятия являются отсутствие у него реальной возможности восстановить свою платежеспособность и выполнить обязательства перед кредиторами.

Так как при анализе таблицы 2.11. мы видим, что коэффициент текущей ликвидности меньше 2,0, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за период, установленный равным 6 месяцам.

, L8 =0,87

На основании результатов анализа оценки состоятельности предприятия, можно сделать следующий вывод: неустойчивое финансовое положение характеризуется неэффективным размещением средств, неудовлетворительной платежной готовностью, просроченной задолженностью перед бюджетом, поставщиками и банками, недостаточно устойчивой потенциальной финансовой базой, связанной с неблагоприятными ситуациями в производстве.

Финансовую устойчивость предприятия можно оценить следующими показателями (таблица 2.12.)

**Оценка финансовой устойчивости ООО «Промсахар»**

**Таблица 2.12**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Способ расчета | Нормальное | Значение показателей | | Отклонение в |
|  |  | ограничение | На начало | На конец | динамике |
|  |  |  | периода | периода | (+,-) |
| Коэффициент капитализации |  |  |  |  |  |
|  |  |  | 81865,53 | 189,03 | 81676,49 |
| Коэффициент обеспеченности |  |  |  |  |  |
| собственными источниками |  |  | -0,26 | 0,17 | 0,43 |
| финансирования |  |  |  |  |  |
| Коэффициент финансовой |  |  |  |  |  |
| независимости |  |  | 0,00 | 0,33 | 0,33 |
| Коэффициент финансирования |  |  |  |  |  |
|  |  | оптимальное значе- | 0,00 | 0,49 | 0,49 |
|  |  | ние:V≈1,5 |  |  |  |
| Коэффициент финансовой |  |  |  |  |  |
| устойчивости |  |  | 0,41 | 0,33 | -0,08 |

1. Коэффициент капитализации



На начало года: 207387 /-40 = 81865,53

На конец года: 287714/94787 = 189,03

Изменения за год:3,03-(-5185,68) = 81676,49

Так как результат коэффициента капитализации отрицательный, следует сделать вывод, что данное предприятие не зависит от заёмных источников средств.

1. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования:



На предприятии ООО «Промсахар» V2 = 0,17, это показывает, что при возникновении финансового риска не все свои обязательства предприятие покрывает за счёт собственных средств.

1. Коэффициент финансовой независимости

 и

1. Коэффициент финансирования



Из приведенных выше результатов анализа таблицы 2.10. и таблицы 2.11. мы сделали вывод, что предприятие неплатёжеспособно, поэтому данные коэффициентов V3 и V4равны нулю на начало года и возрастает на конец года.

1. Коэффициент устойчивости



На предприятии ООО «Промсахар»

На начало года  *V5* = (–40+84928)/207387 = 0,41

На конец года *V5* = (94787+187)/287714 = 0,33

Изменения за год: - 0,08

На основании полученного результата можно сказать, что предприятие к концу 2003 года кризисная ситуация на предприятии усугубляется.

Устойчивое финансовое состояние характеризуется постоянной платежной готовностью, достаточной обеспеченностью собственными оборотными средствами и эффективным их использованием с хозяйственной целесообразностью, четкой организацией расчетов, наличием устойчивой финансовой базы.

Неустойчивое финансовое состояние (неплатёжеспособность) характеризуется неэффективным размещением средств, недостаточно устойчивой потенциальной финансовой базой, связанной с неблагоприятными ситуациями в производстве.

Кризисные ситуации, для преодоления которых не было принято соответствующих профилактических мер, могут привести к чрезмерному разбалансированию экономического механизма предприятия с соответствующей неспособностью продолжения финансового обеспечения производственного процесса, что квалифицируется как банкротство предприятия.

Все типы финансовых ситуаций сгруппированы в таблице 2.13.

Таблица 2.13.

**Сводная таблица по типам финансовых ситуаций ООО «Промсахар»**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Тип финансовой ситуации | | | |
| Абсолютная  независимость | Нормальная  независимость | Неустойчивое  состояние | Кризисное  состояние |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

По данным таблицы 2.9., где Фс = 125316 тыс. руб; Фт = 40575 тыс. руб.; Фо = 110815 тыс. руб. подставим их в значения таблицы 2.13.

Фс 0; Фт ≥0; Фо≥0,

Мы имеем следующий результат:

123316 0; 40575≥0; 110815≥0, то есть тип финансовой ситуации предприятия ООО «Промсахар» – нормальная независимость.

Успех работы предприятия во многом зависит от того, какое место в ней занимают оборотные средства и насколько целенаправленно и точно выполняются необходимые для этого условия. Во-первых, требуется постоянное поддержание оптимального запаса оборотных средств, обеспечивающего непрерывность производственного процесса и не выходящего сверхнормативного количества. Во-вторых, требуется умение экономически грамотно распоряжаться уже имеющимися оборотными средствами и пополнять их запас по выгодным для предприятия ценам. В-третьих, умение рационально использовать денежные средства.

Эффективность использования оборотных средств, в конечном счете заключается в ускорении оборачиваемости оборотных средств, а следовательно в уменьшении потребности в них. Речь идет о необходимости сокращения времени, в течение которого оборотные средства отвлечены, то есть находятся в обороте. Каждый руководитель заинтересован в скорейшем возврате денежных средств, авансированных на обслуживание производства и реализацию продукции, чтобы направить их на воспроизводство.

Сопоставление скорости оборачиваемости оборотных средств в 2003 и 2002 годах даёт представление об ускорении или замедлении оборачиваемости. С этой целью используются следующие показатели (таблица 2.14.).

1. Ресурсоотдача:

За отчётный период dа1 =305023/287714 =1,06

Аналогичный dа1 =119478/207387 = 0,57

Отклонение dа1 =1,06- 0,57 = 0,49

Увеличение в 2003 году ресурсоотдачи по сравнению с 2002 годом говорит о том, что сырьё, материалы и другие материальные ресурсы больше участвовали в процессе производства.

Таблица 2.14.

**Основные показатели деловой активности ООО «Промсахар»**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Показатели | Способ  расчета | Отчетный  период | Аналогичный  период | Отклонение  (+,-) |
| 1. | Ресурсоотдача |  | 1,47 | 0,51 | 0,96 |
| 2. | Коэффициент оборачивае-  мости мобильных средств |  | 1,31 | 0,64 | 0,68 |
| 3. | Коэффициент оборачивае-  мости собственного ка-  питала, оборотов |  | 3,22 | -2627,88 | -2631,09 |
| 4. | Срок оборачиваемости  материальных средств,  дней |  | 40 | 264 | -224 |
| 5. | Срок оборачиваемости  денежных средств,  дней |  | 1 | 3 | -2 |
| 6. | Фондоотдача, оборот |  | 3,98 | 4,55 | -0,57 |
|  |
|  |

1. Коэффициент оборачиваемости мобильных средств:



За отчётный период dа2 =305023 / 232143 =1,31

Аналогичный dа2 =119478 / 164824 = 0,72

Отклонение dа2 = 1,31- 0,72 = 0,59

Увеличение данного показателя на ООО «Промсахар» произошло из-за более эффективного использования в 2003 году оборотных средств.

1. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала



За отчётный период dа3 =119478 / (-40) = -2627,88

Аналогичный dа1 =305023 / 94787 = 3,22

Отклонение dа1 =3,22-(-2627,88) = 2631,09

На ООО «Промсахар» результат данного коэффициента отрицательный, так как предприятие находится в зависимости от заёмных источников средств.

1. Срок оборачиваемости материальных средств, (дней)



За отчётный период dа4 =33493 / 305023\*360 = 40 дней

Аналогичный dа4 =76989 / 119478\*360 = 264 дня

Изменение dа4 =40- 264 =-224 дня.

1. Срок оборачиваемости денежных средств



За отчётный период dа5 =387 / 305023\*360 = 1 день

Аналогичный dа5 =1109/119478\*360 = 3 дня

Изменение dа5 =1-3 = -2 дня.

6. Фондоотдача показывает, сколько продукции в денежном выражении приходится на 1 рубль ОПФ.



За отчётный период 284521 / 41942 = 3,98

Аналогичный 190719 / 71455,71 = 4,55

Изменение – (-0,57).

Увеличение в данном случае фондоотдачи произошло за счёт роста стоимости товарной продукции в 2003 году по сравнению с 2002 годом.

**Глава 3. Направления устранения кредиторской и дебиторской задолженности.**

**3.1. Пути снижения кредиторской задолженности путем реструктуризации и взаимозачетов.**

Задача аналитика заключается не только в констатации уровня финансового состояния предприятия, но и в подготовке предложений по его улучшению. Для этого он должен выявить факторы (причины), оказавшие влияние на финансовое состояние предприятия, и дать предложения (варианты предложений) по устранению негативных факторов и усилению позитивных.

Значительную роль в финансовом оздоровлении предприятий сыграла реструктуризация кредиторской задолженности.

Публикаций на тему реструктуризации кредиторской задолженности предприятий в различных изданиях было великое множество. Но до сих пор эта проблема стоит на повестке дня. Реструктуризация является одним из способов поступлений налоговых платежей в бюджет.

Несмотря на, казалось бы, улучшение экономической ситуации в стране, задолженность налогоплательщиков не уменьшается. "Зависшие" долги предприятий являются фактором их недостаточной финансовой устойчивости и инвестиционной непривлекательности. В связи с этим, одним из путей разрешения проблемы неплатежей является реструктуризация. Она выгодна не только государству, но и самому налогоплательщику. В процессе реструктуризации сумма задолженности предприятий распределяется во времени, составляется график реструктурируемых сумм. Кроме того, существует возможность списания долгов по пени при полной уплате задолженности.

В процессе реструктуризации прекращается начисление пени на отсроченные платежи, разблокируются счета налогоплательщиков, снимаются аресты с имущества предприятий. В совокупности эти меры являются шагом на пути нормализации собираемости налоговых платежей и оздоровления экономики.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у предприятия постоянно возникает потребность в проведении расчетов со своими контрагентами, бюджетом, налоговыми органами. Отгружая произведенную продукцию или оказывая некоторые услуги, предприятие, как правило, не получает деньги в оплату немедленно, то есть по сути оно кредитует покупателей. Поэтому в течение периода от момента отгрузки продукции до момента поступления платежа средства предприятия омертвлены в виде дебиторской задолженности, уровень которой определяется многими факторами: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, условия договора, принятая на предприятии схема расчетов и другое. Последний фактор особенно важен для финансового менеджера.

Основными видами расчетов за поставленную продукцию являются продажа за наличные деньги и в виде безналичных платежей. Правила проведения и формы безналичных расчетов, в общем, регулируются законодательством РФ, а по технике исполнения – Центральным банком.

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

Отбор осуществляется с помощью неформальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого им объема товаров, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости, экономические и финансовые условия предприятия-продавца (затоваренность, степень нуждаемости в денежной наличности и т.п.). Необходимая для анализа информация может быть получена из публикуемой финансовой отчетности, от специализированных информационных агентств, из неформальных источников. Так, крупнейшее в США информационное агентство « Дан энд Брэстрит» имеет информацию о кредитоспособности нескольких миллионов компаний. Предоставляемая им информация включает диапазон изменения собственного капитала, степени кредитоспособности и другие полезные сведения. В России подобное более или менее формализованное получение информации о кредитоспособности юридических лиц пока еще не налажено.

Оплата товаров постоянными клиентами обычно производится в кредит, причем условия кредита зависят от множества факторов. Вырабатывая политику кредитования покупателей своей продукции, предприятие должно определиться со многими критериями. Приведу пример некоторых из них:

1. Срок предоставления кредита. Определяя договором максимально допустимый срок поставленной продукции, следует принимать во внимание как правовые аспекты заключения договоров поставки, так и экономические последствия того или иного варианта (в частности, учет влияния инфляции).
2. Стандарты кредитоспособности. Заключая договор на поставку продукции, и определяя в нем условия оплаты, предприятие может придерживаться установленных им критериев финансовой устойчивости в отношении покупателей; в зависимости от того насколько кредитоспособен и надежен покупатель, условия договора, в том числе в отношении предоставляемой скидки, размера партии продукции, форм оплаты труда и другие, могут меняться.
3. Система создания резервов по сомнительным долгам. При заключении договоров предприятие, естественно, рассчитывает на своевременное поступление платежей. Однако не исключены варианты появления просроченной дебиторской задолженности, и полной неспособности покупателя рассчитаться по своим обязательствам. Поэтому существует практика создания резервов по сомнительным долгам, позволяющая, во-первых, формировать источники для покрытия убытков и, во-вторых, иметь более реальную характеристику собственного финансового состояния. Данные о резервах по сомнительным долгам и фактических потерях, связанных с непогашением дебиторской задолженности, должны подвергаться тщательному регулярному анализу.

В нашей стране опыт в исчислении резервов по сомнительным долгам еще не накоплен. В экономически развитых странах компании в процессе подготовки отчетности чаще всего начисляют резерв в процентах по отношению к общей сумме дебиторской задолженности, при этом вариация может быть весьма существенной.

4. Система сбора платежей. Этот раздел работы с дебиторами предполагает разработку:

* процедуры взаимодействия с ними в случае нарушения условий оплаты;
* критериальных значений показателей, свидетельствующих о существенности нарушений;
* системы наказания недобросовестных контрагентов.

5. Система предоставляемых скидок. В предыдущем пункте делался акцент на репрессивные методы работы с недобросовестными дебиторами; гораздо больший эффект имеют методы поощрения, к которым в данном случае относится предоставление покупателям опциона на получение скидки с отпускной цены.

Предоставление скидки выгодно как покупателю, так и продавцу. Первый имеет прямую выгоду от снижения затрат на покупку товаров, второй получает косвенную выгоду в связи с ускорением оборачиваемости средств, вложенных в дебиторскую задолженность, которая, как и производственные запасы, представляет собой иммобилизацию денежных средств.

Аренда – это право предприятия-арендатора на распоряжение и пользование основными средствами предприятия-арендодателя.

Законодательством РФ установлены следующие виды арендных отношений: а) аренда предприятий (организаций) в целом или

производственных комплексов;

б) внутрихозяйственный арендный подряд (аренда отдельных це-

хов, производств и т.п.);

в) индивидуальная и групповая текущая аренда отдельных объек-

тов и аренда, осуществляемая отдельными лицами или коллек-

тивами. Здесь различают текущую (простую) аренду и аренду с

правом выкупа.

При *простой текущей* аренде право собственности на арендуемое имущество всех видов (здания, оборудование и т.п.) сохраняется за арендодателем со всеми видами ответственности с его стороны (уплата налогов на имущество, ремонт и реконструкция).

При *аренде с выкупом* (финансовой аренде) право собственности на имущество переходит к арендатору после полного выкупа этих арендованных объектов.

г) лизинг- сдача специальными лизинговыми фирмами (лизинго-

дателями) в аренду лизингополучателю производственного обо-

рудования на определённый срок.

Для улучшения финансового состояния предприятия необходимо разработать и внедрить мероприятия, способствующие улучшению финансовых показателей. Добиться этого можно путём снижения уровня запасов, увеличения источников собственных средств, либо за счёт роста долгосрочных займов и кредитов.

На основе проведённого анализа технико-экономических показателей ООО «Промсахар» во второй главе было выявлено, что необходимо улучшить кредиторскую и дебиторскую задолженности. Таким образом, предлагается использование следующих мероприятий:

- реструктуризация кредиторской задолженности;

- взаимозачёты;

- аренда имущества дебиторов.

Схематически мероприятия представлены на рис.3.1.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Мероприятия по устранению кредиторской и дебиторской задолженностей | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | |  | | | | |
| Реструктуризация  кредиторской  задолженности | |  | | | Взаимозачёты | |  | | | Аренда  имущества  дебиторов | | |
|  | | | | |  | | | | | |
| Дополнительная  прибыль **– 1856**т.руб. | | |  | Дополнительная  прибыль **– 1516** т.руб. | | | |  | Дополнительная  прибыль **–6203** т.руб. | | | | |

**Рис.3.1. Мероприятия по устранению кредиторской и дебиторской**

**задолженности.**

В последнее время всё большее количество предприятий-должников всех форм собственности обращаются к реструктуризации.

Реструктуризация различного рода долгов представляет собой сложный процесс, в каждом конкретном случае её проведение зависит от тех обстоятельств, которые сложились в результате хозяйственной деятельности организации. Положительные или негативные моменты проведения реструктуризации долгов во многом зависят от характера условий ранее заключенных договоров, предусмотренных штрафных санкций, объема и вида долгов или обязательств, сроков их исполнения или выплат, финансового состояния кредиторов, установленных ставок рефинансирования, общей экономической ситуации в стране и регионе.

Переговоры о реструкруризации долгов (дебиторской и кредиторской задолженности) являются процессом дипломатическим и личностным, во многом зависит от умения руководителя организации – должника и его аппарата управления объяснить причины сложившихся негативных обязательств.

Каждая сторона в проблеме погашения долгов представляет другой стороне право принимать определенные условия для достижения соглашения.

Характер переговоров сторон о погашении долгов определяется в зависимости от конкретных обстоятельств и даже личностных качеств участников переговоров. Тактика ведения переговоров о погашении долгов в целях учета обоюдных интересов может быть следующей:

1. Признание законности требований по долгам и обязательствам.
2. Подтверждение возможности погашения.
3. Уточнение просроченных сроков по долгам.
4. Определение допустимых схем погашения долгов с учетом возможных реальных условий погашения на основе:
   * Ценных бумаг;
   * Предоставления товаров или услуг;
   * Перехода задолженности в целевые займы;
   * Взаимозачета при наличии встречных обязательств;
   * Возможности уступки прав требования;
   * Возможности поручительства перед кредиторами (со стороны банков, органов власти и других структур).

Эффективность реструктуризации кредиторской задолженности во многом зависит от реализации применяемой расчетной политики в отношениях с поставщиками, банками, заказчиками , налоговыми органами и другими организациями.

Методология реструктуризации задолженности организации должника, которая проводится на стадиях предупреждения банкротства, финансового оздоровления и внешнего управления, может состоять из следующих этапов:

1. Определение и анализ состава кредиторской задолженности.
2. Выбор наиболее рациональных способов (методов, направлений) реструктуризации кредиторской задолженности организации.
3. Разработка плана погашения имеющихся и оплаты новых возникающих обязательств.
4. Подготовка соответствующей документации по соглашениям с кредиторами и их реализация.

Реструктуризация задолженности организаций по обязательным налоговым платежам перед федеральным бюджетом в 1999-2000 годах проводилась в соответствии с постановлением Правительства РФ от 03.09.1999 № 1002 «О порядке и сроках проведения реструктуризации кредиторской задолженности юридических лиц по налогам и сборам, а также задолженности по начисленным пеням и штрафам перед федеральным бюджетом».

Все организации, кроме нефтеперерабатывающих, имевшие задолженность по обязательным платежам перед федеральным бюджетом, имели право в период с сентября 1999 года по март 2000 года обратиться в соответствующие налоговые органы с заявлением о предоставлении права на реструктуризацию задолженности при соблюдении условия по уплате 100 процентов текущих налоговых платежей в течении двух месяцев до 1 числа месяца подачи заявления.

Основное правило для начала процесса реструктуризации – полная уплата текущих платежей. Решение о реструктуризации принимается налоговым органом по месту постановки на учёт налогоплательщика.

При принятии решения о реструктуризации задолженности организации по обязательным платежам в федеральный бюджет ей предоставляется право равномерной уплаты задолженности по налогам и сборам в течение 6 лет, по пени и штрафам – в течение 4 лет после погашения задолженности по налогам и сборам. С сумм задолженности по налогам и сборам организация должна будет ежеквартально уплачивать проценты за пользование бюджетными средствами.

Организации, не имевшей задолженности по налогам и сборам, предоставляется право погашения задолженности по пени и штрафам в течение 10 лет.

Организация должна будет при этом в полном объёме вносить начисленные текущие налоговые платежи и осуществлять платежи по утверждённому графику погашения реструктуризированной задолженности.

При рассмотрении результатов реструктуризации задолженности в отраслевом разрезе можно отметить следующее.

Среди организаций, которые пожелали урегулировать свою кредиторскую задолженность перед федеральным бюджетом, можно выделить предприятия газовой отрасли, железнодорожного транспорта, трубопроводного транспорта общего пользования, автомобильного и водного транспорта, геологии и разведки недр, черной и цветной металлургии.

Главной задачей организации является мобилизация налоговых платежей во все уровни бюджета как текущих, так и уплачиваемых в счет погашения графиков реструктуризированной задолженности, что требует слаженной работы налоговых, финансовых и казначейских органов на местах.

В МНС России поступает большое количество обращений глав администраций регионов, депутатов Государственной Думы Федерального Собрания, в которых высказывается мнение о необходимости урегулирования задолженности организаций, который в силу причин экономического характера, а также в связи с кратковременностью срока действия постановления Правительства РФ от 03.09.1999 № 1002 не смогли своевременно подать заявления о предоставлении права реструктуризации налоговой задолженности перед федеральным бюджетом. Работа в данном направлении может быть продолжена только после принятия специального разрешения Правительства РФ по данному вопросу.

Рассмотрим данное мероприятие на примере ООО «Промсахар».

У предприятия всего – кредиторов на общую сумму задолженности – 46640 тыс. руб., из них :

Задолженность перед поставщиками и подрядчиками - 24764 тыс. руб.;

Задолженность перед персоналом организации – 2785 тыс. руб.

Задолженность перед государственными внебюджетными органами –

1748 тыс.руб., задолженность по налогам и сборам – 581 тыс.руб.

прочие кредиторы – 16762 тыс.руб.

Предлагается реструктуризировать данную сумму задолженности. То есть, если предприятие погашает сумму этой задолженности, из неё недоимка по налогам и сборам в 2003 году составляет 51% или 23620 тыс. руб., в течение четырёх лет, то ему полностью спишут задолженность по пени и штрафам, сумма которых составляет 23020 тыс. руб., (таблица 3.1.)

Таблица 3.1.

**Расчёт эффективности после проведения реструктуризации**

**кредиторской задолженности**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Показатели | Един.  изме-  рения | До  Внедрения | После  Внедрения | Изменения | |
| Абсолютные,  в тыс. руб. | Относительные,  в % |
| 1. | Объём реал. пр-ции | т.руб. | 305023 | 457535 | +152512 | 150 |
| 2. | Себест-ть реал.пр-и | т.руб. | 300037 | 450055 | +150018 | 150 |
| 3. | Затраты на 1руб.РП | руб. | 0,98 | 0,98 | ----- | 100 |
| 4. | Прибыль от РП | т.руб. | 4986 | 6980 | +1994 | 149 |
| 5. | Чистая прибыль | т.руб. | 3789 | 5645 | +1856 | 149 |
| 6. | Рентабельность | % | 1,7 | 1,7 | ----- | 100 |
| 7. | Кред-кая задол-сть | т.руб. | 46640 | 23620 | - 23020 | 51 |

По данным таблицы 3.1 можно сказать, что реализовав данное мероприятие в ООО «Промсахар» его кредиторская задолженность снизится на 49 %. Объём реализованной продукции увеличится на 49%, или на 152512 тыс. руб.; затраты на 1 рубль реализованной продукции останутся на прежнем уровне и составят 0,98 рубля. Прибыль от реализованной продукции увеличится на 1994 тыс. руб., или на 49%, а прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов составит 5645 тыс. руб.. Рентабельность не увеличится и составит – 1,7.

В зависимости от содержания операций расчёты производятся по товарным операциям и по нетоварным операциям, связанным только с движением денежных средств (погашение задолженностей бюджету, между организациями, банку и т.п.).

Формы безналичных расчётов при этом устанавливает ЦБ РФ. Это:

* расчёты платёжными требованиями-поручениями;
* расчёты посредством аккредитивов и особых счетов;
* расчёты в порядке плановых платежей;
* расчёты платёжными поручениями;
* расчёты переводами, чеками и т.д.

В этом случае предприятию важно выбрать наиболее удобный способ расчётов для того, чтобы сократить время между фактом получения покупателем товарно-материальных ценностей и фактом совершения платежа – это зависит от вида деятельности предприятия.

Взаимозачёты платёжными поручениями – это приказ банку о перечислении с расчётного счёта суммы денежных средств другому предприятию. Платёжными поручениями оформляются:

* платежи в доход бюджета, фондам и страховым компаниям;
* платежи за работы, услуги и авансовые перечисления;
* платежи в оплату претензий по качеству и недостаче продукции, штрафов, пеней и в погашение других задолженностей.

Взаимозачет предполагает погашение взаимных обязательств контрагентов. Он может осуществляться с привлечением третьих лиц (по цепочке задолженностей). Сумма погашаемых обязательств определяется соглашением сторон и рассматривается как доход организации, как выручка от реализации продукции, если в зачете участвуют обязательства по оплате продукции.

Взаимозачеты долгов являются распространенным методом реструктуризации задолженностей, ибо позволяет решать финансовые проблемы организаций без привлечения дополнительных денежных средств

Взаимозачёты между организациями могут проводиться не только через банк, но и предоставлением взаимных работ, услуг; обмен различными товарами, продукцией и др., тем самым, уменьшив задолженности предприятий.

На основе выше изложенного хотелось бы предложить следующее мероприятие – это снижение кредиторской задолженности за счёт взаимозачётов с организациями, (таблица 3.2)., (приложения №1, №2).

Таблица 3.2.

**Сводные данные дебиторской и кредиторской задолженности**

**ООО «Промсахар» и организаций**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Наименование  организаций | Дебиторская задол-  женность, тыс. руб. | Кредиторская задол-  Женность, тыс. руб. |
| 1. | СПК «1 Мая» | 3,7 | 5,7 |
| 2. | СПК «Авангард» | 46,9 | 17,4 |
| 3. | СПК «Заря» | 3,4 | 1,8 |
| 4. | ЗАО «Золотой колос» | 228,5 | 1185,1 |
| 5. | СПК «Ивановское» | 3,6 | 1,6 |
| 6. | СПК «Коренево» | 9,0 | 40,7 |
| 7. | ООО «Льговские семена» | 17,7 | 14,4 |
| 8. | КФХ «Платон» | 88,7 | 25,9 |
| 9. | ЗАО АФ «Покровское» | 77,8 | 703,4 |
| 10. | СХПК «Русь» | 68,8 | 132,3 |
| 11. | Подразделение судебных приставов | 8,1 | 0,9 |
| 12. | ОАО «Сыродел» | 28,0 | 3,0 |
| 13. | ЧП «Стрелков» | 10,0 | 9,0 |
|  | **Всего:** | **594,2** | **2141,2** |

По данным таблицы 3.2. мы видим, что таких организаций в работе по взаимозачётам с ООО «Промсахар» - 13 на общую сумму дебиторской задолженности – 594,2 тыс. руб. и кредиторской на сумму 2141,2 тыс. руб.. Если данные тринадцать организаций- дебиторов погасят свою задолженность в сумме 594,2 тыс. руб., то соответственно снизится кредиторская задолженность на эту же сумму.

Оставшуюся разницу от данной суммы кредиторской задолженности можно снизить частично (40%) за счёт реализации продукции, предоставления работ, услуг следующим хозяйствам:

1. ЗАО «Золотой колос» - 956,6 тыс. руб.;

2. СПК «Коренево» - 31,7 тыс. руб.;

3. ЗАО АФ «Покровское» - 625,6 тыс. руб.;

4. СХПК «Русь» - 63,5 тыс. руб..

Общая сумма оставшейся кредиторской задолженности данным хозяйствам составляет – 1677,4 тыс. руб.. Мы предположили, что кредиторская задолженность снизится на 40% от этой суммы, то есть на 671 тыс. руб., тогда расчёт экономического эффекта от предложенного мероприятия будет произведен следующим образом (таблица 3.3.).

Таблица 3.3.

**Расчёт экономической эффективности после внедрения**

**взаимозачётов ООО «Промсахар» с организациями**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Показатели | Един.  изме-  рения | До  внедрения | После  Внедрения | Изменения | |
| Абсолютные,  в тыс. руб. | Относительные,  в % |
| 1. | Объём реал. пр-ции | т.руб. | 305023 | 427032 | +122009 | 140 |
| 2. | Себест-ть реал.пр-и | т.руб. | 300037 | 420052 | +120015 | 140 |
| 3. | Затраты на 1руб.РП | руб. | 0,98 | 0,98 | ---- | 100 |
| 4. | Прибыль от РП | т.руб. | 4986 | 6980 | +1994 | 140 |
| 5. | Чистая прибыль | т.руб. | 3789 | 5305 | 1516 | 140 |
| 6. | Рентабельность | % | 1,7 | 1,7 | ---- | 100 |
| 7. | Кред-кая задол-сть | т.руб. | 2141,2 | 876,0 | -1265,2 | 40,9 |

После проведения данного мероприятия в ООО «Промсахар» кредиторская задолженность снизится предположительно на 59,1%, но как уже выше писалось, что часть задолженности погасится за счёт предоставления работ и услуг, поэтому надо полагать, что объём реализованной продукции, увеличится где-то на 40%, или на 122009 тыс. руб..

Прибыль от реализации продукции возрастёт на 1994 тыс. руб., соответственно прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов увеличится на 40%, или на 1516 тыс. руб.. Рентабельность продукции не изменится, т.к. увеличение прибыли и себестоимости от реализации продукции произойдёт пропорционально и составит – 40%.

**3.2. Снижение дебиторской задолженности путем аренды имущества дебиторов.**

Система управления дебиторской задолженностью требует постоянного контроля по ряду параметров. К ним относятся: время обращения средств, вложенных в дебиторскую задолженность; структура дебиторов по различным признакам, применяемые схемы расчётов с покупателями и возможность их унификации; схема контроля за исполнением дебиторами своих обязательств, схема контроля и принципы резервирования сомнительных долгов; система принятия мер к недобросовестным или неисполнительным покупателям и прочее. Процедуры принятия решений в отношении многих из упомянутых параметров носят в основном неформализованный характер и нарабатываются по мере становления компании.

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

Анализ и контроль уровня дебиторской задолженности можно проводить с помощью абсолютных и относительных показателей, рассматриваемых в динамике. В частности, значительный интерес представляет контроль за своевременностью погашения задолженности дебиторами. Для этого в дополнение к показателям наличия просроченной дебиторской задолженности, приводимым в форме № 5 «Приложение к балансу предприятия», можно использовать коэффициент погашения дебиторской задолженности, который рассчитывается как отношение средней дебиторской задолженности по основной деятельности (расчеты с дебиторами за товары, работы и услуги; расчеты по векселям полученным; авансы, выданные поставщикам и подрядчикам) к выручке от реализации. Значение этого показателя зависит от вида договоров, превалирующих на данном предприятии; так, если основной типовой договор предусматривает оплату в течении двух недель с момента отгрузки товара, то критическое значение коэффициента равно 1/26. Таким образом, если расчетное значение коэффициента превосходит 1/26, то можно сделать вывод, что предприятие имеет проблемы со своими дебиторами.

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

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

Для того чтобы повысить эффективность работы с дебиторами, многие крупные компании создают самостоятельные подразделения или дочерние компании, специализирующиеся на работе с дебиторской задолженностью. Узкая специализация этих подразделений позволяет им не только пользоваться традиционными приёмами работы с дебиторами, но и применять такие современные методы, как секьюритизация и факторинг.

Также одним из методов работы с дебиторами является аренда их имущества.

В пункте 3.1. данной главы я дала краткое понятие аренды и видов арендных отношений. Существуют также формы аренды **по** **продолжительности** арендных отношений, т.е. *долгосрочная* – на срок свыше пяти лет; *краткосрочная* – на срок до пяти лет; и формы аренды **по экономическим условиям**: а) *финансируемая*; б) *текущая*.

Финансируемая аренда возникает в тех случаях, когда:

- период аренды совпадает или близок к сроку полезной службы

арендованного имущества;

- сумма арендной платы за весь период аренды превышает или равна

стоимости арендованного имущества в ценах на момент заключения

контракта;

- право собственности переходит к арендатору в конце арендного периода

или предусматривается право арендатора на выкуп имущества в течение

периода аренды.

Текущая аренда имущества – это сдача внаём заранее приобретённого имущества на оговорённый срок для удовлетворения временных потребностей

арендатора.

Арендатор на время аренды имеет только право пользования имуществом, и по истечении срока имущество возвращается арендодателю. Права и обязанности собственника на всё время аренды остаются у хозяина имущества. На таких условиях обычно сдаются отдельные предметы основных средств, жилые и производственные объекты и т.д.

В начале этой главы были внесены предложения по снижению кредиторской задолженности, но у предприятия также есть и дебиторская задолженность на общую сумму 198061 тыс. руб., всего 78 различных организаций.

Аренда нежилых помещений – мероприятие, которое позволит снизить дебиторскую задолженность.

Из выше изложенного предположим, что ООО «Промсахар» заключил договор аренды сроком до пяти лет, т.е. форма аренды по продолжительности - краткосрочная и по экономическим условиям – текущая.

Крупнейшими дебиторами ООО «Промсахар» являются:

1.ООО «Эвита-Пром» - 56996,87 тыс. руб.;

2.ЗАО «Юнивест-Холдинг» - 4481,31 тыс. руб.,

общая сумма дебиторской задолженности, которых составляет 61478,2 тыс. руб.

Данные общества находятся в г. Москве и имеют возможность сдать в аренду свои склады (общей площадью – 3404,5 м2) , которые расположены недалеко от путей сообщения, что является одним из благоприятных пунктов договора аренды.

Общая сумма годовой арендной платы определяется следующим образом (приложение №3):

**Ап = S \* (Cб \* Киз \* Км \* Кт \* Кз \* Ктд \* Кнж) : 10,**

где **Ап** –годовая арендная плата (руб.);

**S** - площадь арендуемых помещений (м2);

**Cб** – базовая величина стоимости строительства 1 м2 нежилых

помещений;

**Киз** – коэффициент износа;

**Км**  - коэффициент вида строительного материала;

**Кт** - коэффициент типа здания;

**Кз** – коэффициент территориальной зоны;

**Ктд** – коэффициент типа деятельности;

**Кнж** – коэффициент качества нежилого помещения;

**Кнж** = **К1 + К2 + К3 + К4,**

где **К1** – расположение помещения;

**К2** – технического обустройства;

**К3** – высота потолков в помещении;

**К4** – удобство коммерческого использования.

**РАСЧЁТ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ:**

1. Площадь арендуемых помещений (кв.м.) S= 3404,5

2.Базовая величина стоимости строительства 1 кв.м. нежилых

помещений Сб= 4500 рублей (Постановление Губернатора Курской области от 09.08.2002г №2)

3. Износ арендуемых помещений установлен в размере 0,75

Киз = (100- 25%):100= 0,75

4. Вид строительного материала: кирпич и железобетон Км = 1,0

5.Тип здания : складское и прочее Кт = 0,8

6. Территориальная зона: город Кз = 1,0

7.Тип деятельности: оптовый склад Ктд = 0,8

1. Качество нежилого помещения Кнж:

- Расположение помещения: отдельно стоящее здание 8.1 = 1,5;

-Степень технического обустройства: без удобств 8.2 = 0,2;

- Высота потолков в помещении: свыше 3,0 м 8.3 = 1,5;

- Удобство коммерческого использования: до 1 км 8.4 = 1,0

Кнж = 4,2

1. Ап= 3404,5 \* (4500\* 0,75\* 1,0\* 0,8\* 1,0\* 0,8\* 4,2):10 = 3088562 руб.

Годовая арендная плата (Ап) 3088562\* 12 = 37062744 руб.

НДС в год - 37062744\* 18% = 6671294 руб.

Сумма годового арендного платежа без НДС - 30391450 руб.

Из расчёта арендной платы мы видим, что ООО «Промсахар» сможет вернуть свои средства за год при том условии, что предприятие будет без перебоев перерабатывать сироп, сахар-сырец, свеклу в течение всего производственного цикла (года) и поставлять продукцию в регионы России и ближнее зарубежье, пользуясь арендованными помещениями.

Расчёт от предложенного мероприятия произведён в таблице 3.4

.

Таблица 3.4.

**Расчёт экономической эффективности после внедрения**

**мероприятия – аренда имущества дебиторов**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Показатели | Един.  изме-  рения | До  внедрения | После  внедрения | Изменения | |
| Абсолютные,  в тыс. руб. | Относительные,  в % |
| 1. | Объём реал. пр-ции | т.руб. | 305023 | 488952 | +183929 | 160,3 |
| 2. | Себест-ть реал.пр-и | т.руб. | 300037 | 465057 | 165020 | 155 |
| 3. | Затраты на 1руб.РП | руб. | 0,98 | 0,95 | -0,03 | 96,8 |
| 4. | Прибыль от РП | т.руб. | 4986 | 13148 | +8162 | 263,7 |
| 5. | Чистая прибыль | т.руб. | 3789 | 9992 | +6203 | 263,7 |
| 6. | Рентабельность | % | 1,7 | 2,8 | +1,1 | 170,6 |
| 7. | Деб-кая задол-сть | т.руб. | 198061 | 78630 | -119431 | 39,7 |

По данным таблицы 3.4. мы видим, что за счёт аренды складов предположительно ООО «Промсахар» вернёт себе в течение 1 года 60,3% денежных средств дебиторской задолженности.

Данный факт даст возможность предприятию больше реализовать продукции (на 183929 тыс. руб.), так как увеличится объём поставок сахара в другие регионы. Затраты на 1 рубль реализованной продукции снизятся на 0,03 руб., так как не будут задействованы посреднические фирмы, что даст предприятию увеличить прибыль от реализации продукции на 163,7%, соответственно чистая прибыль возрастёт на 6203 тыс. руб.. Рентабельность после внедрения данного мероприятия должна увеличится – 2,8 или на 70,6%.

В ООО «Промсахар» за счёт данных показателей увеличится объём оборотных средств, что позволит начать в дальнейшем сезон переработки сахара-сырца, сиропа, свеклы.

**3.3. Экономический эффект предложенных мероприятий по улучшению кредиторской и дебиторской задолженности.**

**Эффективность деятельности предприятия –** сложная социально-экономическая категория, представляется как многогранное, ёмкое понятие, которое отражает прежде всего результативность использования труда, овеществленного в средствах производства, и производительной силы живого труда.

**Экономический эффект** – это полезный результат, получаемый от осуществления производственной деятельности, внедрения какого-либо мероприятия, обычно измеряется в абсолютном выражении (рублях).Количественно эффект выражается в объёме продаж, а качественно- в приросте прибыли.

Эффективность деятельности предприятия отражает как бы синтетический уровень успешности или неуспешности всей призводственной и коммерческой политики предприятия и должна характеризовать различные стороны его деятельности. Поэтому, хотя в общем случае под эффективностью понимают отношение эффекта к затратам, для более полного анализа деятельности предприятия необходимо анализировать различные стороны его финансово-экономического положения с помощью системы экономических показателей.

Процесс оценки эффективности деятельности предприятия сложен. Но от того, насколько правильно рассчитана эффективность, зависит успешность деятельности предприятия.

В таблице 3.5. представлена обобщающая оценка эффективности предложенных мероприятий по улучшению кредиторской и дебиторской задолженности.

Таблица 3.5.

**Обобщающий расчёт экономической эффективности**

**предложенных мероприятий**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Показатели | Един.  изме-  рения | До  внедрения | После  внедрения | Изменения | |
| Абсолютные,  в тыс. руб. | Относительные,  в % |
| 1. | Объём реал. пр-ции | т.руб. | 305023 | 760422 | +455399 | 249,3 |
| 2. | Себест-ть реал.пр-и | т.руб. | 300037 | 732090 | +432053 | 244 |
| 3. | Затраты на 1руб.РП | руб. | 0,98 | 0,96 | -0,02 | 97,9 |
| 4. | Прибыль от РП | т.руб. | 4986 | 17585 | 12599 | 352,7 |
| 5. | Чистая прибыль | т.руб. | 3789 | 13364 | 9575 | 352,7 |
| 6. | Рентабельность | % | 1,7 | 2,4 | +0,7 | 170,6 |
| 7. | Деб-кая задол-сть | т.руб. | 177716 | 70553 | 107163 | 39,7 |
| 8. | Кред-кая задол-сть | т.руб. | 46640 | 23647 | 22993 | 50,7 |

По данным таблицы 3.5 мы видим, что при внедрении предложенных мероприятий ООО «Промсахар» сможет улучшить свою производственно- хозяйственную деятельность в 2 – 2,5 раза; также увеличится объём оборотных средств, что позволит ему начать в будущем году переработку сахара-сырца, свеклы, сиропа; рассчитаться с различными организациями по своим долгам; приобрести новое оборудование для производства продукции и т.п.

**Заключение**

На основании изложенного материала в первой главе дипломной работы, мы знаем, что *дебиторская задолженность* – один из элементов оборотных активов предприятия; *кредиторская задолженность* – один из заёмных источников покрытия оборотных активов.

Чем быстрее оборачивается кредиторская задолженность, то есть чем чаще поступают платежи от дебиторов, тем меньше балансовые остатки дебиторской задолженности на каждую дату, и наоборот.

Нормальное состояние оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности – это одно из условий отсутствия сбоев в деятельности предприятия и осуществления им нормальных циклов деятельности.

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

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

Высокая доля задолженности в общей сумме оборотных средств – одна из причин плохого финансового состояния многих предприятий.

Финансовая устойчивость предприятия предполагает сочетание четырёх благоприятных характеристик финансово-хозяйственной положения предприятия: 1. высокой платёжеспособности;

2. высокой ликвидности;

3. высокой кредитоспособности;

4. высокой рентабельности.

Как правило, в хорошем финансовом состоянии находятся предприятия, отличающиеся высокой рентабельностью и деловой активностью. Деловая активность оценивается следующими показателями: абсолютными – выручка от реализации, чистая прибыль; и относительными – производительность труда, фондоотдача, коэффициенты общей оборачиваемости и капитала и др.

ООО «Промсахар» предприятие, которое является одним из крупнейших в Курской области. Его история началась ещё в 1888 году. Цель деятельности общества – получение прибыли.

Во второй главе своей дипломной работы я провела анализ технико- и финансово-экономических показателей ООО «Промсахар», которыми являются: среднегодовая производственная мощность; коэффициент использования производственной мощности; объём реализованной продукции; объём производства продукции; товарная продукция; численность персонала; фонд оплаты труда; себестоимость товарной и реализованной продукции; затраты на 1 рубль товарной и реализованной продукции; среднегодовая стоимость ОПФ и оборотных средств; прибыль от реализации продукции и чистая прибыль; рентабельность продукции и производства; скорость и коэффициент оборачиваемости оборотных средств; дебиторская и кредиторская задолженности предприятия.

По данным таблицы 2.5. мы знаем, что дебиторская и кредиторская задолженности в ООО «Промсахар» сильно увеличились (почти в 3 раза) по сравнению с 2001 годом, поэтому в третьей главе мною были предложены мероприятия по их снижению: реструктуризация кредиторской задолженности; взаимозачёты с организациями; аренда имущества дебиторов.

На основе расчётов экономического эффекта после внедрения данных мероприятий можно сделать следующий вывод: в ООО «Промсахар» снизятся - кредиторская задолженность на 49,3%, а дебиторская задолженность на 60,3%, что позволит предприятию увеличить чистую прибыль в 2,5 раза или на 9575 тыс. руб.. Этот факт даст возможность предприятию в следующем производственном цикле задействовать полностью своё оборудование для производства продукции, т.е. сахара-песка; произвести расчёты по долгам с организациями, бюджетом, рабочими и т.п.

В настоящее время значительная часть прибыли промышленных предприятий «перекачивается» торговым посредникам. Целесообразно вводить повышение ставки налога на прибыль посредников.

Совершенствование налогообложения предприятий как способ улучшения их финансового состояния должно идти по пути сокращения доли косвенных налогов и налогов с выручки, поскольку предприятия часто вынуждены платить эти налоги за счёт сокращения собственных оборотных средств, ухудшая тем самым финансовое состояние.

Финансовое состояние предприятия не может быть хорошим, если покупатели его продукции своевременно не расплачиваются с ним. Очевидно, должна быть повышена ответственность предприятий и организаций-покупателей за нарушение должной дисциплины.

**Список использованной литературы**

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять экономикой – М:, Финансы и статистика, 1996. - с. 568.

2. Башарин Г.П. Начала финансовой математики – М.: Инфра-М, 1997- с.265.

3. Большаков С.В. Проблемы укрепления финансов предприятий. Финансы, 1999. № 2 – с. 18.

1. Бородина Е.И. Финансы предприятий – М.: Банки и биржи,1995.-

с. 125.

5. Вебер А. Т. Коммерческие расчеты от А до Я.- М.: ДИС, 1999.- с. 156

6. Гиляровская Л.Т. Об оценке кредитоспособности хозяйствующих субъектов // Финансы, 1999. № 4- с. 53.

7. Григорьева И.Н. Филлипов Л.А. Оценка кризисности предприятий // Финансовый бизнес, 2003. № 3.- с. 30-38.

8. Ковалев В.В. Управление финансами. - М.: ФБК-ПРЕСС 1998.- с. 476.

9. Кох Р. О. Менеджмент и финансы. - «Питер», 1999.- с.405.

10. Крейнина М.Н.Система финансовых показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. // Я – бухгалтер, 1998. № 9 с.143.

11. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001.- с.400.

12.Лимитовский М.А. Основы оценки инвестиционных и финансовых решений. - М.: ДеКА, 1997.- с.268.

13. Минаева Е.В., Филатов Л.О., Александрова М.В. Экономика предприятия: ситуационные задачи и алгоритмы их решения, концепции развития. – М.: Пищепромиздат., 2002. – с.163.

14.Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства. - М.: Финансы и статистика, 1997.- с.354.

15.Остапенко В. Финансовое состояние предприятий: оценка, пути улучшения. // Экономист, 2000. № 7.- с. 37.

16. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия. - М.: Банки и биржи, 1995.- с. 421.

17.Парушина Н.В. Анализ краткосрочных обязательств. // Бухгалтерский учёт, - 2004. № 4.- с. 51.

18. Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А. Системный анализ финансовой отчетности. - Санк-Петербург, 1999.- с. 360.

19.Рындин А.В., Шамаев Г.А. Организация финансового менеджмента на предприятии. - М.: РДЛ, 1997.- с. 398.

20. Самсонов Н. Финансы, денежное обращение и кредит. – М.: ИНФРА-М, 2001. – с. 225.

21. Соколов Я.В. Пятов М.Л. Учет доходов и расходов. Показатели финансового положения организации. // бухгалтерский учет, 2002. № 22. – с.54-61.

22. Сысоева И.А. Дебиторская и кредиторская задолженность. // Бухгалтерский учет, - 2004. № 1- с. 17.

23. Томас Р. Количественные методы анализа хозяйственной деятельности. - М.: ДИС, 1999.- с. 516.

24. Фащевский В. Финансы предприятий: особенности и возможности укрепления. // Экономист, 1997. № 1- с. 58-64.

25. Филатов О.К., Маргулис Е.И., Рябова Т.Ф. экономика предприятий пищевой промышленности. – М.: Гуманитарный центр «Монолит», 2001.- с.492

26. Хелферт Э. Техника финансового анализа. - М.: Юнити, 1996.- с.363.

27. Шеремет А. Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: Инфра-М, 1995.- с. 66-67.

28. Штыкова О.А. Проблема управления финансовыми потоками в российских компаниях с филиальной сетью. // Финансы, 2001. № 7- с. 22-24.

29. Анализ и управление дебиторской задолженностью. // Финансовый бизнес,1999. № 8-9 – с. 25.

30.Постановление Правительства РФ от 03.09.1999 № 1002 «О порядке и сроках проведения реструктуризации кредиторской задолженности юридических лиц по налогам и сборам, а также задолженности по начисленным пеням и штрафам перед федеральным бюджетом»- Консультант плюс.

31. Предпринимательство: учебник для вузов. // Под редакцией проф. В.Горфенкеля, проф. Поляка, проф. В. Швандара – М.: ЮНИТИ, 2000.- с.343.

32. Приказ Минфина РФ от 22.07.2003 № 67н.- Консультант плюс.

33. Финансовый менеджмент: теория и практика. Под ред. Стояновой Е.С. - М.: Перспектива, 1997.- с.574.

34. Финансовое состояние крупнейших Российских предприятий и возможности их финансового оздоровления. // Налоговый вестник, 2001. № 6 – с.18.