**ВВЕДЕНИЕ**

Внешним проявлением финансовой устойчивости предприятия является его платежеспособность. Предприятие считается платежеспособным, если имеющиеся у него денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги, временная финансовая помощь другим предприятиям) и активные расчеты (расчеты с дебиторами) покрывают его краткосрочные обязательства.

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия. Очень часто между показателями платежеспособности и ликвидности ставят знак равенства, однако мы считаем, что эти понятия как экономические категории не тождественны.

Одним из важнейших критериев оценки финансового положения предприятия является его платежеспособность, под которой понимается готовность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств. Иначе говоря, предприятие считается платежеспособным, когда оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы Анализ платежеспособности, осуществляемый на основе данных бухгалтерского баланса, необходим не только для предприятия с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов (например, банков). Прежде чем выдавать кредит, банк должен удостовериться в кредитоспособности заемщика. То же должны сделать и предприятия, которые хотят вступить в экономические отношения друг с другом. Особенно важно знать о финансовых возможностях партнера, если возникает вопрос о предоставлении ему коммерческого кредита или отсрочки платежа.

Повышение уровня платежеспособности предприятия зависит прежде всего от улучшения результатов его производственной и коммерческой деятельности. Вместе с тем надежное финансовое состояние определяется также рациональной организацией и использованием финансовых ресурсов. В связи с этим в условиях рыночной экономики важное значение имеют не только оценка активов и пассивов баланса, но и углубленный ежедневный анализ состояния и использования хозяйственных средств. Такой анализ производится по данным управленческого учета.

Целью данной курсовой работы является изучение платежеспособности предприятия, проблем и методов оценки.

Исходя из цели можно поставить задачи:

- раскрытие **сущности и значения платежеспособности предприятия;**

**- изучение основных методов оценки и анализа платежеспособности предприятия, их преимущества и недостатки;**

**-** определение неплатежеспособности предприятий и значение государственной финансовой поддержки;

- рассмотрения основных методов отбора неплатежеспособных предприятий, и предоставление финансовой поддержке государства.

**1. СУЩНОСТЬ, МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**1.1 Сущность и значение платежеспособности предприятия**

Развитие рыночных отношений требует от предприятий повышения ответственности и самостоятельности в выработке и принятии управленческих решений. Важным фактором при этом является учет интересов большого количества групп заинтересованных лиц: собственников предприятия, потребителей продукции, поставщиков, органов власти, общественных организаций и прочих.

Выполнение предприятием своих обязательств, а также реализация ожиданий заинтересованных групп зависит от того, насколько оно способно выявлять эти потребности и ожидания, эффективно их удовлетворять, выдерживая оптимальный баланс привлекаемых ресурсов и создаваемого добавочного продукта. Указанная способность предприятия требует эффективной координации действий в различных сферах, привлечения наиболее передовых технологий управления.

Самостоятельность предприятия в условиях рыночной экономики заставляет учитывать ее конкурентность и заботиться о решении проблем не только роста и развития, но также и самосохранения.

Проблема самосохранения предприятия многоаспектна - она включает вопросы в сферах организационного, кадрового, инновационного, производственного, финансового менеджмента, правовой и экологической безопасности, взаимодействия с целевыми аудиториями и т.д.

Одной из ключевых проблем является эффективное управление финансами.

Финансы определяются как «… система отношений в обществе по поводу образования и использования денежных фондов». При этом «Финансы хозяйствующих субъектов - это относительно самостоятельная сфера системы финансов государства, охватывающая широкий круг денежных отношений, связанных с формированием и использованием капитала, доходов, денежных фондов в процессе кругооборота их средств и выраженных в виде различных денежных потоков».

Финансовые ресурсы предприятия - это все источники денежных средств, аккумулируемые предприятием для формирования необходимых ему активов в целях осуществления всех видов деятельности, как за счет собственных доходов, накоплений и капитала, так и за счет различного рода поступлений[[1]](#footnote-1).

Требование сбалансированности финансовых ресурсов с точки зрения их источников и направлений использования порождает одну из ключевых проблем рыночной экономики - платежеспособность предприятия.

В общем случае платежеспособность представляет собой способность предприятия вовремя и в необходимых объемах удовлетворять свои платежные обязательства. Предприятие, неспособное к выполнению данного условия, считается неплатежеспособным.

В экономической литературе существует устоявшийся подход к определению платежеспособности, выражающийся в изучении соотношения платежных средств предприятия и его обязательств.

В.В.Ковалев пишет: «Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основные признаки платежеспособности: а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете; б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности. О неплатежеспособности свидетельствует, как правило, наличие «больных» статей в отчетности («Убытки», «Кредиты и займы, непогашенные в срок», «Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность», «Векселя выданные просроченные»)»[[2]](#footnote-2).

М.Н. Крейнин указывается, что платежеспособность предприятия есть обеспеченность «…мобильными средствами для погашения краткосрочной задолженности». В его работах так же на отмечено, что «…наиболее надежным показателем платежеспособности следует считать отношение суммы денежных средств и высоколиквидных ценных бумаг к сумме краткосрочной задолженности»[[3]](#footnote-3).

О.В.Ефимова отмечает, что платежеспособность - это «…способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам. Следовательно, платежеспособным является предприятие, у которого активы больше, чем внешние обязательства. Способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам есть ликвидность. Предприятие считается ликвидным, если оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы»[[4]](#footnote-4).

Многие учебные пособия дают следующее определение платежеспособности: «Платежеспособность - наличие у предприятия финансовых возможностей для регулярного и своевременного погашения своих долговых обязательств. Такие возможности определяются в конечном итоге наличием у предприятия денежных средств»[[5]](#footnote-5).

Вышеприведенные и прочие определения трактуют платежеспособность как наличие у предприятия денежных средств в достаточном объеме для погашения краткосрочных обязательств.

Наиболее обоснованной представляется точка зрения, согласно которой трактовка понятия расширяется. При этом неплатежеспособность понимается как неспособность предприятия вовремя в необходимых объемах удовлетворить свои платежные обязательства. Неплатежеспособность, однако, может носить различный характер. В соответствии с классификацией, различают следующие виды неплатежеспособности.

1. Экономическая несостоятельность, определяемая как несоответствие доходов предприятия его расходам. В данном случае поддержание функционирования происходит за счет внешних источников, а именно дополнительного капитала, предоставляемого инвесторами, согласными на доходность ниже рыночной. Закономерным итогом экономической несостоятельности является закрытие предприятия или сокращение масштабов деятельности до уровня, на котором возможно самофинансирование.

2. Деловая несостоятельность характеризуется как состояние, в котором предприятие прекратило свои операции, результатом чего стали убытки, понесенные кредиторами.

3. Техническая неплатежеспособность, представляющая собой состояние текущей нехватки ликвидных средств для удовлетворения обязательств предприятия.

4. Неплатежеспособность в преддверии банкротства: балансовая оценка совокупной кредиторской задолженности превышает реальную рыночную стоимость активов.

5. Легальное банкротство - официально признанная неплатежеспособность предприятия.

В Федеральном Законе «О несостоятельности (банкротстве)» №127-ФЗ, принятом Государственной Думой Российской Федерации 27 сентября 2002 года, несостоятельность определяется как «…признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» (ст.2). При этом «…денежное обязательство - обязанность должника уплатить кредитору определенную денежную сумму по гражданско-правовой сделке и (или) иному предусмотренному Гражданским кодексом Российской Федерации основанию».

Содержащаяся в Законе норма позволяет отметить, что несостоятельность является, по сути, крайней формой неплатежеспособности предприятия, т.е. юридически признанной неспособностью должника удовлетворить платежные (по определению Закона - денежные - обязательства).

**1.2 Оценка и анализ платежеспособности предприятия**

В условиях рыночных отношений платежеспособность предприятия считается важнейшим условием его хозяйственной деятельности. Этот показатель характеризует его возможности осуществлять очередные платежи и выполнять денежные обязательства за счет наличных денег, легкомобилизуемых денежных средств и активов. К платежным средствам относятся суммы по таким статьям баланса, как денежные средства, ценные бумаги, товары отгруженные, готовая продукция, расчеты с покупателями и другие легкореализуемые активы из третьего раздела баланса. В состав платежей и обязательств входят задолженность по оплате труда, краткосрочные и просроченные кредиты банка, поставщики и другие кредиторы, первоочередные платежи.

Уровень платежеспособности предприятия оценивают по данным баланса об основных характеристиках ликвидности оборотных средств, т.е. с учетом времени, необходимого для перевода их в денежную наличность. Наиболее мобильной частью оборотных средств являются денежные средства и ценные бумаги. Менее мобильны средства в расчетах, готовой продукции, товарах отгруженных и пр. Наибольшего времени ликвидности требуют производственные запасы и затраты. Исходя из этого в экономической литературе определяют три уровня платежеспособности предприятия, которые оценивают соответственно с помощью трех коэффициентов: денежной, расчетной и ликвидной платежеспособности. Наиболее обобщающим показателем платежеспособности предприятия является коэффициент ликвидной платежеспособности, в числителе которого отражаются все оборотные средства, а в знаменателе - заемные и собственные источники их формирования. Значение коэффициента ликвидной платежеспособности меньше 1 свидетельствует о том, что предприятие имеет задолженность, превышающую уровень его оборотных средств. Иначе говоря, оно является банкротом и может быть ликвидировано, а его имущество реализовано.

Все три коэффициента платежеспособности свидетельствуют о том, что платежеспособность предприятия заметно повысилась и является реально обеспеченной. Предприятие отвечает параметрам, необходимым для осуществления с ним кредитных и других финансовых взаимоотношений.

Повышение уровня платежеспособности предприятия зависит прежде всего от улучшения результатов его производственной и коммерческой деятельности. Вместе с тем надежное финансовое состояние определяется также рациональной организацией и использованием финансовых ресурсов. В связи с этим в условиях рыночной экономики важное значение имеют не только оценка активов и пассивов баланса, но и углубленный ежедневный анализ состояния и использования хозяйственных средств. Такой анализ производится по данным управленческого учета.

Различают текущую и ожидаемую платёжеспособность. Текущая платёжеспособность определяется на дату составления баланса. Предприятие считается платёжеспособным, если у него нет просроченной задолженности поставщикам, по банковским ссудам и другим расчётам. Ожидаемая платёжеспособность определяется на определённую предстоящую дату сопоставлением платёжных средств и первоочередных обязательств на эту дату.

Платёжеспособность предприятия сильно зависит от ликвидности баланса. Вместе с тем на платёжеспособность предприятия значительное влияния оказывают и другие факторы – политическая и экономическая ситуация в стране, состояние денежного рынка, наличие и совершенство залогового и банковского законодательства, обеспеченность собственным капиталом, финансовое состояние предприятий – дебиторов и другие.

Стремление обеспечить сохранность имеющихся ресурсов ставит платежеспособность контрагента на одно из первых мест среди показателей, на которые ориентируются партнеры при построении взаимоотношений. Неплатежеспособное предприятие создает угрозу потери ресурсов, как своих собственных, так и привлеченных. Исходя из этой позиции, целесообразно определить два направления анализа платежеспособности - внешний анализ (анализ, проводимый внешним субъектом) и внутренний (анализ, проводимый внутренним субъектом).

В обоих случаях объектом исследования является предприятие. Предметом анализа является финансовое положение и финансовое состояние предприятия. При внешнем анализе субъектом является сторонний наблюдатель (контрагент, кредитор, иные заинтересованные лица). При внутреннем анализе субъектом являются внутренние агенты предприятия (менеджеры, аналитики и т.д.). Соответственно различаются и цели анализа платежеспособности предприятия. Специфика анализа обуславливается:

- целями и задачами субъекта;

- положением субъекта в экономической системе предприятия;

- доступностью внутренней информации[[6]](#footnote-6).

Задачей внешнего анализа или иначе, анализа, проводимого внешним субъектом, является оценка платежеспособности для целей изучения возможных рисков и как следствие ущерба при построении взаимоотношений с анализируемым предприятием. Анализ платежеспособности должен при этом дать ответ на вопрос о том, насколько вероятно неполное и несвоевременное исполнение или неисполнение объектом своих платежных обязательств и какова при этом возможная величина возникающего ущерба.

Поскольку внешние субъекты анализа имеют возможность пользоваться только общедоступной информацией (официальная бухгалтерская и статистическая отчетность объекта, а также информация, которую он добровольно раскрывает), то определение истинной платежеспособности не всегда возможно. Поэтому при анализе внешние субъекты используют показатели ликвидности. За длительный период времени показатели ликвидности достаточно объективно отражают способность предприятия к удовлетворению платежных обязательств, а их динамика соответствует динамике состояния платежеспособности.

Анализ платежеспособности, проводимый внутренним субъектом (внутренний анализ платежеспособности) имеет иную направленность.

Если главной целью анализа, проводимого внешним субъектом, считают выявление способности объекта к удовлетворению его обязательств и определение возможного ущерба в случае неполного или несвоевременного их исполнения, то к целям внутреннего субъекта анализа помимо этого необходимо отнести:

- поддержание стабильности основных, вспомогательных и прочих процессов;

- обеспечение необходимого уровня роста и развития;

- обеспечение финансовых интересов собственников;

- обеспечение финансовой безопасности предприятия в целом.

Если внешний субъект проводит анализ платежеспособности в основном с целью обеспечения финансовой безопасности взаимоотношений, то внутренний субъект ставит главной целью активное управление платежеспособностью предприятия.

Исследование проблемы показало, что в практике финансового менеджмента существует несколько основных подходов к оценке платежеспособности предприятия:

1) метод денежных потоков;

2) метод оценки платежеспособности предприятия через показатели ликвидности;

3) анализ ликвидного денежного потока;

4) построение факторных моделей на основе дискриминантного анализа.

Первый метод, определенный как метод денежных потоков, ориентируется в большей мере на управленческие аспекты финансовой деятельности. Посредством анализа, прогнозирования и планирования составляется план движения денежных средств.

На практике используются два метода расчета денежных потоков - прямой и косвенный.

Прямой метод имеет более простую процедуру расчета. Превышение поступлений над выплатами как по предприятию в целом, так и по отдельным видам деятельности означает приток средств, а превышение выплат над поступлениями - их отток. В долгосрочной перспективе прямой метод расчета величины денежных потоков дает возможность оценить уровень ликвидности предприятия. В оперативном управлении финансами прямой метод может использоваться для контроля за формированием выручки от реализации продукции (работ, услуг) и выводов относительно достаточности денежных средств для платежей по финансовым обязательствам. Недостатком данного метода является то, что он не учитывает взаимосвязи полученного финансового результата (прибыли) и изменения абсолютного размера денежных средств предприятия.

Косвенный метод предпочтителен с аналитической точки зрения, так как позволяет определить взаимосвязь полученной прибыли с изменением величины денежных средств.

Расчет денежных потоков косвенным методом ведется от показателя чистой прибыли с необходимыми ее корректировками на статьи, не отражающие движение реальных денег по соответствующим счетам.

Результатом аналитической работы при данном подходе является определение показателя cash-flow (CF, денежный поток или поток наличности - в разных переводах) - балансирующего итога какого-либо направления деятельности: CF по инвестиционной деятельности, CF по финансовой деятельности, CF по операционной (основной) деятельности как разность поступления и расходования денежных средств по соответствующим направлениям. Данный показатель отражает результативность управления денежными потоками, как по отдельным сферам деятельности, так и в целом по предприятию за определенный период времени. Анализ структуры денежных потоков (абсолютные значения CF по видам деятельности и их удельный вес в итоговом CF) показывает структуру источников денежных средств и направления их использования.

Таким образом, метод имеет высокую практическую значимость, так как управление отдельными составляющими денежных потоков имеет в качестве непосредственной цели обеспечение текущей платежеспособности предприятия и косвенно влияет на платежеспособность в стратегическом плане.

Второй метод, определенный как метод оценки платежеспособности через показатели ликвидности, имеет качественно иную основу.

Показатели ликвидности, используемые подавляющим большинством методик, представляют собой соотношение различных статей актива и пассива баланса. По сути своей показатели ликвидности демонстрируют способность активов предприятия превращаться в денежные средства - максимально ликвидную форму активов. Чем выше скорость превращения активов в денежные средства, тем более ликвидным считается данная группа активов. В соответствии с принятыми методиками оценки ликвидности производится сравнение расчетных значений с нормативными, а также с фактически достигнутыми ранее, с плановыми, с уровнем данных показателей других предприятий, имеющих аналогичные параметры деятельности. Подобные сравнения в динамике дают возможность оценить реальное финансовое состояние предприятия и его потенциальную платежеспособность.

В методиках анализа платежеспособности используются следующие показатели ликвидности:

1.Общий показатель ликвидности норматив более 1

2.Коэффициент абсолютной ликвидности норматив более 0,2-0,4

3.Коэффициент «критической оценки» норматив 0,7-0,8

4.Коэффициент текущей ликвидности норматив более 1

5. Коэффициент маневренности:

6. Доля оборотных средств в активах

7. Коэффициент обеспеченности собственными средствами

8.Коэффициент восстановления платежеспособности норматив более 1

9.Коэффициент утраты платежеспособности норматив более 1

Необходимо разделить активы и пассивы по группам:

где А1 - наиболее ликвидные активы - денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

А2 - быстро реализуемые активы - дебиторская задолженность и прочие активы;

А3 - медленно реализуемые активы;

А4 - труднореализуемые активы;

П1 - наиболее срочные обязательства;

П2 - краткосрочные пассивы - краткосрочные кредиты и заемные средства;

П3 - долгосрочные пассивы - долгосрочные кредиты и заемные средства;

П4 - постоянные пассивы Б - валюта баланса.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

А-1 > П-1; А-2 > П-2; А-3 > П-3; А-4 < П-4[[7]](#footnote-7).

Для подтверждения платежеспособности на практике рекомендуется анализировать наличие денежных средств на расчетных счетах, валютных счетах, в краткосрочных финансовых вложениях. К этим активам предъявляется требование оптимальности их величины. С одной стороны, чем значительнее размер денежных средств на счетах, тем с большей вероятностью можно утверждать, что предприятие располагает достаточными средствами для текущих расчетов и платежей.

С другой стороны, наличие незначительных остатков средств на денежных счетах не всегда означает, что предприятие неплатежеспособно: средства могут поступить на расчетные, валютные счета, в кассу в течение ближайших дней, краткосрочные финансовые вложения легко превратить в денежную наличность. Более того, малые остатки денежных средств на счетах в сочетании с высокими показателями оборачиваемости по ним могут говорить о существенной эффективности управления денежными средствами.

Низкая платежеспособность может быть как случайной, временной, так и длительной, хронической. Причинами этого могут быть:

- недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами;

- невыполнение плана реализации продукции;

- нерациональная структура оборотных средств;

- несвоевременное поступление платежей от контрактов;

-прочее[[8]](#footnote-8).

С учетом того, что при описании платежеспособности предприятия используются коэффициенты ликвидности, фактически происходит замена показателя платежеспособности на другие показатели. В случае стабильного функционирования предприятия трендовый анализ показателей ликвидности действительно может дать реальное представление о платежеспособности.

Отметим, что современная парадигма бизнеса требует постоянного совершенствования процессов, расширения продуктовой гаммы и интенсификации производства, значительных вложений в научно-исследовательские проекты и т.д. Все это приводит к постоянному изменению объемов и структуры денежных и материальных потоков, что является причиной колебаний соотношения статей баланса, а значит, показателей ликвидности, вплоть до неудовлетворительного их значения. Однако, как было отмечено выше, не удовлетворяющая формальным критериям структура баланса отнюдь не говорит о неплатежеспособности предприятия. Следовательно, использование показателей ликвидности в качестве индикаторов платежеспособности оказывается весьма спорным.

Таким образом, данный подход, на мой взгляд, обладает существенными недостатками:

1) поскольку при расчете показателей ликвидности используются данные бухгалтерского баланса, результат является «моментальной фотографией» состояния предприятия; при этом учитывается наличие активов и обязательств на определенный момент времени, что не позволяет включить в анализ финансовые ресурсы, привлечение которых становится возможным после даты проведения анализа; таким образом, ликвидность может быть признана как достаточно ограниченный по возможностям показатель;

2) представляется, что использование показателей ликвидности предпочтительно для внешних пользователей, не имеющих доступа к внутренней финансовой информации, вследствие чего, по нашему мнению, снижается значимость показателей ликвидности для менеджмента предприятия, данные показатели становятся целью управления, но не инструментом, что не менее важно на практике.

Третьим методом анализа денежных потоков определим анализ ликвидного денежного потока. Этот метод позволяет оперативно рассчитать поток денежных средств на предприятии и может быть использован как экспресс-диагностика финансового состояния.

Ликвидный денежный поток (ЛДП), или изменение в чистой кредитной позиции, является показателем избыточного или дефицитного сальдо денежных средств предприятия, возникающего в случае полного покрытия всех его долговых обязательств по заемным средствам.

Формула для расчета следующая:

ЛДП = (ДК1+КК1-ДС1) - (ДК0+КК0-ДС0),

где ДК - долгосрочные кредиты

КК - краткосрочные кредиты

ДС - денежные средства[[9]](#footnote-9).

Отличие показателя ЛДП от других измерителей ликвидности состоит в том, что последние отражают способность предприятия погашать свои обязательства перед внешними кредиторами. ЛДП характеризует абсолютную величину денежных средств, получаемых от эксплуатационной деятельности предприятия, поэтому является более «внутренним» показателем, выражающим результативность его работы.

Четвертым методом определено построение факторных моделей на основе дискриминантного анализа.

Эволюция подходов в данном направлении прошла путь от трендового анализа отдельных показателей (Фитцпатрик, Рамзер и Фостер, Смит и Винакор, У.Бивер) до построения интегральных показателей для оценки риска банкротства (Э. Альтман, Лис, Таффлер и др.)[[10]](#footnote-10). Однако известные модели имеют в качестве цели исследования либо кредитоспособность заемщика, либо вероятность банкротства. Среди недостатков подобных подходов отмечаются следующие:

- субъективный подбор показателей факторной модели;

- оценка весовых коэффициентов показателей не является универсальной для всей экономики, так как проводится на основе анализа статистической выборки из определенного круга предприятий в конкретном историческом и экономическом контексте, что заставляет сомневаться в широкой применимости подобных моделей как при переносе их на условия другого государства, другого экономического уклада, так и в рамках той же совокупности объектов исследования, но в другом временном периоде;

- подобные модели строятся с точки зрения внешних субъектов исследования, что подразумевает ограниченную информированность субъекта исследования об объекте - как о динамике его финансового состояния, так и о перспективах;

- ориентация подобных моделей - прогнозирование ситуации банкротства; задачей же финансового менеджмента является минимизация вероятности технической неплатежеспособности и ущерба в результате возникновения данного состояния;

- в силу вышеприведенных обстоятельств модели, построенные на основе дискриминантного факторного моделирования, не могут быть признаны пригодными и полноценными для решения задачи эффективного управления платежеспособностью предприятия и риском неплатежеспособности.

Все приведенные выше методы имеют свои достоинства и недостатки. Использование их в комплексе дает финансовому менеджменту предприятия возможность эффективного управления денежными потоками с целью обеспечения ликвидности и платежеспособности.

Представляется необходимым сделать следующие выводы.

1) Необходимо четко разграничить понятия «ликвидность» и «платежеспособность». Под ликвидностью необходимо понимать способность активов превращаться в денежные средства как максимально ликвидную форму активов. Под платежеспособностью необходимо понимать способность предприятия привлекать необходимое количество финансовых ресурсов для удовлетворения платежных обязательств.

2) Платежеспособность является характеристикой деятельности предприятия за некоторый период. Таким образом, способность привлечь финансовые ресурсы рассчитывается на плановый период (в случае ретроспективного анализа определяются финансовые ресурсы, фактически привлеченные за анализируемый период). Неплатежеспособность при этом означает, что предприятие не имело возможности привлечения необходимого объема финансовых ресурсов в прошедшем периоде и/или не будет иметь такой возможности в плановом периоде в соответствии с прогнозами деятельности.

3) Анализ платежеспособности предприятия необходимо проводить не через моментные показатели (показатели ликвидности), а через периодические характеристики, а именно соотношение денежных потоков, отражающих привлечение финансовых ресурсов и их использование. Показатель платежеспособности рассчитывается как соотношение привлеченных финансовых ресурсов и обязательств, удовлетворение которых приходится на анализируемый (прошедший или плановый) период.

4) Обязательствами, принимаемыми в расчет показателя платежеспособности, являются те обязательства, по которым предприятие обязано произвести выплаты денежных средств. Обязательства, принимаемые в расчет в плановом периоде, должны быть не только из суммы уже имеющихся, но также должны включать обязательства, которые возникнут в плановом периоде в соответствии с прогнозами деятельности, и должны быть удовлетворены также в этом периоде.

Использование показателя платежеспособности играет большую роль не только в анализе, но и при реализации всех остальных функций менеджмента: планирование, текущее управление и контроль в финансовом менеджменте нацелены на поддержание способности предприятия вовремя и в полном объеме удовлетворять свои платежные обязательства таким образом, чтобы наиболее результативно и эффективно достигать установленные стратегические цели и оперативные ориентиры.

**2. МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**2.1 Определение неплатежеспособности предприятий и значение государственной финансовой поддержки**

В условиях рыночной экономики неизбежно возникают кризисные ситуации как дня системы в целом, так и для отдельных хозяйствующих субъектов. Сегодняшнее финансово-экономическое состояние многих российских предприятий, как приватизированных, так и оставшихся в государственной собственности, свидетельствует о том, что они неэффективны и фактически балансируют па грани признания их несостоятельными (банкротами).

Как правило, производственные предприятия не располагают достаточными средствами не только на цели социального развития и содержание жилищно-коммунального хозяйства, но даже на оплату электроэнергии и закупку сырья, не говоря об инвестиционных ресурсах. В среднем по регионам России около 80% промышленных предприятий находятся в тяжелом финансовом положении, имеют значительную кредиторскую задолженность перед бюджетом, внебюджетными фондами и контрагентами, которая составила на начало 2005 года 23% ВВП. По состоянию на 1 января 2004 года удельный вес убыточных предприятий составил около 40% от общего числа организаций[[11]](#footnote-11).

Для преодоления кризисных явлений в экономике, создания условий для экономического роста народно-хозяйственного комплекса, решения накопившихся социальных проблем, необходимо принять комплекс мер по реструктуризации и финансовому оздоровлению производственных предприятий и организаций непрозводственной сферы.

Как показывает опыт реформирования хозяйственной деятельности предприятий, реструктуризация является действенным инструментом повышения уровня конкурентоспособности предприятий, так как она направлена на повышение эффективности производства, изменение характера управления активами, а также на улучшение инвестиционной привлекательности. При этом в большинстве случаев реструктуризация включает в себя набор мер, направленных на модернизацию организационной структуры и функций управления. Все эти мероприятия позволяют оптимизировать структуру хозяйствующею субъекта и размер его производственных мощностей, что в свою очередь обеспечит безубыточность на основе эффективного распределения и пользования имеющихся ресурсов и повысит уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции.

При проведении реструктуризации необходимо соблюдать определенные условия, заинтересованность в которых имеется у федеральных и региональных органов власти. Отметим среди них в первую очередь:

- максимально возможное сохранение и создание новых рабочих мест.

-защита прав собственности:

- сохранение и усиление научно-технического и производственного потенциала;

- погашение эадолжности перед кредиторами;

- увеличение поступлений в бюджеты всех уровней[[12]](#footnote-12).

В целом реструктуризация предприятий дает особый эффект: создается возможность преодоления кризисного состояния промышленности. Однако данный фактор ограничивается негативным влиянием внешней экономической среды.

Одним из инструментов оздоровления российской экономики и проведения ее структурной перестройки является предоставление предприятиям, находящимся в тяжелом финансовом положении, государственной поддержки. При этом необходимо учитывать то, что экономический и финансовый кризисы повлияли на предприятия всех форм собственности практически всех отраслей экономики, поэтому при предоставление государственной финансовой поддержки проводить разграничение между государственным и частным сектором экономики нецелесообразно.

Государственная поддержка промышленности является одним из важнейших направлений российской экономической политики. Особую актуальность вопрос о предоставление государственной поддержки приобрел в результате резкою сокращения объема государственных ресурсов, предоставляемых на эти цели, что в свою очередь требует четкого определения условий предоставления государственной поддержки. При этом, осуществляя государственную поддержку, необходимо проводить разграничение между государственной помощью в границах эффективного конкурентного пространства и государственным вмешательством в экономику, искажающим рыночные принципы и ставящим производителей в неравные условия. Особое значение здесь имеют:

- критерии определения объектов государственной помощи;

- принципы предоставления государственной помощи;

- формы предоставления государственной помощи

Основной предпосылкой предоставления государственной финансовой поддержки неплатежеспособным предприятиям является обеспечение их эффективной работы после получения финансовых средств. Другим действенным механизмом должна стать ликвидация неэффективных предприятий.

Все эти условия обязывают органы государственного управления выработать политику государственной финансовой поддержки неплатежеспособных предприятий. Основными элементами этой политики, являются:

1) выявление неплатежеспособных предприятий;

2) отбор неплатежеспособных предприятий, нуждающихся в первоочередной финансовой поддержке;

3) осуществление государственной финансовой поддержки неплатежеспособных предприятий для восстановления платежеспособности или поддержания эффективной производственной деятельности[[13]](#footnote-13).

Как известно, согласно действующему законодательству, выявление неплатежеспособных предприятий базируется на совокупности таких показателей, как коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами и коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности, которые характеризуют состояние баланса на определенную фиксированную дату.

Первый из них - коэффициент текущей ликвидности - определяется как отношение величины текущих активов к текущим обязательствам. Экономическая сущность названного показателя - отражение способности обеспечении предприятия оборотными средствами для функционирования производства и своевременного погашения задолженности предприятия своими собственными средствами. Второй показатель - коэффициент обеспеченности собственными средствами - выявляет уровень эффективности использования собственных средств и определяется как отношение разности между объемами источников собственных средств и фактической стоимостью основных средств и внеоборотных активов фактической стоимости оборотных средств. Экономическая сущность этого показателя - отражение такого уровня оборотных средств предприятия, который обеспечивал бы нормальное функционирование производства.

Последний из системы показателей - коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности - определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению. Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма его фактического значения на конец отчетного периода и изменения этого значения между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на установленный период восстановления (утраты) платежеспособности Экономическая сущность этого показателя отражение реальной возможности у предприятия восстановить либо утратить свою платежеспособность.

Очевидно, что при определении неплатежеспособности нельзя ограничиваться анализом узкого круга частных показатели лей, когда речь идет о судьбах предприятий, сотен и тысяч их работников. Однако вышеперечисленных показателей оценки не достаточно, в их число необходимо включить такие обобщающие показатели финансового состояния предприятия, как рентабельность его производственных фондов, рентабельность продукции, прибыль и итоговый результат денежного потока. Стабильный положительный результат, обеспечивающий развитие предприятия на основе увеличения прибыли и стоимости капитала, означает, что рассматриваемое предприятие устойчиво. Указанными методическими положениями установлены следующие критерии: предприятие является неплатежеспособным, если коэффициент текущей ликвидности <2, а коэффициент обеспеченности собственными средствами <0,1. Эти критерии, взятые из практики экономически развитых стран, для условии функционирования большинства российских предприятий представляются слишком жесткими.

О завышенности нормативных значений коэффициентов текущей ликвидности свидетельствуют и данные по всем крупным и средним предприятиям промышленности. На 1 октября 2003 года около 78% их общего числа имели коэффициент текущей ликвидности <2. Однако не все они находились в плохом финансовом состоянии, о чем свидетельствует значительно меньшая доля убыточных предприятий (таблица 1).

Для определения неплатежеспособности предприятия необходимо задействовать не только частные показатели финансово-экономической деятельности, но и показатели обобщающие. Причем последние не должны ограничиваться теми, что фиксируют скорость оборота капитала.

Таблица 1 **Распределение крупных и средних предприятий промышленности по показателям, характеризующим их финансовое состояние**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Уровень коэффициента  текущей ликвидности | Доля предприятий, в % | Финансовый  результат | Доля предприятий, в % |
| <2 | 77,9 | Убыточные | 40,9 |
| >2 | 22,1 | Прибыльные | 59,1 |

Необходима и разработка моделей, отражающих разные стороны неплатежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Количественная оценка финансово-экономической деятельности должна быть дополнена качественной характеристикой состояния предприятий, так как банкротство не самоцель, а средство оздоровления предприятия.

Итак, для выявления неплатежеспособных предприятий нужен комплексный анализ их финансового состояния. При этом необходимо выбрать показатель, обладающий адекватным рыночным отношениям экономическим содержанием. Такому требованию отвечает рентабельность капитала, уровень которой своевременно сигнализирует об угрозе несостоятельности предприятия. Если произвести сравнение между фактическим уровнем рентабельности капитала предприятия и среднеотраслевым, то на основании этого сравнения можно выявить динамику ею финансового состояния. Но задача государства состоит не в констатации приближающейся несостоятельности предприятия, а в ее предотвращении. Для этого необходим полноценный, комплексный анализ. Анализ будет неполным, если, определив коэффициенты уровня платежеспособности, не определить, как воздействует динамика этих коэффициентов на уровень рентабельности. Таким образом, если норму рентабельности капитала представить как функцию показателей платежеспособности и ликвидности, то этот важнейший рыночный показатель займет свое законное место и теории и практике рыночных, отношений.

**2.2 Методы отбора неплатежеспособных предприятий, и предоставление финансовой поддержке государства**

После выявления неплатежеспособных предприятий необходимо перейти к селекции неплатежеспособных предприятий, нуждающихся в первоочередной финансовой поддержке. Выявление неплатежеспособных предприятий, нуждающихся в первоочередной государственной финансовой поддержке, а также определение неплатежеспособных предприятий, подлежащих выводу из числа действующих в связи с их неэффективностью, базируется на селективном подходе, учитывающем текущий спрос на продукцию пред приятии, основные характеристики производственного и рыночно го потенциала предприятий, а также оценку внутренних резервов предприятий для выхода из кризисного состояния.

Отправной точкой финансового оздоровления народно хозяйственного комплекса является определение приоритетных предприятий. Независимо от сегодняшнего финансового состояния они обладают потенциалом развития в рыночной среде или необходимы с точки зрения развития территории (это градообразующие, бюджетно-образующие, дающие мультипликативный эффект развития в сопряженных производствах или поддерживающие конкретные региональные функции).

На основании критериев, базирующихся па характеристиках производственного и рыночного потенциалов предприятий, все предприятия, претендующие на государственную финансовую поддержку, можно разделить на 4 группы:

- первая группа включает предприятия, производственный и рыночный потенциал которых при надлежащем управлении обеспечивает восстановление платежеспособности, и которые не могут претендовать на получение государственной финансовой поддержки;

- вторая группа - предприятия, подлежащие выводу из числа действующих в связи с неэффективностью, так как у них низ кий производственный и рыночный потенциалы;

- третья группа - предприятия, восстановление платежеспособности которых возможна незатратными методами решения экономических проблем, стоящих перед ними;

- четвертая группа - предприятия, восстановление платежеспособности и финансовое оздоровление которых требует государственной финансовой поддержки. У данной группы предприятии, помимо технико-экономических и финансовых показателей, оценивается отраслевая и региональная специфика функционирования предприятия, их социально-экономическая значимость.

Предоставление государственной финансовой поддержки ориентировано в первую очередь на предприятия четвертой группы, которые способны использовать предоставленные финансовые средства с максимальной отдачей, в минимальные сроки произвести реструктуризацию производства и его диверсификацию, обеспечить увеличение производства продукции, пользующейся спросом на соответствующем товарном рынке, создать условия для эффективного осуществления своей хозяйственной деятельности.

На первом этапе для финансового оздоровления предприятий четвертой группы необходимо произвести реструктуризацию их задолженности. Это процедура должна включать: во-первых, аннулирование задолженности предприятий по уплате штрафных санкций за несвоевременное перечисление средств в бюджет и во внебюджетные фонды - получить эти суммы с предприятий практически нереально; во-вторых, реструктуризацию суммы прямого долга, которую можно осуществить различными методами. Например, 1) заключение с предприятием договора о поставках продукции в счет его задолженности бюджету; 2) оформление задолженности в виде государственного кредита с минимальной процентной ставкой; 3) проведение в рамках выделенной задолженности процедуры взаимозачета долгов с другими хозяйствующими субъектами и с государством.

Проведение первого этапа работ по первичному финансовому оздоровлению этих предприятий позволит выявить реальную дееспособность и перспективность.

Если предприятие является перспективным, то оно совместно с государством ищет пути выхода из кризисной ситуации. При этом государственная поддержка должна оказываться не просто данному предприятию, а на решение определенной, сформулированной в конкретных показателях задачи, выполнение которой поддается количественной оценке. Государственная поддержка может быть оказана в следующих формах:

- предоставление отсрочек (рассрочек) по уплате налогов и других обязательных платежей, зачисляемых в бюджеты различных уровней;

- введение льгот для банков, кредитующих предприятия и организации производственных отраслей, в части формирования ресурсов этих банков, отчислений в резервные фонды, применение пониженной ставки рефинансирования с одновременным увеличением масштабов продаж Центральным банком денежных ресурсов коммерческим банкам, кредитующим реальный сектор экономики;

- обеспечение приоритета при участии в тендерах по государственному заказу (при прочих равных условиях);

- разрешение на консервацию неиспользуемого в производственном процессе имущества с выведением его из-под обложения соответствующим налогом, а также освобождение от арендной платы за используемые участки земли;

- определение согласованных с государственными внебюджетными фондами, налоговыми и финансовыми органами принципов и подходов к погашению задолженностей перед ними;

- предоставление инвестиций, направленных на развитие сферы НИОКР, а также на решение задач по подготовке и переподготовке кадров;

- адресная поддержка отдельных предприятий, способных при определенных условиях стабилизировать экономическое положение, осуществлять расчеты с бюджетом;

- введение ускоренной амортизации и государственная поддержка новейшей техникой и технологиями;

- предоставление государственных гарантий инвесторам.

Помимо перспективных предприятий, в четвертую группу также входят предприятия, которые:

- выполняют заказы, связанные с международными обязательствами государства;

- поддерживают обороноспособность страны;

- выступают структурообразующими элементами промышленного комплекса региона, которые формируют значительную долю доходной части бюджета;

- являются источником валютных поступлений; имеют жизненно важные для государства (региона) элементы инфраструктуры, обеспечивают определенный уровень занятости в трудоизбыточных работах[[14]](#footnote-14).

На сегодняшний день становится наиболее актуальной проблема признания банкротами градообразующих предприятий. Так как градообразующими признаются юридические лица, численность работников которых с учетом членов их семей составляет не менее половины численности населения соответствующего населенного пункта, значимость этой проблемы связана, во-первых, с тем, что предприятий, с деятельностью которых связано значительное количество людей, в России очень много, во-вторых, с тем, что некоторая их часть является нерентабельной, поскольку само их появление было следствием экстенсивного пути развития экономики.

При этом многие градообразующие предприятия действовали в течение нескольких десятилетий без какой-либо модернизации, что, естественно, делает маловероятной возможность их функционирования в условиях рыночной экономики. С этой точки зрения логично было бы признать целесообразность объявления банкротами и ликвидации предприятий, не способных рентабельно функционировать. Но, с другой стороны, нецелесообразно производить банкротство градообразующих предприятий, так как на первый план в случаях банкротства градообразующих неплатежеспособных предприятий выходит социальная проблема, вызванная тем, что от деятельности такого предприятия может зависеть жизнедеятельность целого населенного пункта или значительной его части. На практике банкротство градообразующего предприятия приводит, с одной стороны, к принудительному высвобождению большого количества жителей населенного пункта, задействованных на данном предприятии, а, с другой стороны, к состоянию фактического банкротства местного муниципалитета, из-за резкого сокращения поступлений налогов и платежей в бюджет.

Кроме того, поддержка неплатежеспособных градообразующих предприятий позволит, получая мультипликационный эффект, восстановить платежеспособность нескольких десятков предприятий так например, в г. Москве правительство уже в течение нескольких лет целенаправленно оказывает помощь таким градообразующим предприятиям, как АМО «ЗИЛ» и ОАО «Москвич». И возрождение этих предприятий повлекло за собой развитие и дальнейший рост предприятий-смежников, которые являются поставщиками продукции для вышеназванных предприятий.

Социальными условиями могут являться мероприятия по трудоустройству работников должника, созданию новых рабочих мест, переобучению персонала, повышению квалификации работников. Все эти меры должны быть направлены на то, чтобы работники градообразующего должника смогли существовать как в случае ликвидации предприятия, так и в случае его существенного перепрофилирования.

Одним из возможных и в некоторых случаях необходимых шагов для нормализации ситуации на градообразующем, а также на перспективном предприятии может спать реструктуризация собственности. Речь идет об организации дополнительной эмиссии акций или иных ценных бумаг предприятия и об использовании вырученных от их продажи средств или самих ценных бумаг для погашения задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами. Реально это означает увеличение доли федеральной или муниципальной собственности в капитале предприятия.

Кроме того, возврат предприятий под контроль федеральных или местных органов власти может быть обеспечен в ходе санации временно неплатежеспособных, но перспективных пред приятии, имеющих большую задолженность перед бюджетом при переводе предприятия в результате банкротства под контроль федеральных (субъектов Федерации) органов власти не возникает каких-либо обязательств перед бывшими собственниками, а лишь перед его кредиторами, причем не в полном размере. Погашение части обязательств может быть осуществлено путем зачета долгов самих кредиторов перед бюджетом.

Очевидно, само по себе увеличение доли государства в структуре капитала этих предприятий не поможет ни наполнить бюджет, ни навести порядок на предприятии. Однако это создаст законные и не нарушающие механизмов рыночной экономики основания для усиления влияния государства на деятельность менеджеров. Соответствующая система управления может быть построена исходя из следующих подходов:

- использование института представителей государства в акционерных обществах;

- создание государственных или государственно-частных холдинговых компаний для управления пакетами акций технологически связанных предприятий;

- передача пакетов акций в собственность формируемым интегрированным структурам в обмен на передачу в федеральную собственность соответствующего количества акций данной группы.

Увеличение доли государства в капитале предприятий создаст условия для привлечения инвестиций за счет эмиссии государственных ценных бумаг или предоставления гарантий, обеспеченных имущественными правами, частным инвесторам. Естественно, это никоим образом не будет лишать федеральные органы власти возможности продать пакеты акций.

После того как будет проведено первичное финансовое оздоровление предприятий и возникнут условия для появления собственников, заинтересованных в их эффективном функционировании, станет возможным осуществление реальной перестройки деятельности предприятий, при которой необходимо решить несколько задач.

Прежде всего, следует завершить процесс освобождения предприятий от выполнения функций, не свойственных им как субъектам рыночной экономики. Основными шагами должны быть:

-снятие ограничений на продажу и перепрофилирование объектов социальной инфраструктуры, остающихся на балансе предприятий;

-введение практики государственного финансирования (возможно, за счет предоставления льгот по налоговым платежам) расходов по содержанию мобилизационных мощностей;

-передача объектов социальной инфраструктуры на баланс местных органов власти.

До проведения всех вышеперечисленных мероприятий трудно рассчитывать на привлечение инвестиций, равно как и на улучшение результатов и повышение эффективности работы предприятий. Однако, именно активная реструктуризация предприятий становится сегодня важнейшей задачей и для самих предприятий, и для государства. Для этого необходимо мобилизовать все возможные ресурсы, включая и те, которые Россия получает в форме технической помощи.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В заключение можно сделать следующие выводы:

Платежеспособность определяет возможность предприятия своевременно расплачиваться по краткосрочным обязательствам с помощью ликвидных оборотных активов и одновременно продолжать бесперебойную деятельность. Это предполагает, что оборотные активы в форме дебиторской задолженности и части запасов могут быть превращены в денежные средства, достаточные для погашения краткосрочных долгов числящихся на балансе предприятия. Положительная разница между стоимостью ликвидных оборотных активов и величиной краткосрочной задолженности должна быть не менее стоимости запасов, необходимых для продолжения бесперебойной деятельности, т. е. для обеспечения одного цикла кругооборота средств. Формирование выручки от продаж в конце цикла сопровождается формированием новых оборотных активов в форме запасов дебиторской задолженности и денежных средств.

При характеристике платежеспособности следует обращать внимание на такие показатели, как наличие денежных средств на расчетных счетах в банках, в кассе предприятия, убытки, просроченная дебиторская и кредиторская задолженность, не погашенные в срок кредиты и займы.

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита.

Наличие незначительных остатков на расчетном счете вовсе не означает, что предприятие неплатежеспособно, - средства могут поступить на расчетный счет в течение ближайших дней, тем более что некоторые виды активов при необходимости легко превращаются в денежную наличность, и т. п.

В ходе анализа платежеспособности проводят расчеты по определению ликвидности активов предприятия, ликвидности его баланса, вычисляют абсолютные и относительные показатели ликвидности. Ликвидность активов - это величина, обратная времени, необходимому для превращения их в деньги, т. е. чем меньше времени понадобится для превращения активов в денежную форму, тем активы ликвиднее. Ликвидность баланса выражается в степени покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Неспособность предприятия погасить свои долговые обязательства в речение нескольких месяцев перед кредиторами и бюджетом приводит к банкротству. Основанием для признания предприятия банкротом является, кроме вышесказанного, невыполнение требований юридических и физических лиц, имеющих к нему финансовые и имущественные претензии**.**

Неплатежеспособность (неликвидность) предприятия основана на недостатке платежных средств и означает неспособность предприятия в долгосрочной перспективе погашать свои долги. Неплатежеспособность может привести к банкротству.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Бригхем Ю., Гапенски. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. / СПб.: Экономическая школа, 2008
2. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. - М.: Финансы и статистика, 2009
3. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учебно-практическое пособие.-М.: Дело и Сервис, 2005.
4. Грачев А.В. Оценка платежеспособности предприятия за период /Финансовый менеджмент №6 / 2007
5. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия. - М.: «Интел-Синтез», 2008
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - 4-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2008
7. Коротков Э.М. Антикризисное управление. – М.: ИНФРА-М, 2008
8. Крейнин М.Н. Финансовый менеджмент/ Учебное пособие. - М.: «Дело и Сервис», 2008
9. Ларионов И.К.,Брагин Н.И.,Алиев А.Т. Антикризисное управление: Учебное пособие для вузов изд. 4-е, перераб., доп. Дашков и К
10. 2008
11. Маренков Н.Л. Антикризисное управление: Учебное пособие для вузов Изд. 2-е Феникс, 2008
12. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2007
13. Шиманаев Н.Г. К вопросу об анализе платежеспособности/ Финансовый менеджмент/ №2 / 2007
14. Финансовое управление компанией / Общ.ред. Е.В.Кузнецовой. - М., 2007

1. Бригхем Ю., Гапенски. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. / СПб.: Экономическая школа, 2003 [↑](#footnote-ref-1)
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - 4-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2005 [↑](#footnote-ref-2)
3. Крейнин М.Н. Финансовый менеджмент/ Учебное пособие. - М.: «Дело и Сервис», 2003 [↑](#footnote-ref-3)
4. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия. - М.: «Интел-Синтез», 2003 [↑](#footnote-ref-4)
5. Маренков Н.Л. Антикризисное управление: Учебное пособие для вузов Изд. 2-е"Феникс, 2005 [↑](#footnote-ref-5)
6. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2003 [↑](#footnote-ref-6)
7. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2003 [↑](#footnote-ref-7)
8. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учебно-практическое пособие.-М.: Дело и Сервис, 2005. [↑](#footnote-ref-8)
9. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2003 [↑](#footnote-ref-9)
10. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учебно-практическое пособие.-М.: Дело и Сервис, 2005. [↑](#footnote-ref-10)
11. Коротков Э.М. Антикризисное управление. – М.: ИНФРА-М, 2005 [↑](#footnote-ref-11)
12. Коротков Э.М. Антикризисное управление. – М.: ИНФРА-М, 2005 [↑](#footnote-ref-12)
13. Маренков Н.Л. Антикризисное управление: Учебное пособие для вузов Изд. 2-е"Феникс, 2005 [↑](#footnote-ref-13)
14. Коротков Э.М. Антикризисное управление. – М.: ИНФРА-М, 2005 [↑](#footnote-ref-14)