|  |
| --- |
| МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СЕРВИСАПОВОЛЖСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ СЕРВИСА Кафедра "Информационные системы  в экономике"  Дисциплина "Прикладная информатика  в экономике" Курсовая работаТема: Анализ неплатежеспособности коммерческойорганизации и пути выхода из кризиса(на примере ООО "Приз-Металл-Сервис") Выполнила студентка группы И-402  ………….  Руководитель: старший преподаватель  …………… Тольятти, 2001 |

# Содержание

|  |  |
| --- | --- |
| Введение…………………………………………………………………………………... | 2 |
| 1. Теоретические аспекты анализа неплатежеспособности предприятия |  |
| 1.1 Основания для признания предприятия неплатежеспособным……………………….. | 5 |
| 1.2. Методика расчета показателей утраты и восстановления платежеспособности……. | 8 |
| 1.3.Связь неплатежеспособности предприятия с задолженностью государства  перед ним……………………………………………………………………………………... | 14 |
| 2.Анализ неплатежеспособности предприятия на примере ООО"Приз-Металл-Сервис" |  |
| 2.1 Краткая характеристика предприятия…………………………………………………... | 17 |
| 2.2 Анализ показателей неплатежеспособности…………………………………………… | 18 |
| 2.3 Анализ причин побудивших неплатежеспособности ООО"Приз-Металл-Сервис"… | 23 |
| 3. Рекомендации по выбору пути выхода из кризисного положения |  |
| 3.1 Возможные причины неплатежеспособности ………………………………………… | 25 |
| 3.2 Пути выхода из кризисного состояния…………………………………………………. | 27 |
| 3.3 Рекомендации по выходу из кризисной ситуации для ООО "Приз-Металл-Сервис". | 34 |
| Заключение ………………………………………………………………………………. | 37 |
| Список использованной литературы …………………………………………………… | 39 |
| Приложения |  |

**Введение**

В настоящее время, с переходом экономики к рыночным отношениям, повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возрастает значения финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль анализа их финансового состояния: наличия, размещения и использования денежных средств.

В любой отрасли научных знаний и сфере человеческой деятельности не возможно обойтись без анализа. Но особенно анализ необходим в экономике, так как успешное развитие экономики зависит от всего смежного и окружающего (политики, социологии, культуры, экологии и т.д.)

Анализ финансово-хозяйственной деятельности является конечным результатом во всех отраслях профессиональной деятельности: в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, торговле и т.д.

Формирование рыночной экономики требует развития анализа в первую очередь на микро-уровне, то есть на уровне отдельных предприятий, их внутренних структурных подразделений. В то же время анализ необходим и на макро-уровне, так как народно-хозяйственные обобщения не противопоказаны коммерческим отношениям, принципам и требованиям свободного рынка.

Экономический анализ является прикладной наукой, представляющей систему специальных знаний. Он связан с исследованием производственного процесса во взаимосвязи с экономическим процессом; с научным обоснованием бизнес-планов; с выявлением положительных и отрицательных факторов по количественным измерениям и действиям; с распределением тенденций и пропорций хозяйственного развития, а так же с использованием внутрихозяйственных ресурсов; с обобщением передового опыта и принятием оптимальных управленческих решений

В ходе экономического анализа хозяйственные процессы изучаются в их взаимосвязи и взаимозависимости. Прежде всего исследуются существенные, основные определяющие факторы, влияющие на хозяйственные процессы. Осуществляется выполнение следующих анализов:

1. анализ обоснования и выполнения бизнес-планов;
2. анализ сравнительных данных маркетинговых исследований;
3. анализ возможностей производства и сбыта, выявление внутренних и внешнеэкономических ситуаций, влияющих на производство и сбыт;
4. анализ деловых сценариев и их реального осуществления,
5. анализ соотношения спроса и предложения;
6. анализ конкретных поставщиков сырья и комплектующих;
7. анализ покупателей;
8. анализ коммерческого риска

Основными задачами экономического анализа являются:

1. повышение научно-экономической обоснованности нормативов и бизнес-плана;
2. объективное и всестороннее изучение по данным бухгалтерского учета и отчетности выполнения установленных бизнес-планов и соблюдение нормативов по количеству, структуре и качеству выпущенной продукции, работ, услуг;
3. расчет экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
4. контроль за осуществлением требований коммерческих расчетов и оценка конечных финансовых результатов;
5. выявление и измерение внутренних резервов на всех стадиях производственного процесса;
6. обоснование и испытание (проверка) оптимальных управленческих решений

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре актива и пассива, в расчётах с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика и менеджера может интересовать , как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшие или более отдалённые перспективы, то есть ожидаемые параметры финансового состояния.

Главная цель данной работы - исследовать финансовое состояние предприятия ООО"Приз-Металл-Сервис", выявить основные проблемы платежеспособности и дать рекомендации по улучшению состояния.

Исходя из поставленных целей, можно сформировать задачи:

* расчет коэффициентов ликвидности;
* расчет коэффициентов платежеспособности;
* анализ полученных коэффициентов;
* разработка мероприятий по улучшению финансово - хозяйственной деятельности.

Для решения вышеперечисленных задач была использована годовая бухгалтерская отчетность ООО"Приз-Металл-Сервис" за 1999 год, а именно:

* бухгалтерский баланс (форма № 1 по ОКУД),
* отчет о прибылях и убытках (форма № 2 по ОКУД)

Актуальность и практическая значимость темы настоящей курсовой работы обусловлена рядом причин.

Во-первых, в настоящее время, в российской экономике ключевой проблемой является кризис неплатежей, и добрую половину российских предприятий следовало уже давно объявить банкротами, а полученные средства перераспределить в пользу эффективных производств, что несомненно бы способствовало оздоровлению российского рынка.

Во-вторых, в условиях массовой неплатежеспособности российских хозяйствующих субъектов особое значение приобретают меры по предотвращению кризисных ситуаций, а также мероприятия, направленные на восстановление платежеспособности предприятия и стабилизацию его финансового состояния.

При написании работы было использовано множество различной литературы, включая гражданское законодательство, а также методические материалы по анализу и статьи практикующих юристов и экономистов, рассматривающих проблемы неплатежеспособности и антикризисного менеджмента.

1. **Теоретические аспекты анализа неплатежеспособности предприятия**

**1.1 Основания для признания предприятия неплатежеспособным**

Всякое предприятие, осуществляющее коммерческую деятельность, вступает в отношения с налоговыми органами, банками, другими предприятиями (поставщиками и потребителями) и т.д. В процессе этих отношений у предприятия возникают*обязательства,* которые могут привести к тому, что предприятие станет*должником* и будет обязано в некоторый срок совершить в пользу другого лица определенные действия, а именно: произвести платеж, поставить товар, исполнить услугу и т.д.

Кредитор имеет право требовать от должника исполнения обязательств, а также возмещения убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств.

Обязательства предприятия, возникающие в ходе его финансово-хозяйственной деятельности, имеют определенные *сроки исполнения.*

Нарушение сроков исполнения обязательств ведет к возникновению у контрагентов рисков. Чем больше рисков создает предприятие контрагентам, чем чаще и длительнее оно задерживает исполнение обязательств, тем ненадежнее оно выглядит в глазах партнеров, контрагентов, собственных работников и т.д.

Такое предприятие обретает репутацию ненадежного партнера, недобросовестного плательщика, налогоплательщика, работодателя и т.д.

Ненадежное исполнение обязательств свидетельствует о:

• необязательности как о стиле взаимодействия с партнерами, если предприятие располагает ресурсами, достаточными для выполнения имеющихся обязательств;

• дефиците или кризисе возможностей для исполнения обязательств.

Необязательность как стиль взаимодействия влечет за собой, как правило, отказ партнеров от взаимодействия, штрафы и иные санкции, предусмотренные законодательством и договорами, но в конечном счете партнеры или кредиторы сохраняют шанс на погашение обязательств без особого ущерба.

Когда предприятие испытывает дефицит или кризис возможностей для исполнения имеющихся обязательств, возникает вопрос, способно ли оно в полной мере, т.е. без ущерба, удовлетворить кредиторов.

И здесь не принципиально, способно ли оно удовлетворить одних кредиторов в ущерб другим. Важно, способно ли предприятие удовлетворить без ущерба всех кредиторов в надлежащие сроки, *платежеспособно ли оно?{[26]*

Предприятие, которое из режима своевременного исполнения обязательств переходит в кризисную зону ненадежного исполнения, исполнения со сбоями и срывами, вплоть до безнадежного состояния, становится как партнер *неплатежеспособный,* или *несостоятельным,* наносящим ущерб своим кредиторам.

Очевидно, что неплатежеспособность есть некая переменная характеристика, которая может иметь разные градации — от эпизодической до устойчивой и хронической неплатежеспособности.

Устойчивая и хроническая неплатежеспособность предприятия с финансовой точки зрения означает, что такое предприятие:

• *поглощает (с* задержкой или безнадежно) *ресурсы или средства кредиторов:* их товары, деньги и услуги. Это средства банков, других предприятий, собственных работников, акционеров и т.д.;

• *формирует недоимки* по налогам и иным обязательным платежам, что блокирует из-за дефицита средств в полной мере исполнение бюджета, выплату пенсий и т.д.

Иными словами, неплатежеспособное предприятие является носителем финансового ущерба кредиторам, оказывает на них депрессирующее влияние путем изъятия их ресурсов.[17]

Как правило, несущие ущерб кредиторы пытаются теми или иными методами, в том числе судебными, истребовать исполнение отдельных обязательств, действуя разрозненно и независимо друг от друга.

Обычно успехи одних кредиторов становятся известны другим, которые также выставляют свои требования. Рано или поздно кредиторы вынуждены прийти к согласованным совместным действиям.

В конечном счете неплатежеспособное предприятие ставит своих кредиторов (и государство в том числе) перед выбором:

• или дать предприятию некий контролируемый шанс на преодоление внутреннего финансового кризиса, на финансовое оздоровление, что может быть реализовано в рамках некоторого ограниченного во времени (временного) соглашения;

• или выставить требования о ликвидации данного предприятия и продажи его имущества, чтобы за счет этого удовлетворить полностью или хотя бы частично требования кредиторов.

Однако здесь выбор стоит не только перед кредиторами. Сам должник, оценивая собственное кризисное состояние и свою неспособность к расчету по обязательствам, может поставить вопрос о диалоге с кредиторами или о собственной ликвидации как предприятия.

Цивилизованная процедура ликвидации должника, продажи его имущества и расчета с кредиторами называется*банкротством* предприятия.

Рассматривая дело о банкротстве, суд может и не объявлять предприятие банкротом, а пойти по пути попыток финансового оздоровления предприятия.[30]

В настоящее время большинство предприятий России находятся в затруднительном финансовом состоянии. Взаимные неплатежи между хозяйствующими субъектами, высокие налоговые и банковские процентные ставки приводят к тому, что предприятия оказываются неплатежеспособными. Внешним признаком несостоятельности предприятия является приостановление его текущих платежей и неспособность удовлетворить требования кредиторов в течении трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения.

В связи с этим особую актуальность приобретает вопрос оценки структуры баланса, так как решения о несостоятельности предприятия принимаются по признании неудовлетворительности структуры баланса.

Основная цель проведения предварительного анализа финансового состояния предприятия – обоснование решения о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным в соответствии с системой критериев, утвержденных законодательством.

Основными источниками анализа являются форма №1 "Баланс предприятия", форма №2 "Отчет о прибылях и убытках".

Анализ и оценка структуры баланса предприятия проводится на основе показателей: коэффициента текущей ликвидности; коэффициента обеспеченности собственными средствами.[14]

Основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным является одно из следующих условий:

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

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости.

Вывод:

Всякое предприятие, осуществляющее коммерческую деятельность, вступает в отношения с налоговыми органами, банками, другими предприятиями. В процессе этих отношений у предприятия возникают*обязательства,* которые могут привести к тому, что предприятие станет*должником.* Нарушение сроков исполнения обязательств ведет к возникновению у контрагентов рисков. Такое предприятие обретает репутацию ненадежного партнера, недобросовестного плательщика, налогоплательщика, работодателя и т.д. При условии, если такое предприятие испытывает дефицит или кризис возможностей для исполнения имеющихся обязательств, то такое предприятие может быть признано неплатежеспособным.

В настоящее время большинство предприятий России находятся в затруднительном финансовом состоянии. Взаимные неплатежи между хозяйствующими субъектами, высокие налоговые и банковские процентные ставки приводят к тому, что предприятия оказываются неплатежеспособными. В связи с этим особую актуальность приобретает вопрос оценки структуры баланса, так как решения о несостоятельности предприятия принимаются по признании неудовлетворительности структуры баланса.

Основными источниками анализа являются форма №1 "Баланс предприятия", форма №2 "Отчет о прибылях и убытках".

Анализ и оценка структуры баланса предприятия проводится на основе показателей: коэффициента текущей ликвидности; коэффициента обеспеченности собственными средствами.

**1.2 Методика расчета показателей платежеспособности**

Платежеспособность предприятия выступает в качестве внешнего проявления финансовой устойчивости, сущностью которой является обеспеченность оборотных активов долгосрочными источниками формирования. Большая или меньшая текущая платежеспособность (или неплатежеспособность) обусловлена большей или меньшей степенью обеспеченности (или необеспеченности) оборотных активов долгосрочными источниками.

Прогнозируемые платежные возможности организации при условии погашения краткосрочной дебиторской задолженности и реализации имеющихся запасов (с учетом компенсации осуществленных затрат) отражает коэффициент покрытия (коэффициент ликвидности):

.



Данный коэффициент показывает, в какой степени предприятия способно погасить свои текущие обязательства за счет оборотных средств. Нижним пределом коэффициента покрытия можно считать 1.0. [28]

Мгновенную платежеспособность предприятия характеризует коэффициент абсолютной ликвидности, показывающий, какую часть краткосрочной задолженности может покрыть организация за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае надобности. Краткосрочные обязательства включают: краткосрочные кредиты банков и прочие краткосрочные займы, краткосрочную кредиторскую задолженность, включая задолженность по дивидендам, резервы предстоящих расходов и платежей, прочие краткосрочные пассивы. Показатель рассчитывается по формуле:



Нормальное ограничение , распространенное в экономической литературе, означает, что каждый день подлежат погашению 20% краткосрочных обязательств предприятия или, другими словами, в случае поддержания остатка денежных средств на уровне отчетной даты (преимущественно за счет обеспечения равномерного поступления платежей от контрагентов) краткосрочная задолженность, имеющая место на отчетную дату, может быть погашена за 5 дней (1 : 0,2).[28]



Общая платежеспособность предприятия определяется как способность покрыть все обязательства предприятия (краткосрочные и долгосрочные) всеми ее активами.Коэффициент общей платежеспособности рассчитывается по формуле:



Естественным является следующее ограничение для коэффициента:



Основным фактором, обусловливающим общую платежеспособность, является наличие у предприятия реального собственного капитала. [16]

Сами по себе эти коэффициенты не несут серьезной смысловой нагрузки, однако, взятые за ряд временных интервалов, они достаточно полно характеризуют работу предприятия.

В настоящее время в соответствии с “Методическими положениями по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса” ( утверждены распоряжением федерального управления №31-р от 12.08.1994 г. ) производятся анализ и оценка структуры баланса на основании определения коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами.

Согласно Методическим положениям, основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным является выполнения одного из следующих условий:

* коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;
* коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода - не менее 0.1.

Платежеспособность предприятия с учетом предстоящих поступлений от дебиторов характеризует коэффициент текущей ликвидности. Он показывает, какую часть текущей задолженности организация может покрыть в ближайшей перспективе при условии полного погашения дебиторской задолженности:



Нормальное ограничение означает, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности должны покрывать текущие долги. Для повышения уровня текущей ликвидности необходимо способствовать росту обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, для чего следует увеличивать собственные оборотные средства и обоснованно снижать уровень запасов.[3]

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости:



Он определяется как отношение разности между объемами источников собственных средств (реальный собственный капитал) и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов (итог I раздела актива баланса) к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, денежных средств, дебиторских задолженностей и прочих оборотных активов (итог II раздела актива баланса).[3]

В зависимости от полученных конкретных значений *kт.л.* и *kоб*. анализ и оценка структуры баланса развиваются по двум направлениям :

а) в случае, если хотя бы один из этих коэффициентов меньше предельно допустимого значения, следует определить коэффициент восстановления платежеспособности за 6 месяцев по следующей форме :



где : *kт.л.1* - фактическое значение коэффициента текущей ликвидности

( *kт.л*. ) в конце отчетного периода ;

*kт.л.0* - фактическое значение коэффициента текущей ликвидности

(*kт.л*. ) начале отчетного периода ;

6 - период восстановления платежеспособности в месяцах ;

Т - отчетный период в месяцах ( 12 месяцев ) ;

Если коэффициент восстановления платежеспособности примет значение более 1.0, это свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность . Если этот коэффициент окажется меньше 1.0 , то у предприятия нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность .[19]

б) Если *kт.л.* и *kоб*. больше соответствующих предельных значений или равны им , следует рассчитать коэффициент утраты платежеспособности за 3 месяца :



где : 3 - период утраты платежеспособности ;

Т - отчетный период ( 12 месяцев ) ;

*kт.л.норм* - нормативное значение коэффициента текущей

ликвидности ( kт.л. ) , равное 2 .[19]

Если коэффициент утраты платежеспособности kут. примет значение больше 1 , то у предприятия имеется реальная возможность не утратить свою платежеспособность .

В развитыхстранах широко распространен прогноз банкротства предприятий с использование формулы Альтмана, которая была получена на основе статистических данных предприятий-банкротов.

Уравнение регрессии Альтмана включает пять переменных коэффициентов, способных предсказать банкротство:



где Z – надежность, степень отдаленности от банкротства;



Весовые коэффициенты каждого показателя рассчитаны на основе статистических данных о банкротствах фирм за 22-летний период. Вероятность банкротства по показателю Альтмана оценивается по следующей шкале:

1,8 и меньше – очень высокая;

1,81-2,7 - высокая;

2,8-2,9 – возможная;

3,0 и выше – очень низкая.

Если Z<1,81, то предприятие станет банкротом:

Через год – с вероятностью 95%;

Через 3 года – с вероятностью 48%;

Через 4 года – с вероятностью 30%;

Через 5 лет – с вероятностью 30%.

Однако применять коэффициент Альтмана для оценки вероятности банкротства российских предприятий можно с большой долей условности, так как веса данной функции необходимо рассчитывать по отечественной статистике, а достаточно длительных динамических рядов пока нет. [14]

Вывод:

Платежеспособность предприятия выступает в качестве внешнего проявления финансовой устойчивости, сущностью которой является обеспеченность оборотных активов долгосрочными источниками формирования. Методика расчета показателей платежеспособности содержит формулы этих показателей и их нормативные значения, а также пояснения каждого показателя.

Прогнозируемые платежные возможности организации при условии погашения краткосрочной дебиторской задолженности и реализации имеющихся запасов отражает коэффициент покрытия (коэффициент ликвидности). Мгновенную платежеспособность предприятия характеризует коэффициент абсолютной ликвидности. Коэффициент общей платежеспособности предприятия показывает способность покрыть все обязательства предприятия всеми активами.

Анализ и оценка структуры баланса производится на основании определения коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами. Коэффициент текущей ликвидности показывает какую часть текущей задолженности организация может покрыть в ближайшей перспективе при условии полного погашения дебиторской задолженности. Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Если последние два коэффициента меньше предельно допустимого значения, следует определить коэффициент восстановления платежеспособности. Он свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность. Если коэффициент восстановления окажется меньше нормативного, необходимо рассчитать коэффициент утраты платежеспособности.

В развитыхстранах широко распространен прогноз банкротства предприятий с использование формулы Альтмана, которая была получена на основе статистических данных предприятий-банкротов.

**1.3 Связь неплатежеспособности предприятия с задолженностью государства перед ним**

Ряд предприятий оказываются неплатежеспособными в связи с задолженностью государства предприятиям. Под задолженностью государства перед предприятием понимаются не исполненные в срок обязательства полномочного органа государственной исполнительной власти РФ или субъекта Федерации по оплате заказа, размещенного на предприятии и являющегося обязательным для исполнения. В этом случае производится анализ зависимости установленной неплатежеспособности от задолженности государства предприятию. Для анализа у руководства предприятия запрашиваются дополнительно следующие документы:

1. справка о структуре государственной задолженности перед предприятием, где по каждому государственному заказу указывается объем задолженности (в тыс. руб.), дата возникновения задолженности, дата погашения задолженности (если задолженность не погашена, то указывается дата признания предприятия неплатежеспособным), период задолженности в днях, учетная ставка Центрального банка России на момент возникновения задолженности, документ, подтверждающий факт государственной задолженности предприятию;
2. документы, подтверждающие наличие данной задолженности (договоры, распоряжения полномочных органов государст­венной исполнительной власти РФ или субъекта Федерации).

Если такие документы в установленный срок, то есть не позднее двух недель со дня поступления запроса, не представлены, то зависимость неплатежеспособности от задолженности государства предприятию считается не установленной.[10]

С учетом данных о задолженности государства перед предпри­ятием производится расчет коэффициента текущей ликвидности предложения своевременного погашения государственной задолженности предприятию. При расчете значения указанного коэффициента суммарный объем кредиторской задолженности предприятия корректируется на величину, равную платежам по обслуживанию задолженности государства перед предприятием, а сумма государственной задолженности вычитается из суммарной дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия. Сумма платежей по обслуживанию задолженности государства перед предприятием рассчитывается исходя из объемов и продолжительности периода задолженности по каждому из не исполненных в срок государственных обязательств, дисконтированной по ставке Центрального банка России на момент возникновения задолженности:



где Z – сумма платежей по обслуживанию задолженности государства перед предприятием;

pi – объем государственной задолженности по i-му не исполненному в срок обязательству государства;

ti – период задолженности по i-му не исполненному в срок обязательству государства;

si – годовая учетная ставка Центрального банка России на момент возникновения задолженности в процентах;

n – количество обязательств государства перед предприятием.

Значение коэффициента текущей ликвидности предприятия, рассчитываемое из предположения своевременного погашения государственной задолженности, определяется по формуле:



где pi– суммарный объем государственной задолженности по всем не исполненным в срок обязательствам государства.

На основании рассчитанного значения скорректированного коэффициента текущей ликвидности определяется зависимость платежеспособности предприятия от задолженности государства перед ним. Установленная на основе описанных выше трех критериев неплатежеспособность предприятия считается непосредственно связанной с задолженностью государства перед ним, если значение коэффициента текущей ликвидности равно или превышает 2.

Определенная ранее неплатежеспособность предприятия считается не связанной непосредственно с задолженностью государства перед ним в следующих случаях:

1. если скорректированный коэффициент текущей ликвидности меньше 2;
2. если вследствие непредставления обоснованных документов наличие задолженности государства предприятию не установлено.

Если в соответствии с изложенными выше правилами констатируется, что неплатежеспособность предприятия не связана непосредственно с задолженностью государства перед ним, указанное обстоятельство является достаточным основанием для применения в отношении предприятия процедуры банкротства. Если установлено, что неплатежеспособность предприятия непосредственно связана с задолженностью государства перед ним, указанное обстоятельство свидетельствует об отсутствии оснований для признания его банкротом.[19]

Вывод:

Причиной неплатежеспособности ряда предприятий является задолженность государства перед ним. Под задолженностью государства перед предприятием понимаются не исполненные в срок обязательства органа государственной исполнительной власти РФ или субъекта Федерации по оплате заказа, размещенного на предприятии и являющегося обязательным для исполнения. В этом случае производится анализ зависимости установленной неплатежеспособности от задолженности государства предприятию. Для анализа у руководства предприятия запрашиваются дополнительные документы, содержащие данные о задолженности и подтверждающие ее наличие.

С учетом данных о задолженности государства перед предпри­ятием производится расчет суммы платежей по обслуживанию задолженности государства. Затем необходимо рассчитать скорректированный коэффициент ликвидности с учетом государственного долга. Установленная неплатежеспособность предприятия считается непосредственно связанной с задолженностью государства перед ним, если значение скорректированного коэффициента текущей ликвидности больше или равно 2. Указанное обстоятельство свидетельствует об отсутствии оснований для признания его банкротом. Если установлено, что неплатежеспособность предприятия непосредственно не связана с задолженностью государства перед ним, то это является достаточным основанием для применения в отношении предприятия процедуры банкротства.

**2. Анализ неплатежеспособности предприятия на примере ООО"Приз-Металл-Сервис"**

**2.1. Краткая характеристика предприятия**

Общество с ограниченной ответственностью "Приз-Металл-Сервис" является юридическим лицом и действует на основании Устава и законодательства РФ. Устав предприятия зарегистрирован администрацией Автозаводского района г. Тольятти, распоряжением № 603 от 19.09.1993г., регистрационный номер 398.

Адрес предприятия: г. Тольятти, улица Окраинная 3.

Общество осуществляет следующие виды деятельности: продажа металлопроката, заключение договоров на поставку (посредническая деятельность), сборка и установка металлоконструкций.

В штате общества 10 человек: директор, бухгалтер, товаровед, мастер, водитель, крановщик, сварщик, грузчики и рабочие.

Схема: Организационная структура ООО "Приз-Металл-Сервис"

Директор

Мастер

Товаровед

Бухгалтер

Рабочие

Заключение договоров на поставку металла ведется напрямую с предприятиями Уральска, Магнитогорска, Череповца.

Собственных торговых точек предприятие не имеет. Торговля ведется с главного офиса общества – торгово-складской базы по адресу улица Окраиная, 3. База предприятия является арендуемым помещением.

Предприятие было организовано в тяжелое время для страны, в плане экономической ситуации (1994г.). Продукция пользовалась спросом, так как былые связи и экономические отношения между различными предприятиями были практически разорваны. Опустевшие рыночные ниши были привлекательны. Во время кризиса 1995-1996 годов предприятие понесло большие убытки и находилось на грани банкротства. Благодаря успешной политики руководства и поддержки партнеров из Уральска, которые предоставили партию металлопроката по сниженной цене и оплатой в течении последующего года без выплаты процентов, ООО "Приз-Металл-Сервис" восстановило свои позиции на рынке.

В конце 1998 года предприятие создало дочернюю фирму (ООО "Уральский металл"), которая в последствии полностью была отделена и приобрела полную самостоятельность. Вследствие чего был полностью сменен управляющий состав. При новом руководстве дела предприятия начали ухудшаться, не смотря на сравнительную стабилизацию в стране. 1999 году предприятие практически простаивает имея большие долги и не имея средств для реализации своей хозяйственной деятельности.

Вывод:

ООО "Приз-Металл-Сервис" боло достаточно сильным предприятием до смены руководства и не смотря на возможные кризисы, успешно функционировало. Оно имело добросовестных партнеров, которые в трудные моменты помогали, что говорило о ценности ООО "Приз-Металл-Сервис" для партнеров , как о выгодном сотруднике. Возможно именно разделение предприятия и смена руководства повлияла на ухудшение результатов деятельности.

**2.2. Анализ показателей платежеспособности**

# ООО"Приз-Металл-Сервис"

Анализ деятельности предприятия с целью выявления неудовлетворительной структуры баланса и неплатежеспособности предприятия проведем на основании методики представленной в пункте 1.2. "Методика расчета показателей платежеспособности" данной курсовой работы. Так как не было установлено государственного долга перед предприятием, то для анализа необходимо рассчитать основные показатели ликвидности и платежеспособности.

Для анализа были использованы: форма №1 "Баланс предприятия" и форма №2 "Отчет о прибылях и убытках" за четыре квартала 1999года, приведенные в приложении.

Анализируемые периоды – четыре квартала 1999 года. Единица измерения – тыс.руб.

Для проведения анализа рассчитаем необходимые коэффициенты на конец каждого квартала.

1. Коэффициент покрытия (коэффициент ликвидности):

.



Данный коэффициент показывает, в какой степени предприятия способно погасить свои текущие обязательства за счет оборотных средств. Нижним пределом коэффициента покрытия можно считать 1.0.

2.Коэффициент абсолютной ликвидности, показывающий, какую часть краткосрочной задолженности может покрыть организация за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае надобности. Показатель рассчитывается по формуле:



Нормальное ограничение .



3. Общая платежеспособность предприятия определяется как способность покрыть все обязательства предприятия (краткосрочные и долгосрочные) всеми ее активами.Коэффициент общей платежеспособности рассчитывается по формуле:



Естественным является следующее ограничение для коэффициента:



4. Коэффициент текущей ликвидности. Он показывает, какую часть текущей задолженности организация может покрыть в ближайшей перспективе при условии полного погашения дебиторской задолженности:



5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости:



6. Так как полученные значения *kт.л.* и *kоб*. меньше предельно допустимых значений, следует определить коэффициент восстановления платежеспособности за 6 месяцев по следующей форме :



где : *kт.л.1* - фактическое значение коэффициента текущей ликвидности

( *kт.л*. ) в конце отчетного периода ;

*kт.л.0* - фактическое значение коэффициента текущей ликвидности

(*kт.л*. ) начале отчетного периода ;

6 - период восстановления платежеспособности в месяцах ;

Т - отчетный период в месяцах ( 12 месяцев ) ;

Данный коэффициент найдем для годового периода, для этого необходимо найти коэффициент текущей ликвидности на начало года:



Так как этот коэффициент оказался меньше 1.0 , то у предприятия нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность .

Сводная таблица коэффициентов Таблица 2.1

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент | 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал | Нормативное значение |
| Коэффициент покрытия | 0,997 | 0,993 | 0,989 | 0,99 |  |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,025 | 0,063 | 0,032 | 0,003 |  |
| Коэффициент общей платежеспособности | 0,85 | 0,83 | 0,85 | 0,93 |  |
| Коэффициент текущей ликвидности | 0,83 | 0,79 | 0,82 | 0,92 |  |
| Коэффициент обеспеченности собственными средствами | 0,006 | 0,005 | 0,004 | 0 |  |

Проанализируем значение коэффициентов и их изменение.

Коэффициент абсолютной ликвидности на конец года составил 0,3%, при его значении на начало года 2%. Это значит, что только 0,3% (из необходимых 20%) краткосрочных обязательств предприятия, может быть немедленно погашено за счёт денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Следует обратить внимание что этот показатель резко уменьшился за последний квартал года, что может быть связано с резким увеличением кредиторской задолженности предприятия и критическим отсутствием денежных средств. Этот показатель практически в 60 раза ниже нормативного, что может вызывать недоверие к данной организации со стороны поставщиков (сумма задолженности поставщикам составляет чуть ли не 100% (96,43%) от общей суммы кредиторской задолженности на конец года). Значительный ухудшение данного показателя за отчётный период является отнюдь не позитивным моментом.

Коэффициент покрытия остался за отчетный период без изменения и составил на конец года 99% (при норме >100% но < 300% ). Смысл этого показателя состоит в том, что если предприятие направит все свои оборотные активы на погашение долгов, то оно ликвидирует краткосрочную кредиторскую задолженность на 99% и у него останется после данного погашения задолженности для продолжения деятельности 1% от суммы оборотных активов (16,73 тыс.руб.).

Коэффициент общей платежеспособности предприятия определяется как способность покрыть все обязательства предприятия (краткосрочные и долгосрочные) всеми ее активами. Данный коэффициент на много ниже нормативного, что также доказывает затруднительное положение предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, какую часть текущей задолженности организация может покрыть в ближайшей перспективе при условии полного погашения дебиторской задолженности. При условии что нормативное значение должно ровняться 200%, то показатель этот за анализируемый период неутешителен. Он показывает что даже при условии возврата всех долгов и предстоящие поступления от деятельности, предприятие сможет погасить свою задолженность не больше чем на 92%. Это свидетельствует о том, что предприятие не заботиться о обеспеченности запасов собственными оборотными средствами

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости в количестве ниже нормы в 16 раз.

Даже беглое знакомство с отчетностью анализируемого предприятия дает представление о неудовлетворительных результатах его деятельности в 1999 г. Так убыток от финансово-хозяйственной деятельности в отчетном периоде составил 20000 руб. Отрицательные величины указанных коэффициентов получаются вследствие отрицательной величины реального собственного капитала и больших обязательств предприятия перед кредиторами. Конец 1999 г. предприятие фактически не обладало собственными средствами вследствие полученных за период убытков.

Аналогичные выводы можно сделать, анализируя разницу реального собственного капитала и уставного капитала, которая является основным исходным показателем устойчивости финансового состояния организации. Отсюда следует, что даже минимальное условие финансовой устойчивости предприятия не выполняется.

Уже на начало 1999 г. финансовое состояние предприятия можно считать неудовлетворительным, поскольку коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент покрытия и коэффициент общей платежеспособности ниже своих нормативных значений. Однако наличие дебиторской задолженности говорит о финансовой зависимости от своих контрагентов, что в условиях общего кризиса неплатежей является негативным фактором.

На конец отчетного периода все коэффициенты ликвидности и платежеспособности имеют значения значительно ниже допустимых, что однозначно свидетельствует о глубоком кризисном состоянии предприятия и является основанием для признания его неплатежеспособным.

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным, является также значение коэффициента обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода менее 0,1.При наличии данных оснований, коэффициент восстановления платежеспособности, определенный исходя из значения периода восстановления платежеспособности, равного шести месяцам, и установленного значения коэффициента текущей ликвидности (коэффициент покрытия) имеет значение меньше единицы. Это свидетельствует об отсутствии у предприятия реальной возможности восстановить свою платежеспособность.

Таким образом, анализ состояния ООО "Приз-Металл-Сервис" свидетельствует о крайне тяжелом, кризисном положении предприятия. В данной ситуации к нему могут быть применены процедуры банкротства.

Вывод:

Рассчитав и проанализировав такие коэффициенты, как коэффициент покрытия, абсолютной ликвидности, общей платежеспособности, текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными средствами по данным форм отчетности № 1,2 ООО "Приз-Металл-Сервис" можно сделать следующий вывод. Все перечисленные коэффициенты во много раз ниже нормативных. Это свидетельствует о глубоком кризисном состоянии предприятия и является основанием для признания его неплатежеспособным.

**2.3 Анализ причин неплатежеспособности**

**ООО "Приз-Металл-Сервис"**

Постоянно меняющаяся экономическая ситуация в стране приводит к резким изменениям на рынках сырья и материалов, сбыта, что оказывает существенное влияние на экономическое состояние предприятия, обязанного выжить в этих условиях.

Существует множество проблем. И первые из них - как закупить дешевое качественное сырье, исходя из ограниченных ресурсов, как его быстрее завезти и своевременно рассчитаться с поставщиками? Как расширить рынок сбыта и продать выгодно свою продукцию?

Основные причины нынешней ситуации по сбыту продукции состоят в следующем:

* Падение спроса на рынке металлопроката, что связано в большей степени с перенасыщением рынка металлопродукцией и увеличением числа конкурентов
* Дефицит денежных средств у потребителей.
* Несвоевременное выполнение заказов потребителей из-за отсутствия материалов, что больше зависит не от предприятия, а от поставщиков и посредников.
* Зачастую непродуманная система ценообразования и отсутствие гибкой системы оплаты за продукцию.
* Крайне тяжелое финансовое положение предприятия.
* Внутренняя неорганизованность.
* Не всегда продуманная практика получения средств и их использование.

Анализируя отчетные документы предприятия, так же, можно выявить и другие, более конкретные, причины сложившейся ситуации.

Основных средств на балансе предприятия нет, что свидетельствует о больших затратах на аренду помещения и оборудования. Не всегда отсутствие собственных основных фондов приводит к подобной ситуации. При наличии быстрого производственного цикла и большой выручке многие предприятия могут вполне реально существовать на заемные средства. Но, по-видимому, анализируемое предприятие не справляется, так как при данном производстве достаточно велики издержки производства.

Постоянная дебиторская задолженность перед предприятием ни когда не будет способствовать улучшению финансового состояния.

Рост обязательств на первый взгляд покрывается ростом оборотного капитала, но при расчете можно сделать вывод что скорость роста обязательств в несколько раз превышает рост оборотного капитала.

Так же причиной неплатежеспособности можно назвать резкое уменьшение денежных средств в наличии.

Вывод:

Причины неплатежеспособности ООО "Приз-Металл-Сервис" можно охарактеризовать как внутренние и внешние.

К внешним причинам относятся: нестабильная экономическая ситуация в стране, нестабильность спроса на рынке, нехватка денежных средств у потребителей, а также недобросовестность партнеров.

К внутренним причинам относятся такие как: непродуманная система ценообразования, неумение управлять доходами, превышающий рост обязательств перед ростом доходов и оборотного капитала, отсутствие в наличии денежных средств.

Высокая себестоимость реализации товаров, не соразмерные расходы, низкая выручка (себестоимость составляет 93% от выручки и 7% расходы), все это показывает о несостоятельности данного производства.

**3. Рекомендации по выбору пути выхода из кризисного положения**

**3.1 Возможные причины неплатежеспособности**

Представляется очевидным, что неплатежеспособность прямо пропорциональна объему обязательств. Действительно, абсолютно платежеспособным является предприятие, капитал которого полностью является собственным, а обязательства отсутствуют.

Так как обязательства возникают всегда (например по налогам), это означает, что данное предприятие с опережением (авансом) исполняет свои обязательства. Оно никому не должно, и вопрос о его неплатежеспособности просто не возникает.

В то же время предприятие может абсолютно не иметь собственного капитала, работать целиком на заемных средствах и оставаться платежеспособным. Все зависит от выручки.

Например, предприятие, не имея ни единицы собственного капитала, работает целиком на заемных средствах в объеме 1000 условных единиц. Но если его среднедневная выручка равна 100 единицам, оно успевает рассчитаться с кредиторами за 10-дневный цикл и никаких проблем с его платежеспособностью у кредиторов не возникает.

Таковое справедливо, однако, если кредиторов устраивает 10-дневный цикл, т.е. они склонны отпускать свои средства и товары в ссуду на 10 дней.

Из вышеприведенного примера следует, что неплатежеспособность прежде всего обратно пропорциональна выручке.Чем меньше выручка, тем выше неплатежеспособность (естественно, при наличии обязательств).[13]

В общем и целом неплатежеспособность предприятия, как тенденция прямо пропорциональна объему обязательств и обратно пропорциональна величине среднедневной выручки.

Если за определенный период темпы роста обязательств были выше темпов прироста выручки, то предприятие продвинулось в направлении роста неплатежеспособности.

В общем случае причинами неплатежеспособности являются факторы, влияющие на:

* снижение или недостаточный рост выручки;
* опережающий прирост обязательств.

Замедление темпов роста выручки либо ее абсолютное снижение наблюдается при:

* затоваривании, когда рынок снижает спрос на продукцию из-за ее неудовлетворительного качества, высокой цены или снижения на нее потребности;
* растущем невозврате платежей за отгруженную продукцию, когда предприятие работает с ненадлежащим покупателем или не свободно в выборе надлежащего;
* сужении рынка за счет ограничения на него доступа путем ввода запретов, квот, таможенных барьеров и т.д.

Иными словами, здесь простые причины: или не берут продукцию (услуги) или берут, но не платят, или не пускают на рынок.

Опережающий темп прироста обязательств наблюдается в случаях, когда:

* предприятие осуществляет неэффективные долгосрочные финансовые вложения (капиталовложения), которые не сопровождаются соответствующим ростом выручки. Здесь может быть и разрыв между сегодняшними вложениями и завтрашним приростом выручки.
* предприятие загружает производство избыточными (неработающими) запасами, которые не увеличивают объемов производства и выручки;
* предприятие наращивает средства в расчетах (сумма раздела III активов баланса), которые практически не имеют отношения к выручке;
* предприятие несет убытки.

Данный комплекс общих причин неплатежеспособности характерен для всех предприятий, испытывающих трудности своевременного расчета по своим обязательствам, независимо от страны производства и рынка.[21]

Ситуация особо усугубляется, когда отсутствует планирование и управление денежными потоками.

В общем и целом причины неплатежеспособности могут быть сведены к двум основным:

* отставанию от запросов рынка (по предлагаемому ассортименту, по качеству, по цене и т.д.). В этом случае можно говорить о болезни бизнеса;
* неудовлетворительному финансовому руководству предприятием, когда оно избыточно отягощается обязательствами. В данном случае можно говорить о болезни финансового управления или менеджмента.[20]

Первый случай наиболее наглядно отражается на выручке, второй — на приросте массы обязательств.

Вывод:

В общем случае причинами неплатежеспособности могут быть следующими:

* снижение или недостаточный рост выручки (затоваривание, сужение рынка, невозврат платежей);
* опережающий прирост обязательств (неэффективные финансовые вложения, избыточные запасы, наращивание средств в расчетах);
* отставание от запросов рынка;

неудовлетворительное

**3.2 Пути выхода из кризисного состояния**

Следует уяснить существующие объективные условия для массовой несостоятельности предприятий различных организационно-правовых форм собственности и всего народно-хозяйственного комплекса РФ. Они порождены прежде всего непродуманностью экономической концепции и стратегии развития хозяйства в условиях рыночных отношений, низким качественным потенциалом управленческих кадров, а также явились следствием:

* замедленного развития организационно-правовых основ развития экономики;
* наличия социально-психологических стереотипов, не воспринимающих необходимость перехода к рыночным отношениям;
* неудовлетворительного финансово-экономическое положения в стране и субъектах РФ;
* затухающих темпов инновационных процессов;
* высоких темпы инфляционных процессов.

Во многих случаях, в основном это относится к предприятиям на грани банкротства, предлагается включить механизм антикризисного управления.

Антикризисное управление может и должно быть эффективным. Для этого важно заниматься различными сторонами процесса. Управлять следует:

* активами (пассивами) предприятия;
* этапами бизнес - процесса (сбыт, производство, снабжение, учет);
* программами защиты имущества и безопасности бизнеса;
* кадрами (включая вопросы формирования кадровой политики, социальные вопросы, отношения с профсоюзами);
* программами построения отношений с акционерами, партнерами, органами государственной власти;
* программами информационной поддержки (включая доведение до сведения трудового коллектива информации о планах, методах и принципах управления, а так же доведение социально-значимых аспектов деятельности до широкой общественности).[22,21]

Балансы предприятий необходимо "расчистить" от накопленных неплатежей, поскольку во многих случаях происходит самовозрастание задолженности из-за преобладания в ее структуре штрафов и пени и искажение финансового состояния предприятий.

Однако это не единственная мера в отношении отдельно взятой организации, так как нет гарантии от повторного накопления долгов.

В настоящее время при наличии развитого рынка капиталов возможно провести весь цикл процедур по "расчистке" балансов: от их разделения до рекапитализации. Однако без участия государственных органов данную проблему решить невозможно.

Для улучшения структуры баланса предприятия и его платежеспособности в первую очередь следует изучить причины побудившие данную ситуацию и выявить направления улучшения.

Абсолютное уменьшение валюты баланса свидетельствует о сокращении предприятием хозяйственного оборота, что и явилось причиной его неплатежеспособности.

Установление факта свертывания хозяйственной деятельности требует тщательного анализа его причин. Такими причинами могут быть сокращение платежеспособного спроса на продукцию и услуги данного предприятия, ограничение доступа на рынки сырья, постепенное включение в активный хозяйственный оборот дочерних предприятий за счет материнской компании и др.

В зависимости от обстоятельств, вызвавших сокращение хозяйственного оборота, могут быть рекомендованы различные пути вывода его из состояния неплатежеспособности. В данном случае можно рекомендовать повышать спрос с помощью комплекса маркетинговых инструментов (реклама, продвижение продукции и т.д.). Необходимо более ответственно относиться к поставщикам и посредникам, заботиться о собственном имидже, с целью привлечения к себе поставщиков сырья.

При увеличении валюты баланса за отчетный период следует учитывать влияние переоценки фондов, удорожания производственных запасов, готовой продукции. Без этого трудно сделать заключение о том, является ли увеличение валюты баланса следствием расширения хозяйственной деятельности предприятия или следствием инфляционных процессов.

Если предприятие расширяет свою деятельность, то причины его неплатежеспособности следует искать в нерациональном использовании прибыли (больших отчислений в фонд потребления), отвлечении средств в дебиторскую задолженность, замораживании средств в сверхплановых производственных запасах, ошибках при определении ценовой политики и т.д. В данном случае можно порекомендовать более жесткое управление организацией, с целью укрепления дисциплины, более продуманного использования результатов хозяйственной деятельности и распределения прибыли. Необходимо вырабатывать особенную ценовую политику, цена не должна быть слишком высокой, так как она сделает товар неконкурентоспособным, особенно если он не высокого качества. А низкая цена приведет к непокрытию себестоимости работ и убыткам. Поэтому очень важно изучать данные моменты и вести гибкую ценовую политику.

Исследование структуры пассива баланса позволяет установить одну из возможных причин неплатежеспособности предприятия – это слишком высокая доля заемных средств в источниках финансирования хозяйственной деятельности. Тенденция увеличения доли заемных средств, с одной стороны, свидетельствует об усилении финансовой неустойчивости предприятия и повышении степени его финансового риска, а с другой – об активном перераспределении в условиях инфляции доходов в пользу предприятия-заемщика. Если в процессе анализа выявлено что именно большая доля заемных средств приводит к плачевному состоянию предприятия, то необходимо отказаться от использования заемных средств и создать условия для накопления собственных.[7]

Активы предприятия и их структура изучаются как с точки зрения их участия в производстве, так и с позиции их ликвидности. Изменение структуры активов в пользу увеличения оборотных средств свидетельствует:

* о формировании более мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия;
* об отвлечении части текущих активов на кредитование покупателей, дочерних предприятий и прочих дебиторов, что свидетельствует о фактической мобилизации оборотного капитала из производственного процесса;
* о свертывании производственной базы;
* о запаздывающей корректировке стоимости основных фондов в условиях инфляции.

При наличии долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений необходимо дать оценку их эффективности и ликвидности ценных бумаг, находящихся в портфеле предприятия.

Абсолютный и относительный рост текущих активов может свидетельствовать не только о расширении производства или воздействии фактора инфляции, но и замедлении оборачиваемости капитала, что вызывает потребность в увеличении его массы. Поэтому нужно изучить показатели оборачиваемости оборотного капитала в целом и на отдельных стадиях кругооборота.

При изучении структуры запасов и затрат необходимо выявить тенденции изменения производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции и товаров.

Увеличение удельного веса производственных запасов может быть следствием:

* наращивания производственной мощности предприятия;
* стремления защитить денежные средства от обесценивания в условиях инфляции;
* нерационально выбранной хозяйственной стратегией, вследствие которой значительная часть оборотного капитала заморожена в запасах, ликвидность которых может быть не высокой.

При изучении структуры текущих активов большое внимание уделяется состоянию расчетов с дебиторами. Высокие темпы роста дебиторской задолженности свидетельствуют о том, что данное предприятие активно использует стратегию товарных ссуд для потребителей своей продукции. Кредитуя их, предприятие фактически делится с ними частью своего дохода. В то же время, если платежи за продукцию задерживаются, предприятие вынужденно брать кредиты для обеспечения своей деятельности, увеличивая собственные финансовые обязательства перед кредиторами. Поэтому основной задачей ретроспективного анализа дебиторской задолженности является оценка ее ликвидности, то есть возвратности долгов предприятию, для чего нужна ее расшифровка с указанием сведений о каждом дебиторе, сумме задолженности, давности образования и ожидаемых сроках погашения. Необходимо так же оценить скорость оборота капитала в дебиторской задолженности и скорость оборота денежных средств, сопоставляя ее с темпами инфляции.[4]

Необходимым элементом анализа финансового состояния неплатежеспособных предприятий является исследование финансовых результатов деятельности и использовании прибыли. Если предприятие убыточно, то это свидетельствует об отсутствии источника пополнения собственных средств и о "проедании" капитала. Следовательно, при данной ситуации, необходимо пополнить источники пополнения собственных средств. Отношение суммы собственного капитала к сумме убытков предприятия показывает скорость его "проедания".

В том случае, если предприятие получает прибыль и является при этом неплатежеспособным, нужно отслеживать использовании прибыли. При наличии значительных отчислений в фонд потребления эту часть прибыли в условиях неплатежеспособности предприятия можно рассматривать как потенциальный резерв пополнения собственных оборотных средств предприятия. Необходимо также использовать возможности предприятия по увеличению суммы прибыли за счет наращивания объемов производства и реализации продукции, снижения ее себестоимости, улучшения качества и конкурентоспособности продукции.

По результатам анализа должны быть приняты конкретные меры по улучшению структуры баланса и финансового состояния неплатежеспособных субъектов хозяйствования.

В особо тяжелой ситуации для предприятия, в рамках антикризисного управления можно предложить разработать бизнес-план финансового оздоровления предприятия.

Окончательно принятый бизнес-план финансового оздоровления оформляется в виде единого документа и приложений к нему. Бизнес-план финансового оздоровления для внутреннего пользования должен включать четкое описание ожидаемых проблем, трудностей и способов их разрешения. Бизнес-план для совместного оз­накомления может быть и закрытым.[23]

Разделы такого документа можно рекомендовать в таком виде:

1. Общая характеристика предприятия (название предприятия и прочие формальные признаки, основные подразделения предприятия, филиалы, дочерние фирмы, основные экономические показатели за последние 2-3 года (в том числе по самостоятельным филиалам, дочерним фирмам), важнейшая номенклатура продукции (натуральные объемы производства),   загрузка мощности предприятия,  основные потребители продукции, рынки сбыта и основные каналы продвижения продукции на рынок, основные поставщики предприятия, каналы снабжения,   валовая выручка, себестоимость (отдельно цены и себестоимость важнейшей номенклатуры), количество работающих, в том числе управленческий персонал, инженерно-технические работники и рабочие, факторы, приведшие к несостоятельности предприятия).

2. Анализ финансового состояния (за последние 2-3 года) на основе расчетов:

1. ·  коэффициентов ликвидности;
2. ·  коэффициентов устойчивости;
3. ·  коэффициентов деловой активности;
4. ·  коэффициентов прибыльности;

3. Прогноз банкротства с помощью моделей Альтмана и спектр-балльного метода.

4. План чрезвычайных мероприятий по преодолению неплатежеспособности предприятия.

4.1. Организационные мероприятия ( продажа активов, продажа финансов и т.д., изменение внутренней организационной структуры, смена руководства, изменение системы учета, контроля, изменение номенклатуры продукции, продажа части активов, переподготовка кадров, предварительное решение проблем задолженности).

4.2. Ожидаемые расходы и доходы, связанные с реализацией чрезвычайных мер. Источники покрытия расходов.

5. Стратегия финансового оздоровления (при разделе предприятия бизнес-план финансового оздоровления составляется отдельно для каждого нового предприятия).

5.1. Основное направление деятельности предприятия. Характеристика планируемых продуктов и услуг предприятия.

5.2. Наличие у предприятия всех необходимых формальных прав и привилегий для производства данных продуктов и услуг.

5.3. Описание рынка, на котором будет действовать предприятие (конкуренты, основные требования потребителей, поставщики, товаропроводящая сеть).

5.4. Основные внешние и внутренние факторы успеха и мето­ды их использования (преимущества предприятия в конкурентной борьбе).

5.5. Основные препятствия внешнего порядка и методы их нейтрализации. Основные слабости предприятия и методы их устранения (необходимы исключительно для внутреннего пользования).

6. План мероприятий(работ со сроками и затратами по месяцам, ответственными за исполнение лицами).

7. План финансирования (приток денег по месяцам с указанием источников поступления). Отдельно должны быть указаны ре­зервные источники средств.

8. Расчет ожидаемой эффективности (вариант расчета при возможных нарушениях каких-либо рискованных работ, возможных перепадах цен).

Бизнес-план финансового оздоровления – пока еще новый документ для наших руководителей и специалистов. Его конкретные формы должны быть различными для предприятий различных отраслей и сфер экономики. Известные нашим плановым службам приемы разработки планов технического перевооружения и модернизации, планы постановки продукции на производство и т.д. не являются лишними в разработке новых плановых документов. Но они должны быть дополнены и видоизменены с учетом новых условий хозяйствования: гибкого финансирования, ценообразования, стратегии и тактики сбыта продукции, элементов конкурентной борьбы.

Безусловно, необходимо принимать все меры по предотвращению кризисной ситуации. Если же предприятие оказалось в долговой яме, необходимо предпринимать комплексные усилия по восстановлению платежеспособности, эффективно используя законодательные процедуры банкротства и методы антикризисного управления. Конкретный перечень мероприятий будет зависеть от целесообразности и возможности санации должника, масштаба кризиса и значимости данного предприятия.

Вывод:

Проведя анализ деятельности хозяйственной предприятия, находящегося в кризисной ситуации неплатежеспособности, необходимо изучить возможные пути выхода из кризиса, в следствии чего можно выбрать конкретный путь улучшения положения. Во многих случаях, в основном это относится к предприятиям на грани банкротства, предлагается включить механизм антикризисного управления. Для этого необходимо управлять различными сторонами хозяйственного процесса.

Пути выхода из кризиса всегда зависят от причин вызвавших данную ситуацию.

При свертывании хозяйственной деятельности можно рекомендовать повышать спрос с помощью комплекса маркетинговых инструментов (реклама, продвижение продукции и т.д.). Необходимо более ответственно относиться к поставщикам и посредникам, заботиться о собственном имидже, с целью привлечения к себе поставщиков сырья.

Если предприятие расширяет свою деятельность, в зависимости от причин, можно порекомендовать более жесткое управление организацией, с целью укрепления дисциплины, более продуманного использования результатов хозяйственной деятельности и распределения прибыли. Необходимо вырабатывать особенную ценовую политику, цена не должна быть слишком высокой, так как она сделает товар неконкурентоспособным, особенно если он не высокого качества. А низкая цена приведет к непокрытию себестоимости работ и убыткам.

При слишком высокой доли заемных средств в источниках финансирования хозяйственной деятельности необходимо отказаться от использования заемных средств и создать условия для накопления собственных.

Если предприятие убыточно, то это свидетельствует об отсутствии источника пополнения собственных средств и о "проедании" капитала. Следовательно, при данной ситуации, необходимо пополнить источники пополнения собственных средств. В том случае, если предприятие получает прибыль и является при этом неплатежеспособным, нужно отслеживать использовании прибыли.

**3.3 Рекомендации по выходу из кризисной ситуации**

**для ООО"Приз-Металл-Сервис"**

Главная задача, которая стоит перед коллективом в такой сложный период, - перейти на нормальный, обычный режим работы. Для чего необходимо в первую очередь выполнить перед кредиторами обязательства, обеспеченные залогом, погасить задолженность в бюджетные и внебюджетные фонды, и, наконец, рассчитаться с кредиторами, с которыми ведется постоянная работа, за сырье, материалы и т.д.

Но проанализировав показатели платежеспособности, складывается впечатление, что в данной конкретной ситуации достаточно сложно будет выйти из кризиса и, вероятно, наиболее разумным может быть решение о признании банкротства и продаже.

Рекомендации по оздоровлению экономической деятельности предприятия можно выделить в следующие этапы.

1. **Первый этап**.

На этом этапе необходимо подготовить план финансового оздоровления завода.

Так как предприятие работает в условиях рынка конкурен­ции, то нужно учитывать, что основные инструменты, которыми оно располагает для выхода из экономического кризиса и восстановления своих позиций на рынке сбыта готовой продукции являются - цена, качество и реклама.

Состояние ресурсов:

* кадры:

Необходима замена кадров на более квалифицированные и сокращение персонала для снижения затрат на производство и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции.

- финансы:

В связи с тем, что предприятие находится в сложной финансовой ситуации, кредитование крайне затруднительно (никто не решиться дать деньги, зная , что в любой момент предприятие могут признать банкротом и ликвидировать). Собственные финансы отсутствуют. Необходимо любым способом привлечь дополнительные средства для дальнейшей реализации хозяйственной деятельности.

* сырье и материалы:

На момент создавшейся ситуации отсутствует необходимое для бесперебойной работы количество сырья. В распоряжении лишь старые запасы или материалы низкого качества. Необходимо восстановить связи с поставщиками и посредниками, заинтересовать их в необходимости дальнейшего поддержания экономических связей

* продукция:

Вся продукция, находившаяся на складах и пригодная для реализации невысокого качества. В связи с тем, что предприятие длительное время простаивает, рынок сбыта частично утерян, а возврат к старым позициям на рынках сбыта готовой продукции возможен только при снижении цены (это было возможно при снижении затрат на себестоимость, сокращении рабочих мест и замену кадрового состава более компетентным).

Состояние ресурсов определяет составление плана финансового оздоровления. Краткие инструкции по написанию плана финансового оздоровления приводятся в разделе 3.2."Пути выхода из кризисной ситуации" данной курсовой работы.

Для решения задач первого этапа предприятию необходимо оказать финансовую или товарную помощь от посредников, поставщиков или заинтересованных клиентов. А так же есть возможность реорганизации ООО в акционерное общество с выпуском акций и привлечением капитала, что позволило бы произвести продукцию, реализовать ее, накопить финансы для решения задач второго этапа.

1. Второй этап

На этом этапе необходимо увели­чить объёмы производства и реализации. Путем тщательно спланированной работы в области маркетинга предприятию откроется такая возможность, как улучшение позиций на рынках сбыта продукции.

Ограничением для получения более высоких результатов является нехватка оборотных средств.

На этом этапе необходимо спланировать ста­билизацию производства путем:

* создания более совершенной системы управления,
* улучшения качества продукции.

1. Третий этап

Потихоньку, мелкими шагами раскачивая производство, предприятию возможно удастся установить удовлетворяющие объемы по выпуску продукции и произвести полное погашение кредиторской задолженности.

Для того, чтобы решить существующие проблемы, стоящие на сегодняшний день перед предприятием, директору ООО"Приз-Металл-Сервис" необходимо более четко планировать работу маркетинговой службы (более основательно изучать рынки сбыта, искать незаполненные ниши, изучать рынок сырья, тщательнее заниматься вопросами ценовой политики), а также развивать на заводе финансовый менеджмент.

Вывод:

Главной целью, предприятия оказавшегося в затруднительном положении, переход на нормальный, обычный режим работы. Для этого необходимо погасить все задолженности. Это достаточно трудно в состоянии неплатежеспособности, но возможно. Следует разработать план по оздоровлению экономической деятельности предприятия. Он может состоять из трех этапов. Необходимо проанализировать состояние ресурсов предприятия на сегодняшний момент и возможности предприятия на будущее. При наличии возможности получить финансовую или товарную помощь предприятие может расплатиться с долгами в включиться в производство. Необходимо также рассмотреть возможность реорганизации общества с ограниченной ответственностью в акционерное общество с выпуском акций и привлечением капитала.

**Заключение**

В данной курсовой работе рассматривается важность анализа хозяйственной деятельности предприятия. Основной целью которого является получение небольшого числа ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре актива и пассива, в расчётах с дебиторами и кредиторами. Актуальность и практическая значимость темы настоящей курсовой работы обусловлена рядом причин. Во-первых, в настоящее время, в российской экономике ключевой проблемой является кризис неплатежей, и добрую половину российских предприятий следовало уже давно объявить банкротами, а полученные средства перераспределить в пользу эффективных производств, что несомненно бы способствовало оздоровлению российского рынка. Во-вторых, в условиях массовой неплатежеспособности российских хозяйствующих субъектов особое значение приобретают меры по предотвращению кризисных ситуаций, а также мероприятия, направленные на восстановление платежеспособности предприятия и стабилизацию его финансового состояния.

В теоретической части рассматривается основания для признания предприятия неплатежеспособным. Приводится методика анализа деятельности предприятия, рассчет показателей ликвидности и платежеспособности. А также рассматривается возможная зависимость неплатежеспособности предприятия из-за задолженности перед нам государства.

Во второй части анализируется деятельность ООО"Приз-Металл-Сервис", основываясь на методику приведенную в первой части курсовой работы. Разбираются причины создавшие сложившуюся ситуацию на предприятии.

В рекомендательной части приводятся возможные причины неплатежеспособности и пути выхода из кризисной ситуации.

На основе проведенного анализа финансовой деятельности ООО"Приз-Металл-Сервис" были сделаны следующие выводы. Не смотря на увеличение оборотного капитала в 1999 году, его финансовая устойчивость ухудшилась по ряду показателей, увеличились обязательства предприятия перед кредиторами. Все показатели, характеризующие платежеспособность находятся на уровне ниже нормы, что объясняется, в основном, наличием у предприятия значительной суммы кредиторской задолженность.

Балансовая прибыль в 1999 году не увеличилась. После уплаты налога на прибыль, фирме не хватило средств на покрытие всех расходов, в результате чего убыток фирмы в отчетном периоде составил 20 тыс. руб., был сделан вывод о не эффективности использования имущества предприятия.

В целом на основе проведенного анализа, были сделаны выводы, свидетельствующие о проблемах, связанных, прежде всего, с текущим оперативным управлением финансами. Управлению финансами на предприятии отводится, слишком, малая роль. Это связано с тем, что предприятие существует, сравнительно недавно, формы внутрифирменных отчетов еще не отработаны. По существу, управление финансами происходит на уровне бухгалтерской службы и руководителя предприятия. Поэтому необходимо организовать службу управления финансами и провести ряд мероприятий по улучшению финансового состояния в соответствии с данными рекомендациями.

**Список литературы**

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 08.01.98 года N 6-ФЗ
2. Постановление Правительства РФ «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 20.05.94 N 498
3. Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) «Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса» от 12.08.94 №31-р
4. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. М. «ДИС» 1995
5. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа , М., «Финансы и статистика»,1996
6. Бенке Л., Холт Н. Полный цикл финансового учета. / Пер.с англ., научная ред. В.Ф.Палий, под ред. Е.И.Еременко. – М.: ОАО "Виктори",1993.
7. Глазунов В.Н. Анализ финансового состояния предприятия. // Финансы. – 1999 – №2.
8. Ефимова.О.В. Финансовый анализ, М., «Бухгалтерский учет».1996
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ, М., «Финансы и статистика» 1998
10. Курс экономического анализа. / Под ред. Бакланова Н.И., Шеремета А.Д. – М.: Финансы, 1978.
11. Курс общей экономической теории / под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича
12. Курс экономической теории. Учебное пособие. Под ред. проф. Чепурина М.Н. Киров: АСА, 1994
13. ЛуневВ.П. Тактика и стратегия управления фирмой. Учебное пособие. М., «ДИС»,1998
14. Любушин Н.П. и др. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия.: Уч.пособие для вузов / М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
15. Макконел К., Брю С. Экономикс М., Республика 1992
16. Мелкумов Я.С. Теоретическое и практическое пособие по финансовым вычислениям, М., Инфра-М, 1996
17. Радионов Н.В., Радионова С.П. Основы финансового анализа: математические методы, системный подход. – Спб.: Альфа, 1999.
18. Русак Н.А., Русак В.А. Основы финансового анализа. – Минск: ООО "Меркаванне", 1995.
19. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия.: Учеб.пособие. – 4-е изд., перераб.и допол. – Минск: Новое знание, 1999.
20. Севрук М. Экономический анализ в условиях самостоятельности предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1989.
21. Теория и практика антикризисного управления / под ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина. М., ЮНИТИ 1996
22. Теория и практика антикризисного управления, М., ЮНИТИ,1996.
23. Уткин Э.А. Новые финансовые инструменты рынка, М., 1997
24. Уткин Э.А. Планирование и организация предпринимательской деятельности, М., ЭКМОСС 1997
25. Уткин Э.А. Финансовое управление, М., ЭКМОС, 1997.
26. Хедервик К. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятия. Под ред. Ю.М. Ворапаева. – М.: Финансы и статистика, 1996.
27. Хелферт Э. Техника финансового анализа. / Перев.с англ. Под ред. Л.П. Белых. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996.
28. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. «Методика финансового анализа», М.: Инфра-М, 1999
29. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: Инфра, 1995
30. Экономика предприятия.: Учебник для спец.вузов / Под ред. В.Я.Горфмнеля, В.А.Швандара - 2-е изд., переработанное и дополненное – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.