Содержание

Введение 2

Глава 1. Экономические условия хозяйствования 3

Глава 2. Общая стратегия фирмы в условиях рынка 5

Глава 3. Финансово-экономический анализ деятельности фирмы 8

Глава 4. Финансовый результат и его составляющие 27

Глава 5. Рентабельность и прочие показатели деятельности фирмы 32

Заключение 39

Список литературы 40

# Введение

Данная работа посвящена понятию фирмы (предприятию), как основному субъекту рыночной экономики.

В функционировании любой фирмы важное значение имеет финансово-экономический анализ ее деятельности.

Значение анализа финансово-экономического состояния фирмы трудно переоценить, поскольку именно он является той базой, на которой строится разработка финансовой политики предприятия. Анализ опирается на показатели квартальной и годовой бухгалтерской отчетности. Предварительный анализ осуществляется перед составлением бухгалтерской и финансовой отчетности, когда еще имеется возможность изменить ряд статей баланса, а также для составления пояснительной записки к годовому отчету. На основе данных итогового анализа финансово - экономического состояния осуществляется выработка почти всех направлений финансовой политики предприятия, и от того, насколько качественно он проведен, зависит эффективность принимаемых управленческих решений. Качество самого финансового анализа зависит от применяемой методики, достоверности данных бухгалтерской отчетности, а также от компетентности лица, принимающего управленческое решение в области финансовой политики.

Цель работы – рассмотреть понятие фирмы, ее место в рыночной экономике и показатели эффективности работы фирмы.

Первая глава рассматривает экономические условия хозяйствования. Вторая – показывает общую стратегию фирмы в условиях рынка. Третья глава затрагивает финансово-экономический анализ деятельности фирмы. В четвертой главе оценивается финансовый результат деятельности фирмы. Последняя, пятая глава посвящена рентабельности и прочим показателям деятельности фирмы.

# **Глава 1. Экономические условия хозяйствования**

Они имеют важное значение для предприятия или фирмы, поскольку, без преувеличения, определяют саму "линию поведения" - стратегию и тактику развития бизнеса. Если предприятие функционирует в условиях плановой экономики, то, скорее всего, отсутствуют серьезные стимулы улучшения работы и повышения рентабельности. Соответственно, отсутствуют высокие прибыли, хотя и существует больше гарантий. Что предприятие не окажется на грани или за гранью банкротства и разорения.

Если же предприятию приходится ежедневно заботиться о своем выживании, напряженность работы всех - от уборщицы до директора - гораздо выше, но вместе с тем выше и доход. В настоящее время актуальность приведенного сравнения, быть может, не так высока, как в предыдущие, первые годы перехода к рынку. Однако сейчас, тем не менее, можно проводить различие между предприятиями, которые полностью "окунулись" в рынок (либо были созданы уже в рыночных условиях) и предприятиями, которые во многом сохраняют прежние "госплановские" традиции работы (в худшем их понимании). Имеется в виду то, что, несмотря на общий переход России к условиям рыночной экономики, многие предприятия еще только в начале структурной перестройки своей деятельности, а многие еще пользуются бюджетными ассигнованиями, как правило, безвозмездными, и поэтому расхолаживающими руководителей и работников. Далее речь пойдет только о тех предприятиях, которые полностью ориентированы на рыночные условия хозяйствования, т.е. о тех, кто готов к жесткой и упорной борьбе за выживание и прибыль.

Попробуем выделить основные черты рыночного хозяйствования.

1. Самоокупаемость и самофинансирование, подразумевающие, что предприятие пользуется только собственными источниками средств, а также средствами кредиторов, которые необходимо вернуть с процентами и в срок.

2. Самостоятельность в принятии экономических и иных решений означает, что предприятие само определяет, что, когда, сколько производить и продавать (как правило, это определяют акционеры, еще на этапе учреждения предприятия), с кем заключать договоры и вообще какие осуществлять сделки.

3. Правовая защищенность предприятия, его акционеров и работников от произвольного и необоснованного вмешательства в дела предприятия со стороны других лиц, в том числе, государства. Это означает, что свобода рынка подразумевает обязательства его участников, в том числе, обязательство уважать права и независимость других, что защищается законом (в судебном и ином порядке).

4. Свобода ценообразования и конкуренцииозначает, что по большей части цены складываются на рынке под воздействием факторов спроса и предложения, а не устанавливаются каким-либо вышестоящим государственным органом, а также, что возможно войти на рынок и выйти с него.

# **Глава 2. Общая стратегия фирмы в условиях рынка**

Стратегия рыночного предприятия проста: максимизировать прибыль. Для достижения этой цели у предприятий, которые только "на пути к рынку", т.е. проходят период адоптации, необходимо осуществлять различные меры, которые включают улучшение управления, повышение эффективности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, рост производительности труда, снижение издержек производства, улучшение финансово - экономических результатов деятельности и др.

Для эффективной работы фирмы необходимо выработать:

1) защиту прав участников (учредителей);

2) четкое разграничение ответственности участников (учредителей) и руководителей предприятий, развитие механизмов корпоративного управления, обеспечение свободного перераспределения прав участия в капитале акционерного общества и перехода таких прав к лицам, заинтересованным в долгосрочном развитии предприятия (эффективным собственникам);

3) обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;

4) создание системы хозяйственно - договорной деятельности предприятия, обеспечивающей соблюдение контрактных обязательств;

5) достижение прозрачности финансово - экономического состояния предприятий для их участников (учредителей), инвесторов, кредиторов;

6) создание эффективного механизма управления предприятием;

7) использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств;

8) повышение квалификации работников предприятия как один из факторов повышения устойчивости развития предприятия.

Основными направлениями стратегии фирмы являются следующие:

1) выявление и устранение нарушенных прав акционеров (для акционерных обществ);

2) инвентаризация имущества и осуществление реструктуризации имущественного комплекса предприятия;

3) рыночная оценка активов предприятия;

4) анализ положения предприятия на рынке, его финансово - хозяйственной деятельности и эффективности управления предприятием;

5) выработка стратегии развития предприятия;

6) подготовка и переподготовка кадров.

При определении положения предприятия на рынке рекомендуется получить следующую информацию о: показателях экономического развития отраслей и регионов, направлениях государственной политики, определяющих производство и сбыт выпускаемой предприятием продукции и потребляемых видов сырья; существующем уровне отечественного производства, объемах импорта и экспорта аналогичной выпускаемой продукции и потребляемого сырья, а также производстве и импорте продукции - заменителя; потребителях и сегментации рынка; основных характеристиках рынка для каждого его сегмента (эластичность сложившихся цен, потенциальная и реальная емкость рынка, его насыщенность); географическом распределении товара, его экспортных рынках; конкурентах (объем продаж в целом и по сегментам рынка, общая доля на рынке, цели, поведение на рынке, самооценка и т.д.), их сильных и слабых сторонах (по качеству выпускаемой продукции, ценовой политике, продвижению товара, сбытовой политике, послепродажному обслуживанию, формам осуществления расчетов "живыми" деньгами, предоплата, в рассрочку и т.д.); уровне конкуренции в секторе товара выпускаемой продукции (давление через продукцию - заменитель, способность покупателей и поставщиков прийти к соглашению).

По результатам маркетинговых исследований составляется оптимистический, пессимистический и средневзвешенный прогнозы развития рынка. В рамках каждого из прогнозов рекомендуется: определять фазы и продолжительности жизненного цикла по каждому виду продукции, выпускаемой предприятием; составлять прогноз развития рынка; оценивать потенциальные риски деятельности предприятия;

Выработка стратегии развития фирмы в рыночной экономике позволяет обеспечить эффективное распределение и использование всех ресурсов - материальных, финансовых, трудовых, земли и технологий и на этой основе - устойчивое положение на рынке; перейти от реактивной формы управления (принятие управленческих решений как реакции на текущие проблемы) к управлению на основе анализа и прогнозов. Выработка стратегии развития предприятия осуществляется на основе проведенных прогнозов развития рынков выпускаемой продукции, оценки потенциальных рисков, проведенного анализа финансово - хозяйственного состояния и эффективности управления предприятием, а также анализа сильных и слабых сторон предприятия. Формирование стратегии поведения предприятия на рынке включает определение следующих параметров:

1. -регион или территория, на которую направлен сбыт продукции,
2. -степень географической дифференциации этого сбыта;
3. -доля рынка, которую предполагается занять;
4. -группа потребителей, на которую направлен сбыт продукции;
5. -связь "продукт - рынок" в качестве основы концепции маркетинга (выбор между дифференциальным и нишевым маркетингом); базовая ценовая стратегия (лидерства по издержкам, дифференциации, ниши и т.д.);
6. -вид стратегии деятельности предприятия (стратегия конкуренции, стратегия расширения рынка и т.п.); квалификация и практический опыт персонала, необходимый для успешной конкурентной борьбы;
7. -возможность кооперации с другими предприятиями и организациями.

# **Глава 3. Финансово-экономический анализ деятельности фирмы**

Основными компонентами финансово - экономического анализа деятельности предприятия являются:

1. анализ бухгалтерской отчетности;
2. горизонтальный анализ;
3. вертикальный анализ;
4. трендовый анализ;
5. расчет финансовых коэффициентов.

Анализ бухгалтерской отчетности представляет собой изучение абсолютных показателей, представленных в бухгалтерской отчетности. В процессе анализа бухгалтерской отчетности определяется состав имущества предприятия, его финансовые вложения, источники формирования собственного капитала, оцениваются связи с поставщиками и покупателями, определяются размер и источники заемных средств, оценивается объем выручки от реализации и размер прибыли.

При этом следует сравнить фактические показатели отчетности с плановыми (сметными) и установить причины их несоответствия.

Горизонтальный анализ состоит в сравнении показателей бухгалтерской отчетности с показателями предыдущих периодов. Наиболее распространенными методами горизонтального анализа являются простое сравнение статей отчетности и анализ их резких изменений и анализ изменений статей отчетности в сравнении с изменениями других статей. При этом особое внимание следует уделять случаям, когда изменение одного показателя по экономической природе не соответствует изменению другого показателя.

Вертикальный анализ проводится в целях выявления удельного веса отдельных статей отчетности в общем итоговом показателе и последующего сравнения результата с данными предыдущего периода.

Трендовый анализ основан на расчете относительных отклонений показателей отчетности за ряд лет от уровня базисного года. При проведении анализа следует учитывать различные факторы, такие как эффективность применяемых методов планирования, достоверность бухгалтерской отчетности, использование различных методов учета (учетной политики), уровень диверсификации деятельности других предприятий, статичность используемых коэффициентов.

Особое значение имеет финансовый анализ в ходе осуществления инвестиционных проектов. Финансовый анализ предполагаемого объекта инвестиций является неотъемлемой частью инвестиционного процесса на всех его стадиях.

Методы диагностики финансового состояния предприятия могут рассматриваться в двух аспектах:

1) методы, связанные с определением обобщающих показателей, относящихся к обследуемому предприятию;

2) методы, дающие возможность оценить финансовое положение на основе вычисляемых интегральных критериев, позволяющих определить место, которое данное предприятие занимает в ряду других.

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия необходим анализ его финансового состояния. Финансовое состояние представляет собой совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

Определение границ финансовой устойчивости предприятия относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях перехода к рынку, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятия средств для развития производства, их неплатежеспособности, а «избыточная» устойчивость будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Возможно выделение четырех типов финансовой устойчивости:

1 Абсолютная устойчивость финансового состояния, встречается редко и являющая собой крайний тип финансовой устойчивости. Она задается условиями

Ез < Ес + Скк , (2.3.1)

где Ез – величина запасов и затрат;

Ес – собственные оборотные средства;

Скк – кредиты банков под товарно-материальные ценности с учетом кредитов под товары отгруженные и части кредиторской задолженности, зачтенной банком при кредитовании.

2 Нормальная устойчивость финансового состояния предприятия, гарантирующая его платежеспособность,

Ез = Ес + Скк ; (2.3.2)

3 Неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, при котором тем не менее сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств,

Ез = Ес + Скк + Со, (2.3.3)

где Со – источники, ослабляющие финансовую напряженность;

Финансовая неустойчивость считается нормальной, если величина привлекаемых для формирования запасов и затрат краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции, то есть если выполняется условия

, (2.3.4)



где Z1 – производственные запасы;

Z2 – незавершенное производство;

Z3 – расходы будущих периодов;

Z4 – готовая продукция;

- часть краткосрочных кредитов и заемных средств, участвующая в формировании запасов и затрат;



Ет – наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат.

Если условия не выполняются, то финансовая неустойчивость является ненормальной и отражает тенденцию к существующему ухудшению финансового состояния.

4 Кризисное финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд,

Ез > Ес + Скк . (2.3.5)

Одним из важнейших показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, является коэффициент автономии. По нему судят, насколько предприятие независимо от заемного капитала.

Чем больше у предприятия собственных средств, тем легче ему справиться с неурядицами экономики, и это отлично понимают кредиторы предприятия и его управляющие. Вот почему последние стремятся к наращиванию из года в год абсолютной суммы собственного капитала предприятия.

Для коэффициента автономии желательно, чтобы он превышал по своей величине 50 %. В том случае его кредиторы чувствуют себя спокойно, сознавая, что весь заемный капитал может быть компенсирован собственностью предприятия.

Более четко степень зависимости предприятия от заемных средств выражает коэффициент соотношения собственных и заёмных средств. Он показывает, каких средств у предприятия больше - заемных или собственных. Чем больше коэффициент превышает единицу, тем больше зависимость предприятия от заемных средств.

Коэффициент покрытия инвестиций. Он характеризует долю собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала предприятия. Это более мягкий показатель по сравнению с коэффициентом автономии. Принято считать, что нормальное значение коэффициента равно около 0,9 , критическим считается снижение до 0,75 .

Платежеспособность предприятия является одним из важнейших критериев его финансовой устойчивости и потому неразрывно связан с ней. Под платежеспособностью предприятия следует понимать готовность его своевременно осуществлять платежи по всем своим обязательствам. Но для этого необходимо иметь платежные средства, к которым в первую очередь относятся деньги, находящиеся на расчетном, валютном и других счетах предприятия. Потенциальным средством для погашения долгов является дебиторская задолженность, которая при нормальном кругообороте средств должна превращаться в денежную наличность. Средством для погашения долгов могут служить также имеющиеся у предприятия запасы товарно-материальных ценностей. При их реализации предприятие получит денежные средства.

Платежеспособными можно считать предприятия, у которых сумма текущих активов значительно выше размера текущих обязательств. Предприятие должны иметь средства не только для погашения долгов, но и одновременно для бесперебойного осуществления процесса производства и реализации продукции. Анализ платежеспособности предприятия осуществляют путем соизмерения наличия и поступления средств с платежами первой необходимости. Различают текущую и ожидаемую платежеспособность.

Текущая платежеспособность определяется на дату составления баланса. Предприятие считается платежеспособным, если у него нет просроченной задолженности поставщикам, по банковским ссудам и другим расчетам.

Ожидаемая платежеспособность определяется на конкретную предстоящую дату путем сравнения суммы его платежных средств со срочными обязательствами предприятия на эту дату.

Платежеспособность выражается через коэффициент платежеспособности (Кпл), представляющий собой отношение имеющихся в наличии денежных сумм к сумме срочных платежей на определенную дату или на предстоящий период.

Если К­пл ≥ 1, то это означает, что предприятие платежеспособно, если К­пл < 1, то в процессе анализа следует установить причины недостатка платежных средств. [32]

К платежеспособным средствам относятся денежные средства, краткосрочные ценные бумаги, так как они могут быть быстро реализованы и обращены в деньги, часть дебиторской задолженности, по которой имеется уверенность в ее поступлении. Текущие обязательства включают текущие пассивы, то есть обязательства и долги, подлежащие погашению: краткосрочные кредиты банка, краткосрочные займы, кредиторская задолженность и прочие пассивы. Превышение платежных средств над текущими обязательствами свидетельствует о платежеспособности предприятия. О неплатежеспособности может сигнализировать отсутствие денег на расчетном и других счетах в банке, наличие просроченных кредитов банку, займов, задолженности финансовым органам, нарушение сроков выплаты средств по оплате труда и другие. Наиболее четко платежеспособность выявляется при анализе ее за относительно короткий срок (неделя, полмесяца).

Для детализации и углубления анализа перспектив платежеспособности наиболее важное значение имеют показатели дохода и способности зарабатывать, так как именно они являются определяющими для финансового здоровья предприятия. Под способностью зарабатывать понимается способность предприятия постоянно получать доход от основной деятельности в будущем. Для оценки этой способности анализируются коэффициенты достаточности денежных средств и их капитализации.

Для определения перспективной платежеспособности предприятия широко используются статические показатели ликвидности, характеризующие готовность и скорость, с которой активы предприятия могут быть превращены в денежные средства. Наиболее часто используются показатели: коэффициент абсолютной ликвидности; коэффициент промежуточного покрытия; коэффициент общего покрытия.

Коэффициент абсолютной ликвидности определяется как отношение денежных средств и быстро реализующихся ценных бумаг к наиболее срочным и краткосрочным обязательствам. Нормальное ограничение данного показателя если Ка.л.≥ 0,2÷0,5.

Для вычисления промежуточного коэффициента покрытия в состав денежных средств в числитель предыдущего показателя добавляется дебиторская задолженность и прочие активы. Нормативное значение Кп.л. ≥ 1. Этот коэффициент характеризует ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности.

Коэффициент общего покрытия (текущей ликвидности) представляет собой отношение всех текущих активов (за вычетом расходов будущих периодов) к величине наиболее срочных и краткосрочных обязательств. Этот коэффициент дает возможность установить, покрывают ли ликвидные средства сумму наиболее срочных и краткосрочных обязательств, и тем самым подтверждает не только степень устойчивости структуры баланса, но и способность предприятия быстро рассчитываться по своим краткосрочным долгам. Нормативное значение Кт.л. ≥ 2.

Таким образом, платежеспособность зависит от ликвидности баланса. Вместе с тем на платежеспособность предприятия значительное влияние оказывают и другие факторы – политическая и экономическая ситуация в стране, состояние денежного рынка, совершенствование залогового и банковского законодательства, обеспеченность собственным капиталом, финансовое положение предприятий-дебиторов и др.

Потребность ликвидности баланса возникает в условиях рынка в связи с усилением финансовых ограничений и необходимостью оценки кредитоспособности предприятия. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность активов – величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства. Чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированы по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

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

, (2.3.6)



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

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

А3 - медленно реализуемые;

А4 - труднореализуемые.

П1 - наиболее срочные обязательства (к ним относятся кредиторская задолженность);

П2 - краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и заемные средства);

П3 - долгосрочные пассивы (долгосрочные кредиты и заемные средства);

П4 - постоянные пассивы (статьи раздела пассива баланса «Источники собственных средств»).

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

Сопоставление наиболее ликвидных средств и быстро реализуемых активов с наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пассивами позволяет выяснить текущую ликвидность. Сравнение медленно реализуемых активов с долгосрочными и среднесрочными активами отражает перспективную ликвидность. Текущая ликвидность свидетельствует о платежеспособности (или неплатежеспособности) предприятия на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени. Перспективная ликвидность представляет собой прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей.

Для комплексной оценки ликвидности баланса в целом следует использовать общий показатель ликвидности, который показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств при условии, что различные группы ликвидных средств и платежных обязательств входят в указанные суммы с весовыми коэффициентами, учитывающими их значимость с точки зрения сроков поступления средств и погашения обязательств. Данный показатель позволяет сравнить балансы предприятия, относящиеся к разным отчетным периодам, а также балансы различных предприятий и выяснить, какой баланс более ликвиден.

Одним из важнейших показателей характеризующих платежеспособность предприятия, является его кредитоспособность. В условиях рыночной экономики важным источником заемных средств предприятия является банковский кредит. В настоящее время под влиянием законов, регулирующих рыночные отношения, формируется разветвленная сеть как государственных, так и коммерческих банков, осуществляющих комплексное кредитно-расчетное и кассовое обслуживание предприятия независимо от их организационно-правовой формы.

Учреждения банков выдают кредиты на коммерческой основе на условиях строгого соблюдения принципов возвратности, срочности, платности, использования ссуд по целевому назначению и под обеспечение, предусмотренных действующим законодательством и согласованных сторонами. Все вопросы, связанные с выдачей и погашением кредитов, регулируются правилами банков и кредитными договорами между предприятием-заемщиком и банком на договорной основе посредством заключения кредитного договора. В кредитном договоре в обязательном порядке предусматриваются: объекты кредитования; планируемый размер ссуды, ее назначение; условия выдачи и сроки погашения ссуд, их влияние на улучшения деятельности заемщика; процентные ставки по ссуде, их понижение или повышение, порядок уплаты; формы обеспечения обязательств заемщика; норматив собственных оборотных средств в покрытие материальных запасов и производственных затрат; обязательства, права и ответственность сторон по выдачи и погашению кредита; перечень документов и периодичность их предъявления банку и другие условия. Кредиты, в зависимости от срока, на который они выдаются, делятся на краткосрочные и долгосрочные. Срочность кредита определяется датами его возврата, погашения. Так, краткосрочные кредиты выдаются на срок не более одного года, а долгосрочные – на срок свыше одного года.

Анализ кредитоспособности имеет своей целью дать качественную оценку заемщика, которая определяется банком до решения вопроса о возможности и условиях кредитования, предвидеть способность и готовность клиента вернуть взятые им в долг средства в соответствиями с условиями кредитного договора, а также оценить обоснованность и целесообразность кредитных вложений и дальнейших отношений в области кредитования между банком и заемщиком. Основными задачами анализа кредитоспособности предприятия являются:

1. определение финансового положения предприятия;
2. предупреждение потерь кредитных ресурсов вследствие неэффективности хозяйственной деятельности заемщика;
3. стимулирование деятельности предприятия-заемщика в направлении повышения ее эффективности;
4. повышение эффективности кредитования.

Анализ должен производится на основании накапливаемых данных из бухгалтерских и статистических отчетов заемщика, на дополнительной информации, в качестве которой могут использоваться публикации в прессе, сведения, полученные из конфиденциальных источников о фактах частой задержки предприятием платежей, его необязательность по отношению к партнерам, об использовании недобросовестных приемов конкурентной борьбы, аморальном поведении собственников или руководства предприятия и т.п. Оценка кредитоспособности предприятия осуществляется на определенную дату и в динамике.

При анализе кредитоспособности используют целый ряд показателей. Наиболее важными являются различные коэффициенты ликвидности, а также доходность предприятия, определяемая отношением чистого дохода к общей сумме авансированного капитала. При оценке кредитоспособности банки, наряду с промежуточным коэффициентом покрытия, широко используют общий коэффициент ликвидности (Кл­).

Считается, что если Кл < 1, то банк имеет дело с неплатежеспособным предприятием и кредит может быть выдан только на особых условиях. При

1 < Кл < 1,5 имеется определенный риск своевременного взыскания долга, при Кл > 1,5 гарантии обеспеченности долга и его возврата достаточны.

Большое внимание при анализе кредитоспособности уделяется изучению степени риска банка как заимодавца. При высокой степени риска процентная ставка выше средней. Степень риска чаще всего определяется экспертным методом.

Банк, решает вопрос о выдаче кредита предприятию, формирует свою систему оценки заемщиков, распределяя их на три категории: надежный (кредитоспособный), неустойчивый (ограниченно кредитоспособный), ненадежный (некредитоспособный).

Главными причинами не кредитоспособности предприятия являются наличие неоправданной дебиторской задолженности, нарушение обязательств перед клиентами, накопление избыточных производственных и товарных запасов, низкая эффективность хозяйственной деятельности, замедление оборачиваемости оборотных средств.

Одной из категорий рыночного хозяйствования является банкротство – признанная решением суда или официально объявленная во внесудебном порядке по соглашению с кредиторами несостоятельность должника, являющаяся основанием для его ликвидации. Банкротство является следствием разбалансированности хозяйственного механизма воспроизводства капитала предприятия, результатом его неэффективной ценовой, инвестиционной и финансовой политики.

Оценку вероятности банкротства можно провести с помощью финансового анализа, так как именно он позволяет выявить, в чем заключается конкретная болезнь экономики предприятия-должника и что нужно делать, чтобы от нее излечиться. Именно он располагает широким арсеналом средств по прогнозированию банкротства предприятия и дает возможность заблаговременно продумать и реализовать меры по выходу предприятия из кризисной ситуации. Рассмотрим сущность основных подходов прогнозированию финансового положения с позиции возможного банкротства предприятия:

1 Расчет индекса кредитоспособности

В мировой практике для прогнозирования устойчивости предприятия, выбора его финансовой стратегии, а также определения риска и предсказания банкротства используются экономико-математические модели. Наиболее употребляемыми моделями оценки вероятности банкротства являются предложенные известным американским экономистом Э. Альтмановым Z-модели. Самой простой из этих моделей является двухфакторная. Она основывается на двух ключевых показателях: коэффициент общего покрытия или текущей ликвидности и, коэффициент финансовой зависимости.

Для предприятия, у которых = 0 вероятность банкротства равна 50%.

Если < 0, то вероятность банкротства меньше 50% и далее снижается по мере уменьшения .

Если > 0, то вероятность банкротства больше 50% и возрастает с ростом .

2 Прогнозирование показателей платежеспособности

Анализ и оценка удовлетворительности структуры баланса проводится на основе следующих показателей:

* коэффициента текущей ликвидности, определяемого отношением текущих активов к текущим обязательствам. Он характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения текущих обязательств предприятия;
* коэффициента обеспеченности собственными средствами, определяемого отношением собственных оборотных средств к стоимости текущих активов. Он характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости.

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

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

3 Анализ финансовых потоков дает возможность решать задачи оценки сроков и объемов необходимых заемных средств, оценки целесообразности взятия кредита. В ходе анализа финансовых потоков или движения финансовых средств рассматриваются четыре показателя: поступления; расходы или платежи; их разница (сальдо, баланс); соответствующее наличие средств на счете.

Для предотвращения банкротства и восстановления платежеспособности предприятия вынуждены предпринять, прежде всего, следующие шаги:

1 продажа части недвижимого имущества;

2 избавление от избыточных товарно-материальных запасов;

3 увеличение уставного капитала;

4 получение долгосрочных ссуд или займа на пополнение оборотных средств;

5 разработка и осуществление программы сокращения затрат;

6 улучшение управление активами;

7 получение государственной финансовой поддержки на безвозмездной или возвратной основе из бюджетов различных уровней, отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов.

Другим аспектом работы, направленной на предотвращение банкротства, является проведение правильной маркетинговой политики. И, наконец, третье направление - обеспечение быстрого оборачиваемости капитала.

Эти рекомендации представляют собой лишь общие направления работ по предотвращению банкротства. Для выхода из кризисного финансового состояния и обеспечения устойчивости темпов роста основных показателей хозяйственной деятельности необходимо разработать программу по оздоровлению финансового положения предприятия. [13]

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости, позволяющих определить, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

К показателям деловой активности относятся следующие коэффициенты:

1 Коэффициент общей оборачиваемости капитала. Он показывает, сколько раз за год совершается полный цикл производства и обращения и, сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов. Этот показатель определяется по формуле:

, (2.3.7)



где - коэффициент общей оборачиваемости капитала;



- доход от реализации продукции (работ, услуг);



Ак – авансированный капитал (средняя за период валюта баланса)

2 Оборачиваемость основных средств. Этот показатель представляет собой фондоотдачу, то есть характеризует эффективность использования основных производственных фондов предприятия за период. Рассчитывается делением дохода от реализации на среднюю за период величину основных средств по их остаточной стоимости. Повышение коэффициента фондоотдачи может быть достигнуто как за счет относительно не высокого удельного веса основных средств, так и за счет их высокого технического уровня. Чем выше коэффициент, тем ниже издержки отчетного периода. Низкий коэффициент свидетельствует либо о недостаточном доходе от реализации продукции, либо о слишком высоком уровне вложений в эти виды активов.

3 Коэффициент оборачиваемости собственного капитала. Он рассчитывается по формуле:

, (2.3.8)



где - коэффициент оборачиваемости собственного капитала;



- доход от реализации продукции;



Ск­ – средняя за период величина собственного капитала по балансу.

Этот показатель характеризует различные аспекты деятельности: с коммерческой точки зрения он определяет либо издержки продаж, либо их недостаток; с финансовой - скорость оборота вложенного собственного капитала; с экономической – активность денежных средств, которыми рискуют собственники предприятия. Если коэффициент слишком высок, что означает значительное превышение уровня продаж над вложенным капиталом, то это влечет за собой увеличение кредитных ресурсов и возможность достижения того предела, когда кредиторы больше участвуют в деле, чем собственники. В этом случае отношение обязательств к собственному капиталу увеличивается, снижается безопасность кредиторов, и предприятие может иметь серьезные затруднения, связанные с уменьшением доходов. Напротив, низкий коэффициент означает бездействие части собственного капитала. В этом случае коэффициент указывает на необходимость вложения собственных средств в другой, более соответствующий данным условиям источник дохода.

4 Коэффициент оборачиваемости текущих активов или оборотного капитала. Он определяется отношением дохода от реализации продукции к средней величине текущих активов по формуле:

, (2.3.9 )



где - коэффициент оборачиваемости текущих активов;



- средняя величина текущих активов, определяется по формуле:



=, (2.3.10)



где - соответственно величина текущих активов на начало и конец года.



Коэффициент оборачиваемости текущих активов показывает скорость их оборота, то есть количество оборотов всех оборотных средств за изучаемый период. Ускорение оборачиваемости текущих активов уменьшает потребность в них, позволяет предприятиям высвобождать часть оборотных средств либо для нужд народного хозяйства, либо для дополнительного выпуска продукции.

5 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Он определяется отношением дохода от реализации продукции к средней за период величине дебиторской задолженности по формуле:

, (2.3.11)



где - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности



- средняя за период величина дебиторской задолженности.



Этот коэффициент используется для оценки качества дебиторской задолженности и ее объема, показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Наряду с коэффициентом дебиторской задолженности следует определить средний срок оборота дебиторской задолженности по формуле:

, (2.3.12)



где - средний срок оборота дебиторской задолженности, или период его погашения.



Этот показатель характеризует время, требуемое клиентам компании на оплату выставленных ею счетов. Снижение этого показателя оценивается положительно, а повышение – отрицательно.

6 Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности. Он определяется отношением дохода от реализации готовой продукции к средней за период величине кредиторской задолженности по формуле:

, (2.3.13)



где - коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;



- средняя за период величина кредиторской задолженности.



Данный коэффициент показывает расширение или снижение коммерческого кредита по аналогии с коэффициентом оборачиваемости дебиторской задолженности. Рост означает увеличение скорости увеличение скорости оплаты задолженности предприятия, снижение – рост закупок в кредит.

Одновременно определяется средний срок оборота кредиторской задолженности по формуле:

, (2.3.14)



где - средний срок оборота кредиторской задолженности. [4]



Таким образом, анализ всех рассмотренных выше показателей позволяет выявить, насколько эффективно предприятие использует свои средства.

Умение правильно их исчислять, анализировать и определять влияние различных факторов на изменение их уровня позволит полнее выявить резервы повышения эффективности производства, разработать рекомендации по устранению выявленных недостатков, оздоровлению и укреплению его финансового положения.

# **Глава 4. Финансовый результат и его составляющие**

**Финансовый результат** (прибыль или убыток) слагается от финансового результата от реализации продукции (работ, услуг), основных средств и иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Рассмотрим составляющие финансового результата подробнее.

*Прибыль (убыток) организации*

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) и товаров определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на ее производство и реализацию. Прибыль или убыток, выявленные в отчетном году, но относящиеся к операциям прошлых лет, включаются в финансовые результаты отчетного года. Доходы, полученные в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам, отражаются в учете и отчетности отдельной статьей как доходы будущих периодов. Эти доходы подлежат отнесению на финансовые результаты при наступлении отчетного периода, к которому они относятся.

Балансовая прибыль (убыток) отчетного периода и ее использование отражается в балансе отдельно: в пассиве баланса - полученная прибыль и ее авансовое использование, нераспределенная прибыль, а в активе баланса - фактически полученный убыток. В валюту баланса включаются лишь непокрытый убыток или нераспределенная прибыль отчетного периода и прошлых лет.

*Доход от реализации имущества*

При определении прибыли от реализации основных фондов и иного имущества предприятия для целей налогообложения учитывается разница (превышение) между продажной ценой и первоначальной или остаточной стоимостью этих фондов и имущества с учетом их переоценки, производимой на основании постановлений Правительства Российской Федерации, увеличенной на индекс инфляции, исчисленный в порядке, устанавливаемом Правительством Российской Федерации.

По основным фондам, нематериальным активам, малоценным и быстроизнашивающимся предметам, стоимость которых погашается путем начисления износа, принимается остаточная стоимость этих фондов и имущества. Отрицательный результат от их реализации и от безвозмездной передачи в целях налогообложения не уменьшает налогооблагаемую прибыль.

В случае, если остаточная (первоначальная) стоимость основных фондов и иного имущества, скорректированная на индекс инфляции, равна продажной цене или превышает ее, прибыль предприятия для целей налогообложения уменьшается на сумму фактически полученной прибыли от реализации этих основных фондов и иного имущества и не увеличивается на сумму превышения остаточной (первоначальной) стоимости основных фондов и иного имущества, пересчитанной на индекс инфляции, над их продажной ценой.

Индекс инфляции не применяется в случае реализации основных фондов и иного имущества по цене равной или ниже их остаточной, первоначальной стоимости.

По предприятиям, осуществляющим реализацию продукции (работ, услуг) по ценам не выше фактической себестоимости, для целей налогообложения принимается рыночная цена на аналогичную продукцию (работы, услуги), сложившаяся на момент реализации, но не ниже фактической себестоимости.

В случае, если предприятие не могло реализовать продукцию по ценам выше себестоимости из-за снижения ее качества или потребительских свойств (включая моральный износ), либо если сложившиеся рыночные цены на эту или аналогичную продукцию оказались ниже фактической себестоимости этой продукции, то для целей налогообложения применяется фактическая цена реализации продукции.

Под сложившимися рыночными ценами понимаются рыночные цены, сложившиеся в регионе на момент исполнения сделки. Под регионом следует понимать сферу обращения продукции в данной местности, которая определяется исходя из экономической возможности покупателя приобрести товар на ближайшей по отношению к нему территории. При этом под ближайшей территорией понимается конкретный населенный пункт или группа населенных пунктов, или иные территории, находящиеся в пределах границ национально - и административно - территориальных, национально - государственных образований.

Если предприятие в течение 30 дней до реализации продукции по ценам, не превышающим ее фактической себестоимости, реализовало (реализовывало) аналогичную продукцию по ценам выше ее фактической себестоимости, то по всем сделкам в целях налогообложения применяются цены, исчисленные из максимальных цен реализации этой продукции.

При осуществлении предприятиями обмена продукцией (работами, услугами) либо ее передачи безвозмездно выручка для целей налогообложения определяется исходя из средней цены реализации такой или аналогичной продукции (работ, услуг), рассчитанной за месяц, в котором осуществлялась указанная сделка, а в случае отсутствия реализации такой или аналогичной продукции (работ, услуг) за месяц - исходя из цены ее последней реализации, но не ниже фактической себестоимости.

Если предприятие обменивает вновь освоенную продукцию, которая ранее не производилась, или обменивает приобретенную продукцию (основные средства, производственные запасы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, иное имущество), то для целей налогообложения принимается фактическая рыночная цена на аналогичную продукцию, сложившаяся на момент исполнения обязательств по сделке, но не ниже ее фактической себестоимости (балансовой стоимости).

В себестоимость приобретенной продукции включаются стоимость приобретения, расходы по доставке, хранению, реализации и другие аналогичные расходы. По основным средствам, иному имуществу, по которым начисляется износ, принимается их остаточная стоимость. Сумма выручки, полученная от таких видов сделок, определяется предприятием на основании расчетов, которые представляются в налоговый орган по месту нахождения предприятия одновременно с бухгалтерской отчетностью и расчетом по налогу на прибыль.

*Внереализационные доходы и расходы*

Внереализационные доходы и расходы - это денежные средства, которые получены либо истрачены предприятиям не при осуществлении основной деятельности (отсюда и их название), которые могут быть представлены следующим образом:

В состав доходов (расходов) от внереализационных операций включаются: доходы, получаемые от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду, доходы (дивиденды, проценты) по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятиям, а также другие доходы (расходы) от операций, непосредственно не связанных с производством продукции (работ, услуг) и ее реализацией, определяемые федеральным законом, устанавливающим перечень затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и порядок формирования финансовых результатов, учитываемых при расчете налогооблагаемой прибыли.

В состав доходов от внереализационных операций включаются также суммы средств, полученные безвозмездно от других предприятий при отсутствии совместной деятельности (за исключением средств, зачисляемых в уставные фонды предприятий их учредителями в порядке, установленном законодательством; средств, полученных в рамках безвозмездной помощи, оказываемой иностранными государствами в соответствии с межправительственными соглашениями; средств, полученных от иностранных организаций в порядке безвозмездной помощи российским образованию, науке и культуре; средств, полученных приватизированными предприятиями в качестве инвестиций в результате проведения инвестиционных конкурсов (торгов); средств, переданных между основными и дочерними предприятиями при условии, что доля основного предприятия составляет более 50 процентов в уставном капитале дочерних предприятий; средств, передаваемых на развитие производственной и непроизводственной базы в пределах одного юридического лица).

Суммы, внесенные в бюджет или в государственные внебюджетные фонды в виде санкций в соответствии с законодательством Российской Федерации, в состав расходов от внереализационных операций не включаются, а относятся на уменьшение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Приватизируемые предприятия, реализующие пакеты своих акций на конкурсах (торгах) и получающие по условиям таких конкурсов (торгов) от их победителей средства на инвестиции, отражают их в учете как целевое финансирование на кредите счета "Целевые финансирование и поступления" в корреспонденции со счетами учета денежных средств. Расходование указанных средств осуществляется в порядке, предусмотренном инвестиционной программой, разработанной в соответствии с условиями инвестиционных конкурсов (торгов).

Суммы полученных инвестиций, используемые по прямому назначению в сроки, предусмотренные инвестиционной программой, не увеличивают налогооблагаемую базу. Если указанные средства использованы не по назначению, то в этой части они подлежат включению в налогооблагаемую базу в общеустановленном порядке.

# **Глава 5. Рентабельность и прочие показатели деятельности фирмы**

Для оценки качества работы предприятия и ее руководства используются различные показатели. Их число в отдельных странах доходит до 80, что понятно: чем более всесторонний анализ проводится, тем больше информации (или тем больше объективности будет у информации) получат потенциальные инвесторы и кредиторы.

Мы ограничимся только несколькими показателями, которые можно использовать для оценки эффективности управления:

**Показатели ликвидности:**

**Общий коэффициент покрытия –** показывает достаточность оборотных средств у предприятия, которые могут быть использованы ей для погашения своих краткосрочных обязательств. Рассчитывается: отношение текущих активов (оборотных средств) к текущим пассивам (краткосрочным обязательствам). От 1 до 2. Нижняя граница обусловлена тем, что оборотных средств должно быть достаточно, чтобы покрыть свои краткосрочные обязательства. Превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более, чем в два раза считается также нежелательным, поскольку свидетельствует о нерациональном вложении предприятием своих средств и неэффективном их использовании.

**Коэффициент срочной ликвидности –** показывает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Отношение денежных средств и краткосрочных ценных бумаг плюс суммы мобилизованных средств в расчетах с дебиторами к краткосрочным обязательствам. Рассчитывается: отношение денежных средств и краткосрочных ценных бумаг плюс суммы мобилизованных средств в расчетах с дебиторами к краткосрочным обязательствам. 1 и выше. Низкие значения указывают на необходимость постоянной работы с дебиторами, чтобы обеспечить возможность обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчетов со своими поставщиками.

**Коэффициент ликвидности при мобилизации средств -** показывает степень зависимости платежеспособности компании от материально - производственных запасов и затрат с точки зрения необходимости мобилизации денежных средств для погашения своих краткосрочных обязательств. Рассчитывается: отношение материально - производственных запасов и затрат к сумме краткосрочных обязательств (0,5 - 0,7).

**Показатели финансовой устойчивости:**

**Соотношение заемных и собственных средств -** показывает,сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 рубль вложенных в активы собственных средств. Рассчитывается: отношение всех обязательств предприятия (кредиты, займы и кредиторская задолженность) к собственным средствам (собственному капиталу). Значение соотношения должно быть меньше 0,7. Превышение указанной границы означает зависимость предприятия от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости (автономности).

**Коэффициент маневренности собственных оборотных средств –** показывает способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников. Рассчитывается: отношение собственных оборотных средств к общей величине собственных средств (собственного капитала) предприятия. 0,2 - 0,5. Чем ближе значение показателя к верхней рекомендуемой границе, тем больше возможностей финансового маневра у предприятия

**Интенсивность использования ресурсов:**

**Рентабельность чистых активов по чистой прибыли –** показывает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия. Служит основным критерием при оценке уровня котировки акций на бирже. Рассчитывается: отношение чистой прибыли к средней за период величине чистых активов. Рентабельность чистых активов по чистой прибыли должна обеспечивать окупаемость вложенных в предприятие средств акционеров.

**Рентабельность реализованной продукции –** показывает эффективность затрат, произведенных предприятием на производство и реализацию продукции. Рассчитывается: отношение прибыли от реализованной продукции к объему затрат на производство реализованной продукции. Динамика коэффициента может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиления контроля за себестоимостью реализованной продукции.

**Показатели деловой активности:**

**Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала –** показывает скорость оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за анализируемый период или сколько рублей оборота (выручки) снимается с каждого рубля данного вида активов. Рассчитывается: отношение объема чистой выручки от реализации к средней за период величине стоимости материальных оборотных средств, денежных средств и краткосрочных ценных бумаг. Нормативного значения нет, однако усилия руководства предприятия во всех случаях должны быть направлены на ускорение оборачиваемости. Если предприятие постоянно прибегает к дополнительному использованию заемных средств (кредиты, займы, кредиторская задолженность), значит сложившаяся скорость оборота генерирует недостаточное количество денежных средств для покрытия издержек и расширения деятельности.

**Коэффициент оборачиваемости собственного капитала -** показывает скорость оборота вложенного собственного капитала или активность денежных средств, которыми рискуют акционеры. Рассчитывается: отношение чистой выручки от реализации к среднему за период объему собственного капитала. Если показатель рентабельности собственного капитала не обеспечивает его окупаемость, то данный коэффициент оборачиваемости означает бездействие части собственных средств, то есть свидетельствует о нерациональности их структуры. При снижении рентабельности собственного капитала необходимо адекватное увеличение оборачиваемости.

Информационной базой для проведения углубленного финансового анализа служит бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и некоторые формы бухгалтерского учета предприятия. Сложность сегодняшней ситуации состоит в том, что на многих предприятиях работники бухгалтерской службы не владеют методами финансового анализа, а специалисты, ими владеющие, включая и руководство, как правило, не умеют читать документы аналитического и синтетического бухгалтерского учета. Этой работой, как правило, занимается специальная служба предприятия (помимо ее аудиторов

# **Заключение**

Благополучное финансовое состояние предприятия – это важное условие его непрерывного и эффективного функционирования в условиях рынка. Для его достижения необходимо обеспечить постоянную платежеспособность субъекта, высокую ликвидность его баланса, финансовую независимость и высокую результативность хозяйствования.

Для этого необходимо изучать многочисленные показатели, характеризующие все стороны деятельности предприятия (производство, его потенциал, организацию, реализацию, финансовые операции, движение денежных потоков и т.п.) для выявления глубинных причин изменения финансового положения. Применение многостороннего комплексного анализа финансового состояния предприятия создает реальные предпосылки для управления отдельными показателями, и соответственно и для усиления их воздействия на улучшение финансового климата.

Устойчивое финансовое положение предприятия зависит прежде всего от улучшения таких качественных показателей, как - производительность труда, рентабельность производства, фондоотдача, а также выполнения плана по прибыли. Рациональному размещению средств предприятия способствует правильная организация материально-технического обеспечения производства, оперативная деятельность по ускорению денежного оборота. В то же время финансовые затруднения предприятия, отсутствие средств для своевременных расчетов могут повлиять на стабильность поставок, нарушить ритм материально-технического снабжения. В связи с этим анализ финансового состояния предприятия и анализ других сторон его деятельности должны взаимно дополнять друг друга.

**Список литературы.**

1. Герчикова И.Н. Менеджмент. – М.: Юнити-Дана, 2000.
2. Мелихов С.А. Фирма и ее роль в рыночной экономике. – М.: Инфра-М, 2000.
3. Николаева И.П. Основы микроэкономики. – М.: Юнити, 2000.
4. Рузавин. Г.И. Основы рыночной экономики. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2000.
5. Соколов В.Е. Принципы эффективного менеджмента и маркетинга. М.: Инфра-М, 2001
6. Экономика и статистика фирмы: Учебник. / Под ред. проф. Ильенковой М.- М.: Финансы и статистика, 2000.
7. Третьяк В. Фирма как субъект отраслевого рынка. // РЭЖ. – 2002. - № 2. С. 95-98.
8. Глазунов В. Управление доходами фирмы. // Финансы. – 2001. - № 8. С. 20-21.
9. http://www.finansy.ru/
10. http://ek-lit.agava.ru/
11. http://economicus.ru/
12. http://eup.ru/