Финансовое оздоровление организаций

Диплом

Оглавление

[Введение 3](#_Toc334734564)

[Глава 1. Теоретические основы финансового оздоровления организации 6](#_Toc334734565)

1.1 [Факторы, влияющие на финансовое состояние организации 6](#_Toc334734566)

1.2 [Реструктуризация в системе финансового оздоровления предприятий 13](#_Toc334734567)

1.3 [Разработка стратегии финансового оздоровления предприятия 18](#_Toc334734568)

[Глава 2. Оценка финансового состояния организации ООО «Тиара» 22](#_Toc334734569)

[2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика организации 22](#_Toc334734570)

[2.2 Анализ состава и структуры капитала 29](#_Toc334734571)

[2.3 Анализ состава и структуры имущества 32](#_Toc334734572)

[2.4 Анализ деловой активности и рентабельности 36](#_Toc334734573)

[Глава 3. Анализ финансового состояния и реструктуризация плана по финансовому оздоровлению предприятия на примере ООО «Тиара» 46](#_Toc334734574)

[3.1 Анализ финансовой устойчивости 46](#_Toc334734575)

[3.2 Анализ ликвидности и платежеспособности 51](#_Toc334734576)

[3.3 Диагностика вероятности банкротства 56](#_Toc334734577)

[3.4 Основные направления финансового оздоровления организации 66](#_Toc334734578)

[Заключение 76](#_Toc334734579)

[Список литературы 78](#_Toc334734580)

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)  [Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)  [Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

# Введение

Существует масса оснований, по которым деятельность организации может повстречаться с финансовыми трудностями, которые часто требуют немедленного решения с тем, чтобы обеспечить вероятность осуществления организациями взятых на себя обязательств.

Кроме этого, зачастую финансовым трудностям сопутствует целый ряд операционных проблем, в том числе уменьшение выручки компании, понижение ее ликвидности, «давление» со стороны кредиторов, некоторых акционеров и т.п. Последствия названных проблем могут быть очень основательными и, к сожалению, иногда необратимыми.

То, как компания будет вести себя на рынке и каковы будут последствия ее хозяйственной деятельности, зависит не только от экономико-техничеких обстоятельств производтва продукции, но и, кто принимает решение, и какую ответственность несет, какие цели преследует.

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

На сегодняшний день рыночная экономика требует от компаний увеличения результативности деятельности, конкурентной продукции и услуг на основе введения научно-технических прогрессов, результативных форм хозяйственной деятельности и управения производством, преодоления бесхозяйсвенности, активизации предпринимательства, инициативы и т.д.

В таком деле, особенно актуальной становится проблематика поиска путей финансового оздоровления предприятия в условиях Российской экономики.

Только использование комплекса методов из разнообразных областей экономики может дать сегодня тот нужный экономический эффект и вывести предприятия из того кризисного состояния, в котором они находятся.

Для правильной разработки плана по финансовому оздоровлению предриятию рационально применять специализированные экономические, математические модели возобновления платежеспособности хозяйсвующего субъекта. Это является важнейшим практическим резервом увеличения качества разработки стратегий и планов финансового оздороления, в том числе планов внешнего управления в судебных процедурах банкротства.

Построенная адекватная модель восстановления платежеспособности должника с вариантами выбора открывает весьма широкие возможности руководству предприятия, арбитражному управляющему, кредиторам, аналитикам для компьютерного "проигрывания" различных сценариев оздоровления и закладываемых параметров-предположений, обнаружения и применения системных закономерностей и эффектов, выработки рекомендаций по антикризисным управленческим решениям.

Таким образом, развитие и выбор стратегий и планов финансового оздоровления должника с применением должных моделей и инструментальных средств актуально как перспективный подход к разрешению проблемы финансового оздоровления кризисных предприятий[[1]](#footnote-1).

Целью настоящей выпускной работы является: разработка плана по финансовому оздоровлению ООО «Тиара».

В связи с поставленной целью в работе установлены такие задачи:

* рассмотрение теоретических основ финансового оздоровления организации;
* оценка финансового состояния ООО «Тиара»;
* разработка основных направлений финансового оздоровления организации.

Обьектом исследования является ООО «Тиара».

Предмет исследования в работе выступает процесс улучшения хозяйственой деятельности предприятия на основе разработки плана по финансовому оздоровлению.

Практическая значимость выпускной работы состоит в том, что комплекс предлагаемых мероприятий будет оказывать содействие усовершенствованию деятельности ООО «Тиара», а также добиться финансового оздоровления предприятия, расширить ассортиментный перечень реализуемой продукции, повысить ежедневную выручку, привлечь дополнительных клиентов и более полно удовлетворять их потребности.

Теоретическую основуисследования составляют научные труды отечественных и зарубежных авторов: Попова В.М., Бурова И.С., Пелеха И.С., Ляпунова С.И., а также, Федеральные законы, постановления правительства РФ, законодательные акты, налоговый кодекс РФ

# Глава 1. Теоретические основы финансового оздоровления организации

## 1.1 Факторы, влияющие на финансовое состояние организации

В рыночных условиях гарантом выживаемости и началом стабильного положения предприятия является его финансовая устойчивость. Она отображает подобное положение финансовых ресурсов, при котором организация, без труда управляя деньгами, может путем результативного их применения снабдить бесперебойный процесс производства и реализации продукии, а также его расширение.

Для того чтобы правильно оценить финансовую устойчивость организации, необходимо сделать анализ его финансового состояния. Финансовое состояние компании представляет собой совокупность показателей, которые отражают наличие, размещение и применение финансовых ресурсов. Наличие ресурсов, их результативное применение, наилучшее соотношение структуры источников их развития определяют рыночную и финансовую устойчивость предприятия, платежепособность, ликвидность, деловую активность и конкурентоспособность[[2]](#footnote-2)

Финансовая устойчивость предприятия – состояние финансовых ресурсов компании, их разделение и применение, которое обеспечивает формирование предприятия на основе увеличения прибыли и активов при сохранении платежеспообности и кредитоспособности в условиях вероятного уровня риска (рис. 1). Немаловажно, чтобы состояние финансовых ресуров отвечало требованиям рынка и соответствовало потребностям формирования предприятия, так как малая финансовая устойчивость может довести предприятие к неплатежеспособности и отсуствию у него средств для формирования производства, а излишняя – препятствовать развитию, тяготя затраты предприятия бесполезными запасами и резервами.

Таким образом, суть финансовой устойчивости обуславливается результативным формированием, распределением и применением финансовых ресурсов.

Финансовая устойчивость

Сбалансированность

Сбалансированность денежных потоков

Сбалансированность активов и пассивов

Платежеспособность

Кредитоспособность

Обеспеченность финансовыми ресурсами

**Финансовое состояние организации**

Рисунок 1. Составляющие финаисовой устойчнвости организации

Чтобы обеспечить «выживание» организации в условиях рынка, управленческому персоналу требуется запрашивать вероятные и рациональные темпы его формирования с позиции финансового обеспечения, обнаруживать доступные источники средств, содействуя тем самым устойчивому положению и формированию хозяйствующих субъектов. Определение постоянства формирования коммерческих отношений нужно не только для самих компаний, но и для их партнеров, которые достоверно желают владеть полной информацией о стабильности, финансовом благополучии и надежности своего заказчика или клиента. Поэтому все большее количество контрагентов начинает вовлекаться в исследования и оценку устойчивости конкретной организации[[3]](#footnote-3).

Финансовая устойчивость является основной составляющей финансово-экономической деятельности предприятия. Предприятие, обладающее финансовой устойчнвостью, имеет преимущества перед иными предприятиями такой же самой специализации, в области привлечений инвестиций в приобретении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. В конце концов, оно не вступает в конфликтные ситуации с государством и обществом, так как выплачивает вовремя налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату – рабочим и служащим, дивиденды – акционерам, а банкам дает гарантию возврата кредитов и уплату процентов по ним.

В сформировавшейся экономической обстановке в условиях преобразования системы экономических отношений происходят коренные изменения деятельности организаций, и согласно целям реформирования они должны привети к основанию хозяйствующих субъектов, которые должны обеспечить реальную финансовую устойчивость.

Для этого руководству организации подобает очень оперативно реагировать на ограничения, образовываемые системой экономических отношений, маневрируя финансовыми ресурсами и производственными программами. Нужно «выработать иммуннитет» к воздействию внешних и внутренних факторов, нарушающих воспроизводственую деятельность организации. Таким образом, финансовая деятельность любой организации представляет собой комплекс взаимосвязанных процессов, зависящих от бесчисленных и различных факторов

Факторы, влияющие на финансовое состояние компании, делятся на внешние и внутренние. Основаниями неблагополучного положения компании, в самую первую очередь, являются системные макроэкономические причины, именно в условиях нестабильной экономики, при которой практически невозможно применять количественный метод оценки, разрешающий упорядочить осваиваемые внешние факторы и приводить их в сопоставимый вид. Отсюда сделать какие либо точные прогнозы по поводу развития финансовой устойчивости организации практически невозможно. Поэтому их нужно причислить к разряду не управляемых. При этом внешние факторы влияют на внутренние, как бы показывают себя через них, изменяя количественное выражение последних. Конечно, бороться со многими внешними факторами отдельным предприятиям не по силам, но в сформировавшихся условиях, им остается проводить такую собственную стратегию, которая позволила бы смягчить негативные последствия общего спада производства.

Внешние факторы, неподвластные воли предприятия, и внутренние, зависящие от организации его работы, классифицируются по месту возникновения (рис. 2). Для рыночной экономики характерно и нужно активное реагирование управления организации на изменение внешних и внутренних факторов.

В целом можно сказать, что финансовая устойчивость – это комплексное понятие, обладающее внешними формами проявления, формирующееся в процессе всей финансово-хозяйственной деятельности, находящееся под воздействием множества различных факторов.

**ФАКТОРЫ**

Налоговая, кредитно-финансовая, учетная, инвестиционная политика

Уровень, динамика, колебания платежеспособного спроса

Конкуренция рынка

Размер оплаченного уставного капитала, собственные оборотные средст-ва

Состояние финансовых ресурсов: размер, состав, структура

Инфляция, изменение уровня цен, курса валют

Банкротство должников, неплатежи

Общая стабильность, фаза экономического цикла

Величина, структура, динамика издержек по сравнению с доходами

Состояние имущества: размер, состав структура

Отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования

Структура услуг, их доля в платежном спросе

**Внутренние**

**Внешние**

Рисунок 2. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость организации

На финансовую устойчивость субъекта хозяйственной деятельности, даже на отдельно взятый показатель, могут сказываться бесчисленные и многообразные причины. Нужно найти наиболее существенные причины, решающим образом оказавшие воздействие на изменение показателей. В связи с тем, что показатели между собой связаны, нельзя их брать обособленно. Однако это обстоятельство не исключает возможности и необходимости их логического обособления в процессе экономических расчетов[[4]](#footnote-4).

Нынешняя экономическая наука владеет немалым количеством различных приемов и методов оценки финансовых коэффициентов, которые стабильно меняются в связи с увеличением требований, предъявляемых к анализу. Вероятность подлинной оценки финансовой устойчивости организации снабжается установленной методикой анализа, должным информационным обеспечением и квалифицированным персоналом.

На сегодняшний день огромный смысл имеет не только оценка и анализ финансового состояния предприятия, но и прогноз финансовой устойчивости, а также разработка мероприятий по усовершенствованию его финансового состояния.

В связи с этим были разработаны ряд предложений, направленных на подъем финансовой устойчивости предприятия.

Поскольку положительным фактором финансовой устойчивости является наличие источников формирования запасов, а отрицательным фактором – размер запасов, то главными способами выхода из неустойчивого и кризисного финансового состояний будут: пополнение источников формирования запасов и оптимизация их структуры, а также аргументированное понижение уровня запасов. Этого можно достичь следующими способами:

* повышение собственного капитала за счет роста размера уставного фонда, а также за счет накопления нераспределенной прибыли (применимо в том случае, если предприятие не несет непокрытые убытки за рассматриваемый период, иначе особых результатов дать не может);
* разработка грамотной финансовой стратегии предприятия, которая бы разрешила предприятию привлекать, как краткосрочные, так и долгосрочные заемные средства, при этом поддерживая наилучшие пропорции между собственным и заемным капиталом;
* пересмотр средневзвешенных размеров запасов продукции на складах на день, неделю, месяц. Понижение уровня запасов происходит в результате планирования остатков запасов, а также реализации неиспользованных товарно-материальных ценностей. Завышенный размер запасов, оказывает влияние на кредиторскую задолженность, что соответственно неблагоприятно для предприятия.

Также положительное влияние на улучшение финансовой устойчивости предприятия может оказать: усиление работы по взысканию дебиторской задолженности, в следствии которой происходит увеличение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами; ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности и как следствие более ритмичные поступления средств от дебиторов, повышение «запаса прочности» по показателям платежеспособности.

Таким образом, для того, чтобы повысить финансовую устойчивость предприятия, нужно изыскивать резервы по повышению темпов накопления собственных источников, обеспечению материальных оборотных средств собственными источниками. Кроме того, нужно отыскивать наиболее оптимальное соотношение 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[[5]](#footnote-5).

## 

## 1.2 Реструктуризация в системе финансового оздоровления предприятий

Оздоровление компаний может быть достигнуто посредством их реструктуризации. Сейчас выделяется два типа реструктуризации: финансовая и операционная.

Финансовая реструктуризация связана с оптимизацией структуры капитала и вызвана найти решение следующим задачам:

* в краткосрочном периоде снабдить возобновление бесперебойного движения финансовых потоков и выхода компаний из кризиса;
* возобновить конкурентоспособность на перспективу;
* предотвратить угрозу вероятного банкротства;
* обеспечить повышение рыночной стоимости компании.

В соответствии с этими целями можно выделить 2 формы финансовой реструктуризации: оперативная и стратегическая.

Оперативная устремлена на обеспечение ликвидности и усовершенствование финансовых последствий за счет проведения нужных мероприятий:

* понижение дебиторской задолженности;
* реализации ненужных запасав;
* отказ от участия в других предприятиях, после анализа их эффективности;
* снижение основных фондов;
* оценка и прекращение всех малоэфективных инвестиций.

Стратегическая реструктуризация предусматривает увеличение стоимости компании в долгосрочном периоде за счет проведения мероприятий:

* экономия затрат по операционной деятельности, которая возникает в итоге повышения производства, изменений в менеджменте, маркетинге;
* экономия финансовых ресурсов, в том числе за счет более малых трансакциоиных затрат на проведение финансовых и хозяйственных операций;
* более результативное управление, имеется в виду, что инвестициоиные ресурсы после реорганизации будут применяться с наибольшей отдачей;
* закрепление позиций на рынке за счет пониженной конкуренции, здесь зарождаются проблемы с антимононольным законодательством[[6]](#footnote-6).

Реструктуризация операционная устремлена на перестройку технологических систем и менеджмента, увеличение эффективности применения всех ресурсов, и содержит реактивные и стратегические меры.

Реактивные меры – это ответная реакция на меняющуюся макроекономическую среду, объединены с сокращением издержек при наибольшем применении имеющегося производственного, управленческого потенциала, наименьших инвестициях. Стратегические меры связаны с выработкой стратегий бизнеса, требующих внедрения новых производственных, управленческих, маркетинговых технологий, формирования рыночной ориентации. Она требует значительных инвестиций и времени. Ее скорость зависит от формирования рыночных отношений, макроэкономической стабильности.

Наиболее легким и наиболее выгодным вариантом операционной реструктуризации является передача прав собственности на неиспользуемые основные фонды. Крупным предприятиям было бы выгоднее освободиться от основных фондов, которые не используются и нужны малым предприятиям. Последние, имея более легкий доступ к кредитным средствам, могут помочь крупным предприятиям в погашении задолженности и поиске оборотных средств. Решение этого вопроса может реализовываться по нескольким направлениям.

а) продажа основных фондов. Преимущества данной процедуры - быстрое приобретение денежных средств. Недостаток - потеря части основных фондов, а, следовательно, отсутствие вероятности быстро повысить объем производства. Бесспорно, что для компаний, которые находятся на грани банкротства, это не актуально.

Продажа основных фондов реализовывается либо непринужденно, либо при помощи финансового посредника, появление которого определено отсутствием у малого предприятия той нужной суммы для единовременного платежа.

б) передача малому предприятию основных фондов по договору аренды. При этом все имущество предприятия остается в его собствеиности. Обьектами аренды могут выступать производственные и непроизводственные основные фонды. При этом из их состава исключается часть непроизводственных фондов, коммерческое применение которых воспрещается и активы, доставляющие собственнику доход, превышающий величииу арендной платы.

Имущество, которое передается в аренду, может быть оцеиено по остаточной стоимости либо на основе договорных цен на такое же имущество.

Если арендатор связан с арендодателем поставками продукции, арендодатель на момент заключения договора может иметь задолженность перед арендатором. В этом случае, стоимость арендуемого имущества может быть понижена на величину задолженности. Тот же самый механизм зачета может быть использован, если имущество выкупается арендатором. Так же, если арендодатель, покупающий у арендатора продукцию, не в состоянии вовремя рассчитываться за нее, сумма долга может списываться при периодическом перезаключении договора аренды.

Арендодателю передача части имущества в аренду разрешает: компенсировать расходы на имущество; усовершенствовать структуру баланса и увеличить рентабельность активов; сделать более выгодными условия поставок ресурсов, если арендатором выступают подразделения вспомогательного производства; приобретать доходы, не принимая на себя риски хозяйственной деятельности.

Арендатор может осуществлять хозяйственную деятельность без крупных первоначальных инвестиций; выкупать арендуемое имущество по истечении срока аренды; списывать арендные платежи на себестоимость, понижая налогооблагаемую прибыль; избежать уплаты налога на имущество.

Данный вариант реорганизации является рациональным для предприятий, из состава которых можно легко выделить подразделения, способные к самостоятельной работе. Этот вариант может быть применен и в качестве подготовительного этапа к реорганизации предприятия в холдинг-компанию.

в) предприятие-должник имеет значительные суммы задолженности перед контрагентами и местным бюджетом. В такой ситуации ему не остается иного выбора кроме предложения о проведении взаимозачета, при котором истинная стоимость части основных фондов равна сумме задолженности. Таким образом, долги больших предприятий погашаются путем передачи части основных средств кредиторам.

г) реорганизация путем выделения непрофильных и вспомогательных подразделений в самостоятельные субъекты. Нередко эти производства малоэффективны. С этой точки зрения появление собственника, для которого непрофильное производство окажется основным должно позитивно повлиять на результаты хозяйственной деятельности.

Принятие решения о том, какие подразделения целесообразно вычленять, должно основываться на анализе спроса на продукцию подразделения вне предприятия, степени гибкости технологического процесса каждого подразделения и зависимости их между собой.

При разделении предприятия, руководство, как правило, старается, чтобы основная сумма убытков и задолженности легла на одну из новых структур. Со временем эта структура прекращает существование и своим имуществом покрывает, в различной степени, задолженность головного предприятия[[7]](#footnote-7).

В процессе дробления предприятия чаще всего основывают дочерние предприятия. В дочерние фирмы разумно преобразовать подразделения, связанные с обслуживанием главного производства, или способные применять научно-технологические разработки основного предприятия для организации новых производств. Однако этот вариант имеет некоторые недостатки:

1. Вероятность распада производственной системы в следствии выхода из нее ряда значительных структурных подразделений. Противодействовать этому можно путем контроля за правами собственности на имущество дочерних фирм и управлением пакетом их акций, принадлежащих головному предприятию.

2. На практике взаимоотношения крупных предприятий и дочерних фирм часто переходят в политику перекачки имущества, финансовых и интеллектуальных ресурсов в дочерние предприятия.

3. Большая подготовительная работа по основанию и регистрации новых фирм, нужда в ряде случаев изменить характер деятельности производственно-технологических и экономических подразделений и т.д[[8]](#footnote-8).

## 1.3 Разработка стратегии финансового оздоровления предприятия

Правильная разработка стратегии финансового оздоровления компании связана с показом его как предпринимательской системы, включающей:

* активы (материальные) - основные фонды;
* матери­альные запасы, незавершенное производство и запасы готовой продук­цни.
* нематериальные активы - патенты, лицензии, научно-тех­нические разделы, кадры предприятия, что также не учтено, в финансовой отчетности.
* долгосрочные и среднесрочные вло­жения - дебиторы и кредиторы, филиалы, товаропроводящая сеть, система управления компанией.

При инвенаризации основных фондов следуют практике их учета: здания, сооружения, передаточные устройства, силовые машины. При этом их делят на пассивную и активную части. Пассивная часть - здания, сооружения – в основном не является основательным ограничителем при разработке стратегии финан­сового оздоровления. Если речь идет о переоснащении производства или его перепрофилировании, характеристики пассивной части заслуживают более значительное значение. Особенно немаловажны характеристики фундамента и несущих конструкций зданий, месторасположение и внутренняя планировка[[9]](#footnote-9).

Активная часть основных фондов может быть утилизирована, распро­дана или принята к применению в зависимости от степени ее физи­ческого и морального износа, от потребностей рынка средств производ­ства. Важнейшую роль играет и уровень специализации оборудования. При анализе вариантов вероятного применения активиой части основных фондов специализированное оборудование, особенно, если оно не новое, проигрывает перед универсальным. Но универсальное в условиях конкуренции менее результативно по сравнению со специализированым.

В процессе оздоровления предприятия нужно брать во внимание и непроизводственные основные фонды. Такие фонды повышают расходы, но могут явиться основой новых видов деятельности. Поступившие в эксплуатацию, но незагруженные фонды классифицируют по элементам, уровня износа, по требующим ремонта или модернизации, по возможности продажи или сдачи в аренду. Специально рассматриваются незавершенные капитальные вложения и не установленное оборудование. При этом сосредоточивают внимание на степень готовности; на сумму средств, нужных для завершения; на возможные варианты применения. Итоги анализа, основных фондов подобает представить по степени их загрузки и применения в рентабельном или нерентабельном производстве. Описание дополняется по мере скапливания информации о ры­ночном спросе, пожеланиях и запросах потенциальных инвесторов[[10]](#footnote-10).

Материальные запасы, незавершенное производство, запасы готовой продукции анализируются с различных сторон:

1. Как источник средств для расчета с кре­диторами.

2. Как обменный фонд для получения нужных материальных ресурсов.

3. Для применения в производстве.

Нематериальные активы и научно-технические заделы делятся на участвующие и неучаствуюшие в хозяйственной деятельности, на требующие доработки, опытной проверки. Для описания кадро­вого состава рассматривают не только обыкновенные данные персональных дел, но и собирают дополнитель­ные материалы о потенциальных возможностях работников и всех заинтересованных сторон, возрождают контакты с рассчитавшимися работниками и пенсионерами.

Долго- и среднесрочные вложения предприятия, его филиалы и дочерние фирмы группируют на приносящие и не приносящие доходы, устанавливают вероятные пути применения. При оздоровленни предприятия они могут стать источником дополнительного финансирования, полезной информации и свя­зей, квалифицированной поддержки и опыта. Направления деятельности, которой занимаются дочерние фирмы, могут стать основным или вспомо­гательным производством для предприятия-банкрота.

При разработке стратегии оздоровления рассматриваются дебиторы и кредиторы: банки, потребители, поставщики, разнообразные федеральные и региональные ведомства. Широкие профессиональные связи банков разрешают им находить решение множеству вопросов, даже не входящих в их важнейшую сфе­ру деятельности. Зачастую банки через связанные с ними фирмы помога­ют предприятию в реализации продукции, поиске партнеров по снабжению и решению финансовых проблем. Потребители и поставщики, при стабильных связях, входят в технологическую цепочку и при здравом подходе рвутся к постоянству производственной системы в целом. При определен­ных условиях и те, и другие обязаны сформулировать заинтересованность в под­держке предприятия-банкрота. При перепрофилировании имеет смысл учитывать вероятности партнеров, надеясь на их помощь, по крайней мере, консультационную. Федеральные и региональные ведомства, являясь источником целевых средств, могут быть заинтересованы в поддержке предприятия при выполнении определенных условий.

Товаропроводящая сеть компании, обеспечивающая его снабжение сырьем, материалами, комплектующими изделиями и сбыт продукции, мо­жет служить источником информации, а, вероятно и дополнительного финансирования, что должны быть учтены при разработке стратегии финансового оздоровления[[11]](#footnote-11).

Система управления - система учета и контроля, внутренние хозяйственные отно­шения, методы и формы принятия управленческих решений. При разработ­ке стратегии оздоровления центра­лизуются управленческие функции, устанавливается суровая система контроля затрат. Особенное участие уделяется отношениям с само­стоятельными подразделениями и филиалами, систе­ме хозяйственного расчета в целом. Описание системы управления заканчивается краткой характеристикой последних успешных управленческих решений и наиболее неудачных с представлением участников, убытков и принятых мер[[12]](#footnote-12).

# Глава 2. Оценка финансового состояния организации ООО «Тиара»

## 2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика организации

ООО «Тиара» является юридическим лицом, на основе ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью». Регистрация предприятия в 2005 году. Организационно-правовая форма: общество с ограниченной ответственностью.

Органом управления ООО является собрание учредителей. Уставный капитал общества составляет 477600 рублей. Вложением участников общества являются денежные средства.

Организационная структура предприятия показана (Приложение 1) и создана по принципу подчинения нижестоящего органа вышестоящему. ООО «Тиара» представляет собой комбинированную организационную структуру, где четко обусловлено дробление прав и обязанностей каждого работника предприятия.

Возглавляет предприятие директор, который функционирует от имеии предприятия и представляет его во всех хозяйственных и государственных учреждениях. Он определяет и освобождает от должности управленческий персонал предприятия, по согласованию с собранием учредителей путем издания приказов, в частности:

* главного бухгалтера;
* директора по развитию;
* коммерческого директора;
* директора по организационным вопросам и технического обслуживания.

Также директор налагает на работников взыскания и назначает меры поощрения за основательные результаты работы, изменяет, вследствие планирования и анализа, управленческую структуру на свое усмотрение по согласованию с собранием учредителей, проверяет осуществляемую ими работу, распоряжается имуществом, заключает договоры со сторонними организациями. От своего имени оформляет доверенности другим лицам, открывает в банках расчетные счета и распоряжается денежными средствами на счетах. Право первой подписи имеет директор и главный бухгалтер. Директор также исполняет контроль за деятельностью предприятия.

Определением кадровой политики, то есть, постановлением масштабных вопросов формирования предприятия поручено заместителю директора по организационным вопросам формирования предприятия: «Директор по развитию».

Согласно ФЗ «О бухгалтерском учете», ответственность за организацию бухгалтерского учета на предприятии и за соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет руководитель предприятия.

Учредители при необходимости совместным решением собрания могут повысить или понизить уставный капитал.

Общество прекращает свою деятельность:

* по решению собрания учредителей;
* по решению суда, в случае неплатежеспособности или нарушения обществом действующего законодательства.

Ликвидация и реорганизация общества реализовывается в порядке предусмотренном действующим законодательством. Существующие у общества средства, в том числе от распродажи имущества, после расчетов по оплате труда, выполнения обязательств перед кредиторами и бюджетом, остаются у учредителей. Разделение реализовывается на основании одного общества, новых самостоятельных юридических лиц, с разделением балансов и капиталов.

Допускается выделение из общества подразделений и образование нового юридического лица со своим балансом и капиталом. Общество продолжает существовать с должными изменениями в активах и пассивах.

В конце 2011 года среднесписочная численность ООО «Тиара» составляет 18 человек.

Режим работы предприятия с 8 до 17 часов, выходные суббота и воскресение.

Цель деятельности предприятия – предоставление услуг по техническому сервису и ремонту автомобилей, торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями в интересах удовлетворения потребностей населения, народного хозяйства, для получения прибыли.

Деятельность предприятия строится на взаимовыгодных для всех подразделений началу путем выработки и реализации общих решений.

Для решения установленных задач предприятие исполняет множество функций.

Существенными видами деятельности предприятия являются предоставление иных видов услуг по ремонту и техническому обслуживанию автотранспортных средств.

Дополнительные виды деятельности являются:

* оптовая торговля автотранспортными средствами;
* оптовая торговля деталями и принадлежностями;
* деятельность автомобильного грузового специализированного автотранспорта;
* деятельность автомобильного грузового не специализированного автотранспорта;
* транспортная отделка контейнеров;
* транспортная отделка прочих грузов;
* сохранение и складирование прочих грузов;
* сдача в наем собственного нежилого имущества;
* изучение коньюктуры рынка;
* консультирование по вопросам коммерческой деятельности и результативного управления;
* чистка и уборка транспортных средств.

Дополнительные виды деятельности предприятия могут реализовываться только на основании особого разрешения (лицензии) в случаях и порядке предусмотренном законодательством.

Главными покупателями продукции, потребителями услуг ООО «Тиара» являются физические лица и юридические лица, в частности: ООО АПК «Мавр», ИП Трофимова Н.А., ООО «ФСМ-С», ООО «Милко», ООО «СМУ – 6», ООО «ТТС – Лес», ООО «Вектор», ООО «Старт – Авто», ООО «ДСК», ОАО «Краслесмаш», ОАО «КНП» Филиал Центральный, и другие.

Главными поставщиками являются: ЗАО Вольво Восток, ОАО ТФК «КАМАЗ», ООО «Азимут НТ», ОАО «Автомобилист – 1», ЗАО «Шин – Авто Трейд», ООО «Крастехагроснаб».

Основные показатели деятельности предприятия представлены в приложении 2.

Выручка от продаж в отчетном периоде уменьшилась на 4789 тыс. руб. и составила 56235 тыс. руб. Такая тенденция изменения выручки определена понижением покупательского спроса на товары и услуги предприятия в условиях экономического кризиса.

В отчетном году замечается уменьшение фонда заработной платы на 443 тыс. руб., что случилось за счет понижения среднемесячной заработной платы одного работника в отчетном периоде на 0,74 тыс. руб. и уменьшением количества работников на 3 человека в связи с сокращением штата предприятия.

Средняя стоимость основных фондов в отчетном периоде понизилась на 106 тыс. руб. по сопоставлению с прошлым годом, это случилось за счет реализации в отчетном году оргтехники. Фондоотдача в отчетном периоде составила 44,35 руб., что меньше прошлого года на 0,06 руб., что можно оценить негативно. Фондовооруженность труда одного работника в отчетном году составила 70,44 тыс. руб., что значительнее прошлого года на 5,02 тыс. руб. В целом применение основных фондов признается не эффективным.

Коммерческие расходы на предприятии уменьшились на 887 тыс. руб. за счет понижения транспортных расходов.

Прибыль от продажи товаров и оказания услуг понизилась на 924 тыс. руб. и составила 721 тыс. руб. за счет уменьшения объема работы предприятия, а рентабельность продаж понизилась на 1,41%, что является негативным моментом в деятельности предприятия. На прибыль от продаж оказали влияние такие факторы как понижение выручки от продаж и валовой прибыли.

Проценты к получению возросли на 3 тыс. руб. и составили в отчетном году 4 тыс. руб., что позитивно влияет на финансовый результат. Проценты получены от банка за употребление денежными средствами.

Проценты к уплате выросли на 65 тыс. руб. и составили в отчетном году 185 тыс. руб. соответственно, что отрицательно сказывается на финансовый результат. Проценты к уплате состоят из процентов, оплаченных предприятием по краткосрочным кредитам.

Иные расходы уменьшились на 182 тыс. руб. и составили в отчетном году 142 тыс. руб., что позитивно влияет на финансовый результат от основной деятельности. Понижение иных расходов произошло за счет понижения расходов, связанных с оплатой услуг банка и убытков от реализации активов.

Прибыль до налогообложения понизилась на 804 тыс. руб. и составила в отчетном году 398 тыс. руб. Уменьшение прибыли до налогообложения повлияло на понижение налога на прибыль предприятия на 154 тыс. руб.

Чистая прибыль в отчетном году составила 302 тыс. руб., что меньше прошлого года на 650 тыс. руб. Рентабельность конечной деятельности в отчетном году составила 0,54%, что меньше прошлого года на 1,02%. Это изменение можно оценить как негативную тенденцию, так как уменьшилась окупаемость предприятия.

## 2.2 Анализ состава и структуры капитала

Огромное значение в процессе управления финансовыми ресурсами отводится предварительному анализу их присутствия, размещения и результативности применения. Финансовые ресурсы отображаются в пассиве бухгалтерского баланса и группируются по двум главным признакам: по юридической принадлежности и длительности пребывания средств в обороте.

Финансовые ресурсы размещены в пассиве бухгалтерского баланса в соответствии с позицией повышения степени изымаемости ресурсов: от менее к более изымаемым. Финансовые ресурсы долгое время применяемые в процессе развития активов, организуют перманентный капитал.

Смысл анализа финансовых ресурсов содержится в развитии экономически аргументированной оценки динамики и структуры источников финансироваиия активов и обнаружении возможностей их усовершенствования[[13]](#footnote-13).

В таблице 2 показан анализ состава заемного и собственого капитала ООО «Тиара».

Необходимость в собственном капитале определена требованиями самофинаисирования предприятия. Он является началом для самостоятельности и независимости. Все же необходимо учитывать, что собственный капитал ограничен в размерах. Кроме того, финансирование деятельности предприятия только за счет собственых средств не всегда выгодно для него.

Данные таблицы 2 изображают, что происходит уменьшение источников развития имущетва на сумму 824 тыс. руб. за счет понижения заемных средств: кредитов и займов на 733 тыс. руб. и кредиторской задолжености на 393 тыс. руб. Соответственное уменьшение источников средств составило 8,09%.

Собственый капитал предприятия возрос на 302 тыс. руб. за счет повышения нераспределеной прибыли и составил 20,57% в структуре источников средств.

Таблица 2

Анализ пассивов предприятия ООО «Тиара» за 2011 год

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Пассив | Абсолютиые величнны, тыс. руб. | | Удельный вес, % | | Измеиения | | | |
| На начало года | На конец года | На начало года | На конец года | в абс вел-ах, тыс. руб. | в уд-х весах, % | в % к вел-ам на начало года | в % к изменениям итога баланса |
| 1.Собственный капитал | 1624 | 1926 | 15.94 | 20.57 | 302 | 4.63 | 118.60 | -36.65 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |
| уставный капитал | 478 | 478 | 4.69 | 5.11 | - | 0.41 | 100.00 | - |
| добавочный капитал | 103 | 103 | 1.01 | 1.10 | - | 0.09 | 100.00 | - |
| нераспределенная прибыль, (непокрытый убыток) | 1043 | 1345 | 10.24 | 14.37 | 302 | 4.13 | 128.95 | -36.65 |
| Долгосрочные обязательства | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Краткосрочные обязательства | 8563 | 7437 | 84.06 | 79.43 | -1126 | -4.63 | 86.85 | 136.65 |
| займы и креднты | 1068 | 335 | 10.48 | 3.58 | -733 | -6.91 | 31.37 | 88.96 |
| креднторская задолженность | 7495 | 7102 | 73.57 | 75.85 | -393 | 2.28 | 94.76 | 47.69 |
| Итого источников средств | 10187 | 9363 | 100,00 | 100,00 | -824 | - | 91,91 | 100,00 |

Нераспределенная прибыль прошлых лет возросла в течении года на 302 тыс. руб., что разрешает говорить об небольшом повышении финансовой устойчнвости предприятия.

В отчетном году заемный капитал понизился на 1126 тыс. руб. и максимальный удельный вес в этой статье составляет кредиторская задолженость. Кредиторская задолженость предприятия уменьшилась на 393 тыс. руб. и в структуре источников средств составила 75,85%.

Позитивным моментом при анализе пассивов предприятия можно назвать отсутствие долгосрочных кредитов и займов. Краткосрочные кредиты и займы в отчетном году уменьшились на 733 тыс. руб. или 4,63% в структуре капитала.

## 2.3 Анализ состава и структуры имущества

Финансовое положение предприятия, в большой степени, зависит от целесообразности и точности вложения и применения финансовых ресурсов в активы. Активы дииамичны по своей природе. В процессе функциоиирования предприятия размер активов и их структура претерпевает непрерывные изменения. Оценку прогрессивности имевших место качественных изменений в структуре средств и их источников, а также динамику этих изменений можно обрести с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности.

Анализ финансового состояния предприятия начинают с общей оценки структуры средств и источников их развития, применяя вертикальный и горизонтальиый анализ.

Вертикальиый анализ разрешает охарактеризовать структуру обобщающих итоговых покозателей. Обязательным элементом анализа служат динамические ряды этих величин, что позволяет отслеживать и прогнозировать структурные сдвиги в составе хозяйственных средств и источников их покрытия.

Горизонтальный анализ разрешает выявить тенденции изменения некоторых статей или их групп, входящих в состав бухгалтерской отчетности. В основе этого анализа лежит исчисление базисных темпов роста балансовых статей.

Рассмотрение структуры имущества организации проводят по данным актива баланса. При анализе определяют удельный вес внеоборотных активов и оборотных активов в общей сумме имущества организации. Далее проводят детальный анализ внеоборотных и оборотных активов.

Анализ структуры пассивов разрешает назначать соотношение между заемными и собственными источниками средств предприятия. Анализ состава и структуры источников средств организации осуществляют с оценки их динамики, анализа их соотношения и внутренней структуры. Особенное внимание уделяют анализу движения источников заемных средств.

При анализе валюты баланса сопоставляют итоги валюты баланса на начало и конец отчетного периода, находят увеличение или понижение в абсолютном выражении и в процентах.

Повышение валюты баланса доказывает, как правило, о росте производствеиных возможностей и оценивается положительно.

Все же необходимо учитывать фактор инфляции. Уменьшение валюты баланса оценивается негативно, так как сокращается хозяйственная деятельность организации[[14]](#footnote-14).

Проанализируем динамику активов предприятия, изменения в их составе и структуре. В таблице 6 показан горизонтальный и вертикальный анализ активов предприятия.

Данные таблицы показывают, что оборот хозяйственных средств уменьшился на 824 тыс. руб. или на 8,09% по сравнению с началом года.

Понижение валюты баланса совершилось за счет уменьшения внеоборотных активов на сумму 104 тыс. руб., что составило в изменении суммы хозяйственных средств 12,62% и оборотных активов на сумму 720 тыс. руб.

Таблица 3

Состав и структура имущества ООО «Тиара» за 2011 год

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | Абсолютиые величины, тыс. руб. | | Уд. вес, % | | Изменения | | | |
| начало года | конец года | начало года | конец года | в абсол. величинах, тыс.руб. | в удельных весах, % | в % к величинам на начало года | в % к изменениям итога баланса |
| 1.Внеоборотные активы | 1320 | 1216 | 12,96 | 12,99 | -104 | 0,03 | 92,12 | 12,62 |
| -основные средства | 1320 | 1216 | 12,96 | 12,99 | -104 | 0,03 | 92,12 | 12,62 |
| 2.Оборотные активы | 8867 | 8147 | 87,04 | 87,01 | -720 | -0,03 | 91,88 | 87,38 |
| - запасы | 5798 | 5734 | 56,92 | 61,24 | -64 | 4,33 | 98,90 | 7,77 |
| - НДС | 129 | 100 | 1,27 | 1,07 | -29 | -0,20 | 77,52 | 3,52 |
| дебиторская задолженность | 1275 | 1169 | 12,52 | 12,49 | -106 | -0,03 | 91,69 | 12,86 |
| -денежные средства и краткосрочные финансовые вложения | 1665 | 1144 | 16,34 | 12,22 | -521 | -4,13 | 68,71 | 63,23 |
| Итого стоимость имущества | 10187 | 9363 | 100,00 | 100,00 | -824 | - | 91,91 | 100,00 |

На уменьшение внеоборотных активов подействовало понижение основных средств на сумму 104 тыс. руб., которое случилось за счет реализации офисной техники.

В то же время произошло понижение стоимости оборотных активов на 720 тыс. руб., что негативно влияет на валюту баланса на 87,38%. Уменьшение оборотных активов определено понижением запасов на 64 тыс. руб., дебиторской задолженности на 106 тыс. руб. и денежных средств на 521 тыс. руб., налога на добавленную стоимость на 29 тыс. руб.

В таблице 4 показана структура и динамика запасов предприятия.

Уменьшение запасов на 64 тыс. руб., которое произошло за счет понижения товаров на 381 тыс. руб. необходимо считать позитивным моментом в деятельности предприятия. Так как перенакопление на складе материалов и готовой продукции увеличивают затраты предприятия на складирование и хранение и говорит о не большом спросе на продукцию предприятия.

В структуре запасов максимальный удельный вес занимают готовая продукция и товары (56,35%), которые уменьшились по сравнению с прошлым годом в структуре запасов на 5,95%, сырье и материалы, которые по сопоставлению с предыдущим периодом выросли на 5,73% и составили 42,78% стоимости всех запасов.

## 2.4 Анализ деловой активности и рентабельности

Финансовое положение предприятия, его платежеспособность и ликвидность, зависит от того, на сколько стремительно средства вложенные в активы, оборачиваются в деньги.

Со скоростью оборота оборотного капитала связаны:

* экономия оборотного капитала;
* прирост объемов продукции;
* повышение получаемой прибыли[[15]](#footnote-15).

Таблица 4.

Структура и дииамика запасов ООО «Тиара» за 2011 год

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актнв | Абсолютиые величины, тыс. руб. | | Уд. вес, % | | Измеиения | | | |
| На начало года | На конец года | На начало года | На конец года | в абсол. величинах, тыс. руб. | в удельных весах, % | в % к величинам на начало года | в % к изменениям итога баланса |
| Сырье, матерналы и другне аналогнчные цениости | 2148 | 2453 | 37.05 | 42.78 | 305 | 5.73 | 114.20 | -37.01 |
| Затпаты в незавершеном пронзводстве | 15 | 26 | 0.26 | 0.45 | 11 | 0.19 | 173.33 | -1.33 |
| Готовая продукцня и товары для перепрадажи | 3612 | 3231 | 62.30 | 56.35 | -381 | -5.95 | 89.45 | 46.24 |
| Товары отгруженые | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Расходы будущнх периодов | 23 | 24 | 0.40 | 0.42 | 1 | 0.02 | 104.35 | -0.12 |
| Иные запасы и затраты | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Итого запасы | 5798 | 5734 | 100.00 | 100.00 | -64 | - | 98.90 | 7.77 |

* надобность в дополнительных источниках финансирования;
* размер уплачиваемых налогов.

Для анализа применяют формы годового отчета № 1 «Бухгалтерскнй баланс», №2 «Отчет о прибылях и убытках», №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».

Оборачиваемость средств, вложенных в имущество, оценивают показателями: стремительностью оборота и временем оборота.

Показатель оборачиваемости устанавливается по формуле:

Кобак = Np / Асрак,

где Кобак – коэффицнент оборачиваемости активов;

Np – выручка от продажи продукции;

Асрак – средний размер оборотных активов.

Средний размер оборотных активов устанавливается по формуле средней арифметической величины активов на начало и конец периодов.

Период оборота назначают по формулам:

Т = Д / Кобак,

Т = Асрак \*Д / Np,

где Т – период оборота в днях;

Д – длительность анализируемого периода.

В таблице 5 показана дииамика показателей оборачиваемости активов ООО «Тиара» за 2010 и 2011 годы.

Таблица 5.

Динамика показателей оборачиваемости активов ООО «Тиара»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2010 год | 2011 год | Измеиение, +/- |
| Выручка от продажи продукцни, тыс. руб. | 61024 | 56235 | -4789 |
| Средняя велнчина актнвов, тыс. руб. | 9293 | 9775 | 482 |
| Средняя велнчина оборотиых активов, тыс. руб. | 7919 | 8507 | 588 |
| Оборачнваемость активов, колнчество раз. | 6,57 | 5,75 | -0,81 |
| Оборачнваемость оборотных активов, колнчество раз. | 7,71 | 6,61 | -1,10 |
| Пернод оборота активов, дни. | 54,82 | 62,58 | 7,75 |
| Период оборота оборотных активов, дни. | 46,72 | 54,46 | 7,74 |

Как показано из приведенных данных, по сопоставлению с предыдущим годом длительность оборота активов умножилась, что доказывает об ухудшении финансового положения предприятия. Также случилось повышение продолжительности оборота оборотных активов, что характеризуется негативно.

Встречается замедление оборачиваемости активов и оборотных активов, на чем негативно сказывается значительная величина запасов предприятия.

В итоге имеет место условное привлечение оборотных средств, размер которых определяют по формуле:

∆Аобак = Np\*(Toт-Тбаз)/360,

где ∆ Аобак – дополнительное привлечение средств в оборот;

Np – выручка от реализации продукции;

Toт,Тбаз – период оборота соответственно отчетного и базисного года.

∆Аобак = 56235 \* 7,74 / 360 = 1209 тыс. руб.

Замедление оборачиваемости оборотных активов на 7,74 дня условно привлекло средств на сумму 1209 тыс. руб.

Повышение дебиторской задолжености в составе оборотных активов обусловливает их особенное место в оценке оборачиваемости оборотных средств. Общие изменения объема дебиторской задолжености устанавливают по данным формы №5 годового отчета.

Для внутреннего анализа дебиторской задолженности применяют данные аналитического учета счетов, назначенных для обобщения информации о расчетах с дебиторами. Для внутреннего анализа кредиторской задолженности применяют данные аналитического учета расчетов с поставщиками, расчетов с иными кредиторами.

Анализ состава и движения дебиторской и кредиторской задолженности представлены в таблице 6.

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности представляет, что на начало и конец года кредиторская задолженность превосходит дебиторскую.

Превышение кредиторской задолженности над дебиторской по состоянию на конец года в 3 раза, доказывает о том, что финансовое состояние организации не будет устойчивым, даже при условии, если все потребители полностью погасят свою задолженность. Дебиторская и кредиторская задолженность на начало и конец года состоят из краткосрочной задолженности.

К концу года дебиторская задолженность понизилась до 91,69%, а кредиторская задолжениость до 94,76%.

Для управления дебиторской задолженностью можно рекомендовать:

* проводить на предприятии проверку за состоянием расчетов с покупателями и соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей, так как существенное увеличение дебиторской задолженности образовывает угрозу финансовой устойчивости;
* проводить расширение круга покупателей продукции; применение системы скидок при своевременной оплате.

Таблица 6.

Анализ состава и движеиия дебиторской - кредиторской задолжениости, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Движение средств | | | | |
| Остаток на начало года | Возннкло | Погашено | Остаток на конец года | Темп роста остатка, % |
| Дебнторская задолжеиность | 1275 | 66357 | 66463 | 1169 | 91,69 |
| краткосрочиая в т.ч. просроченная | 1275 | 66357 | 66463 | 1169 | 91,69 |
| длительиостью свыше 3 месяцев | - | - | - | - | - |
| долгосрочиая в т.ч. просрочеиная | - | - | - | - | - |
| Креднторская задолжеиность | 7495 | 56328 | 56721 | 7102 | 94,76 |
| краткосрочная в т.ч. просроченная | 7495 | 56328 | 56721 | 7102 | 94,76 |
| - длительностью свыше 3 месяцев | - | - | - | - | - |
| 2.2 долгосрочная в т.ч. Просроченная | - | - | - | - | - |

По итогам анализа кредиторской задолженности можно рекомендовать:

* отслеживать состояние кредиторской и дебиторской задолженности и их соотношение;
* контроль состояиия расчетов по просрочеиным задолжеиностям;
* расширеиие системы авансовых платежей.

По данным формы №1 годового отчета определяют коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и продолжительности оборота.

Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности представлена в таблице 7.

Таблица 7.

Анализ оборачиваемости дебиторской (кредиторской) задолженности ООО «Тиара»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2010 год | 2011 год | Изменение, +/- |
| Выручка от реализацни продукцни, тыс. руб. | 61024 | 56235 | -4789 |
| Средняя величнна дебиторской задолжениости, тыс. руб. | 1328 | 1222 | -106 |
| Оборачнваемость дебнторской задолжеиности, обороты. | 45,95 | 46,02 | 0,07 |
| Период оборота, дни. | 7,83 | 7,82 | -0,01 |
| Средняя величина кредиторской задолженности, тыс. руб. | 7001 | 7299 | 298 |
| Оборачиваемость кредиторской задолжеиности, обороты. | 8,72 | 7,70 | -1,01 |
| Пернод оборота, дни. | 41,30 | 46,73 | 5,42 |

Как следует из приведенных данных, по сопоставлению с предыдущим годом длительность оборота дебиторской задолженности понизился, за счет уменьшения суммы дебиторской задолженности. За счет этого оборачиваемость дебиторской задолженности возросла на 0,07 оборота.

По сопоставлению с предыдущим годом длительность оборота кредиторской задолженности умножилась на 5,42. За счет этого оборачиваемость кредиторской задолженности замедлилась на 1,01 оборота.

В таблице 8 показана дииамика показателей деловой активности ООО «Тиара» за 2010-2011 годы.

Таблица 8.

Динамика показателей деловой активности ООО «Тиара»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2010 год | 2011 год | Изменение, +/- |
| Оборачнваемость собственого капнтала, обор. | 39,14 | 31,68 | -7,46 |
| Оборачиваемость матернально-производственых запасов, обор. | 11,34 | 9,75 | -1,59 |
| Оборачнваемость активов, обор. | 6,57 | 5,75 | -0,81 |
| Оборачиваемость оборотиых активов, обор. | 7,71 | 6,61 | -1,10 |
| Период оборота активов, дни. | 54,82 | 62,58 | 7,75 |
| Период оборота оборотных активов, дни. | 46,72 | 54,46 | 7,74 |
| Оборачиваемость дебнторской задолжениости, обор. | 45,95 | 46,02 | 0,07 |
| Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни. | 7,83 | 7,82 | -0,01 |
| Оборачиваемость кредиторской задолжениости, | 8,72 | 7,70 | -1,01 |
| Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дни. | 41,30 | 46,73 | 5,42 |

В 2011 году уменьшился коэффициент оборачиваемости активов на 0,81 оборота, в связи с чем на предприятии встречается замедление оборачиваемости активов на 7,75 дней.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов уменьшился на 1,1 оборота, в связи с чем на предприятии встречается медленее оборачиваемости активов на 7,74 дней.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала остановился на 7,46 оборота. Оборачиваемость собственного капитала в отчетном году уменьшилась, что можно оценить негативно, так же как понижение оборачиваемости материально-производственных запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, оборотных активов.

Общий анализ динамики финансовых результатов проводится на основе формы №2 бухгалтерской отчетности с применением приемов сопоставления и относительных величин динамики.

Данные таблицы 9 свидетельствуют о том, что выручка от продаж в отчетном периоде уменьшилась на 4789 тыс. руб. и составила 56235 тыс. руб. Такая тенденция изменения выручки определена уменьшением покупательского спроса на товары и услуги предприятия в условиях экономического кризиса.

Таблица 9.

Анализ динамики финансовых результатов ООО «Тиара» за 2010 – 2011 годы, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2010 год | 2011 год | Отклонение, +/- | Темп роста, % |
| Выручка от продаж | 61024 | 56235 | -4789 | 92,15 |
| Себестонмость продаж товаров, работ, услуг | 56829 | 53851 | -2978 | 94,76 |
| Валовая прибыль | 4195 | 2384 | -1811 | 56,83 |
| Коммерческне расходы | 2550 | 1663 | -887 | 65,22 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 1645 | 721 | -924 | 43,83 |
| Проценты к получению | 1 | 4 | 3 | 400,00 |
| Проценты к уплате | 120 | 185 | 65 | 154,17 |
| Прочие расходы | 324 | 142 | -182 | 43,83 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 1202 | 398 | -804 | 33,11 |
| Налог на прибыль | 250 | 96 | -154 | 38,40 |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | 952 | 302 | -650 | 31,72 |

Себестоимость продаж товаров также уменьшилась на 2978 тыс. руб. Коммерческие расходы на предприятии уменьшились на 887 тыс. руб. за счет понижения транспортных расходов.

Прибыль от продажи товаров и оказания услуг уменьшилась на 924 тыс. руб. и составила 721 тыс. руб. за счет понижения объема работы предприятия.

Проценты к получению возросли на 3 тыс. руб. и составили в отчетном году 4 тыс. руб., что позитивно влияет на финансовый результат. Проценты приобретены от банка за пользование денежными средствами.

Проценты к уплате возросли на 65 тыс. руб. и составили в отчетном году 185 тыс. руб. соответственно, что негативно влияет на финансовый результат. Проценты к уплате состоят из процентов, оплаченных предприятием по краткосрочным кредитам.

Прочие расходы уменьшились на 182 тыс. руб. и составили в отчетном году 142 тыс. руб., что позитивно влияет на финансовый результат от основной деятельности. Уменьшение прочих расходов произошло за счет понижения расходов, связанных с оплатой услуг банка и убытков от реализации активов.

Прибыль до налогообложения понизилась на 804 тыс. руб. и составила в отчетном году 398 тыс. руб. уменьшение прибыли до налогообложения подействовало на уменьшение налога на прибыль предприятия на 154 тыс. руб.

Чистая прибыль в отчетном году составила 302 тыс. руб., что меньше прошлого года на 650 тыс. руб.

Рентабельность деятельности в целом характеризует результативность работы предприятия, окупаемость его затрат, доходность различных направлений его деятельности. В общем рентабельность определяется, как отношение эффекта к используемым ресурсам.

В таблице 10 показаны основные показатели рентабельности.

Таблица 10

Динамика показателей рентабельности ООО «Тиара», %

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2010 год | 2011 год | Отклонение, +/- |
| Рентабельность капитала | 10,24 | 3,09 | -7,15 |
| Рентабельность текущих активов | 12,02 | 3,55 | -8,47 |
| Рентабельность собственного капитала | 61,06 | 17,01 | -44,05 |
| Рентабельность продаж | 2,70 | 1,28 | -1,41 |
| Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения | 1,97 | 0,71 | -1,26 |
| Рентабельность продаж по чистой прибыли | 1,56 | 0,54 | -1,02 |

Рентабельность капитала в 2011 году по сопоставлению с предыдущим годом понизилась на 7,15% и составила 3,09%.

Рентабельность собственного капитала уменьшилась за анализируемый период на 44,05%, что представляет уменьшение окупаемости собственного капитала.

Рентабельность текущих активов в 2009 году по сравнению с 2008 годом упала на 8,47%.

Рентабельность продаж уменьшилась на 1,41%, что является негативным моментом в деятельности предприятия. На прибыль от продаж проявили влияние такие факторы как уменьшение выручки от продаж и валовой прибыли.

Рентабельность конечной деятельности в отчетном году составила 0,54%, что ниже прошлого года на 1,02%. Это изменение можно оценить как отрицательную тенденцию, так как уменьшилась окупаемость предприятия.

В отчетном году наблюдается понижение всех показателей рентабельности, на что подействовало уменьшение выручки от продажи продукции и прибыли.

# Глава 3. Анализ финансового состояния и реструктуризация плана по финансовому оздоровлению предприятия на примере ООО «Тиара»

## 3.1 Анализ финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость – это состояние финансовых ресурсов, их разделения и применения, которая обеспечивает формирование организации на основе увеличения прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности, в условиях возможного уровня риска.

Анализ финансовой устойчивости влючает:

* оценку абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости;
* ранжирвание факторов по значительности, качественная и количественная оценка их воздействия на финансовую деятельность;
* принятие управленческого решения с целью увеличения финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

В качессве абсолютных показателей финансовой устойчивости применяют показатели, характеризующие степень состоятельности запасов и затрат источниками их развития.

В соответствии с показателями состоятельности запасов и затрат собственными и заемными источниками показывают следующие типы финансовой устойчнвости:

* абсолютная устойчвость финанового состояния – собственные оборотные средства снабжают запасы;
* нормалъное финансовое состояние – запасы снабжаются суммой собственных оборотных средств и долгосрчными заемными источниками;
* неустойчивое финансовое состояние – запасы снабжаются за счет собственых оборотных средств, долгосрочных заемных источников и краткосрочных кредитов и займов, то есть за счет всех главных показателей развития;
* кризисное финансовое состояние – запасы не снабжаются источниками их развития;
* предприятие находися на грани банкротства[[16]](#footnote-16).

Анализ финансовой устойчивости показан в приложении 8.

Предриятие за отчетный год не улучшило свое финансовое состояние и так же остается в кризисном состояиии. Для усовершенствования финансового состояния предприятия требутся провести мероприятия по уменьшению запасов и повышению собственного капитала.

Устойчивость финансового состояния в рыночных условиях наряду с абсолютными величинами характерзуется системой финансовых коэфициентов.

Относительные показатели финансовой устойчивости, характирзующие состояние и структуру активов компании и состоятельность их источника покрытия нужно разбить на показатели:

* определяющне состояние оборотных средств;
* определяющне состояние основных средств;

Состояние основных средств характеризуют показатели:

* коэффициент устойчивости активов;
* коэффициент настоящей стоимости имущества.

Финансовые коэффициенты расчитываются как соотношение абсолютных показателей актива и пассива баланса. Расчет показателей финансовой устойчивости в динамике показан в таблице 12.

Рассмотрев даные показателей финансовой устойчивости, показанные в таблице, можно сделать вывод о зависимости предприятия от заемных средтв – это свидетельствует коэффициентом автономии, который на конец периода равняется 0,21, что меньше нормы.

Существенный смысл имеет коэффициент маневренности, который показывает, какая часть собственого капитала находится в мобильной форме. В отчетном году коэффициент маневрености умножился по сопоставлению с предыдущим годом и составил 0,37, что меньше нормы. Его малое значение негативно характеризует финансовое состояние предприятия.

Таблица 12.

Анализ динамики показателей финансовой (рыночной) устойчивости ООО «Тиара» за 2011 год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Нормальное значение | 2010 год | 2011 год |
| Коэф. обеспеченности оборотных активов собственными средствами | ≥ 0,1 | 0,03 | 0,09 |
| Коэф. обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами | 0,5 – 0,8 | 0,05 | 0,12 |
| Коэф. маневренности | 0,5 | 0,19 | 0,37 |
| Коэф. постоянства активов | ≤ 1 | 0,81 | 0,63 |
| Коэф. реальной стоимости имущества | > 0,5 | 0,34 | 0,39 |
| Коэф. автономии | > 0,5 | 0,16 | 0,21 |
| Коэф. финансовой устойчивости | ≥ 0,7 | 0,16 | 0,21 |
| Коэф. финансовой активности | ≤ 1 | 5,27 | 3,86 |
| Коэф. финансирования | ≥ 1 | 0,19 | 0,26 |

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами умножился по сопоставлению с прошлым годом, но остается меньше нормы, так как оборотные активы развиты за счет замных средств и на предприятии наличествует недостаток собственых средств.

Коэффициент постоянства активов обнаруживает долю внеоборотных активов в источниках собственных средств. Показатель сбавился и отвечает норме, так как стоимость внеоборотных активов не превосходит источники собственных средств, что характеризует деятельность ООО «Тиара» позитивно.

Коэффициент финансовой активности представляет соотношение заемных и собственных средств предприятия, показатель не отвечает норме и говорит о зависимости предприятия от заемных источников, что также свидетельствует коэффициент финансирования, и при этом имеется позитивная тенденция этих показателей, так как в отчетном году на предприятии вырос собственный капитал.

## 3.2 Анализ ликвидности и платежеспособности

Платежепособность предприятия едва только на первый взгляд сводится к присутствию свободных денежных средств, нужных для погашения задолженности перед поставщиками. При отсутсвии денежных средств, компания может сберечь свою платежеспсобность, если оно реализует часть своего имущества и за реализованные средства сможет заплатить поставщикам задолженность по обязательствам.

Так как одни активы обращаются в деньги стремительно, другие – медлительнее, активы предприятия классифицируются по уровню их ликвидности, то есть по вероятности обращения в денежные средства.

А-1 – Более ликвидные активы. К таким активам относятся денежные средства, краткосрочные финансовые вложения.

А-1 = стр-250 + стр-260

А-2 – Активы быстрореализуемые. К таким активам относятся дебиторская задолженность и иные оборотные активы.

А-2 = стр-240 + стр-270

А-3 – Активы медленно реализуемые. К ним относятся запасы, иалог по купленным ценностям, дебиторская задолженность.

А-3 = стр-210 – стр-216 + стр-220 + стр-230

А-4 – Активы труднореализуемые активы. К ним относятся внеоборотные активы.

А-4 = стр-190

Анализ ликвидиости баланса заключается в сопоставлеии размеров средств по активу, классифицированных по степени их ликвидиости, с суммами обязательств по пассиву, сгруппированных по срокам погашения.

Пассивы балаиса группируются по степени срочности их погашения:

П-1 – Более срочные обязательства. К таким обязательствам относятся кредиторская задолженность, задолженность участникам по выплате доходов, иные краткосрочные обязательства; ссуды, не погашенные в срок.

П-1 = стр-620 +стр-630

П-2 – Пассивы краткосрочные (кредиты и займы).

П-2 = стр-610+стр-660

П-3 – Пассивы долгосрочные (кредиты и займы).

П-3 = стр-590

П-4 – Пассивы постоянные. Собственные средства предприятия, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей.

П-4 = стр-490 +стр-640 +стр-650 –стр-216

Для сохранения баланса актива и пассива итог даниой группы уменьшается на величииу «расходов будущих периодов».

В приложении 7 показан анализ ликвидности ООО «Тиара» за 2010-11 годы.

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

А-1≥П-1 А-2≥П-2 А-3≥П-3 А-4≤П-4

Для ООО «Тиара» условия ликвидности баланса не выполняются. В 2010 году по первому соглашению кредиторская задолженность превосходит денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения, что говорит о неплатежеспособности предприятия в краткосрочном периоде.

Таблица 14.

Определение ликвидности баланса ООО «Тиара»

|  |  |
| --- | --- |
| На конец 2010 года | На конец 2011 года |
| A-1 < П-1 | A-1 < П-1 |
| А-2 > П-2 | А-2 > П-2 |
| А-3 > П-3 | А-3 > П-3 |
| А-4 < П-4 | А-4 < П-4 |

В 2011 году по первому условию кредиторская задолженность превосходит денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения, что говорит о неплатежеспособности предприятия в краткосрочном периоде.

Проанализированный общий показатель ликвидности баланса формулирует способности предприятия реализовывать расчеты по всем видам обязательств – как по ближайшим, так и по отдаленным. Этот показатель не дает представления о потенциалах предприятия в плане погашения краткосрочных обязательств. Поэтому для оценки платежеспособности предприятия применяются три сравнительных показаеля ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности равен отношению величины более ликвидных активов к сумме более срочных обязательств и краткосрочных пассивов.

Промежуточный коэфициент покрытия устанавливается отношением суммы ликвидных средств, дебиторской задолженности и иных активов к сумме более срочных обязательств и краткосрочных пассивов.

Коэфициент текущей ликвидности равен отношению стоимости всех оборотных средств предприятия к величине более срочных обязательств и краткосрочных пассивов.

Определим относительные показатели ликвидности ООО «Тиара»: коэфициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности в таблица 15.

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетврительной, а предприятия – неплатежепособным приходит при условии, когда величина коэффициента текущей ликвидности обнаруживается меньше нормативного значения равного 2. Из приведеных данных таблицы 15 надлежит, что показатели ликвидности на конец года не отвечают нормальному ограничению. Коэфициент абсолютной ликвидности уменьшился с 0,19 до 0,15 и меньше нормального ограничения предоставленого показателя. Это удостоверяет о практической невозможности погашения части краткосрочной задолженности организации в ближайшее время (20%).

Таблица 15.

Динамика коэффициентов ликвидности ООО «Тиара» за 2011 год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Нормальное ограничение | 2010 год | 2011 год |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | ≥ 0,2 | 0,19 | 0,15 |
| Промежуточный коэффициент покрытия | ≥ 1 | 0,34 | 0,31 |
| Коэффициент текущей ликвидности | ≥ 2 | 1,04 | 1,10 |

Коэффициент покрытия уменьшился на 0,03 и не отвечает нормальным ограничениям на начало и конец года. Встречается позитивное изменение коэффициента текущей ликвидности с 1,04 до 1,10 пункта, значения показателя существенно меньше нормального ограничения на начало и конец года. Коэффициент характеризует ожидаемую платежеспособность на период равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных активов.

На рисунке 4 показана наглядно динамика показателей ликвидности.

Ка.л.; 0,19

Кпок.; 0,34

Кт.л.; 1,04

Ка.л.; 0,15

Кпок.; 0,31

Кт.л.; 1,10

0,00

0,20

0,40

0,60

0,80

1,00

1,20

2010 год

2011 год

Рисунок 4 – Динамика коэффициентов ликвидности за 2010-2011 годы

Коэфициенты ликвидности не достигают нормативных смыслов, и при этом в отчетном году замечается их уменьшение, это говорит о том, что предприятие не платежеспособно и если не принять нужные меры, то положение может ухудшиться.

## 3.3 Диагностика вероятности банкротства

Риск банкротства всегда являлся неотъемлемой составляющей любой предпринимательской деятельности в условиях рынка, идя не только на лицо или фирму, понесшую убытки в итоге ведения своей деятельности, а также на лиц, которые сотрудничали с данной фирмой или предпринимателем, давая им средства в какой-либо форме.

ФЗ, банкротство анализируется в качестве неспособности хозяйствующего субъекта выполнять выплату обязательных платежей, долговых обязательств перед кредиторами, а также заниматься финансированием текущей доскональности, так как для этого нет достаточных средств. Чем раньше проводится диагностика банкротства, тем значительнее у компании шансов избежать его. Диагностика банкротства может быть проведена одним из массы методов, а можно провести ее, применяя несколько различных методов, что даст более правильный результат. Любой метод разрешает установить тенденции к банкротству и осуществить оценку вероятности каждого из них.

Наблюдается ряд факторов, которые доказывают о нелегком положении предприятия, если их вовремя обнаружить и принять к познанию, то это разрешит не только предотвратить вероятный риск, но и исполнить прогнозирование банкротства. В числе этих факторов можно выделить:

* нестабильную прибыль;
* маленькие показатели коэффициентов ликвидноти;
* небольшие показатели рентабельности продукции или услуг;
* резкое падение стоимости активов и ценных бумаг компании;
* существенный процент применения заемных средств, который провоцирует огромное значение эффекта финансового рычага, что превосходит смысл уровня экономической рентабельности активов;
* низкие показатели коэффициентов ликвидноти;
* большие показатели общих факторов коммерческого риска;
* уменьшенная доходность инвестиций.

Если обнаружены все эти показатели или часть из них, то это уже говорит о существенной вероятности банкротства, верная оценка которой может быть исполнена при помощи сопоставления коммерческой деятельности организации с аналогичной деятельностью прочих фирм, индивидуальных предпринимателей или организаций[[17]](#footnote-17).

В процессе диагностики и оценки вероятности банкротства приспосабливаются подходы, основывающиеся на проведении анализа довольно широкой системы симптомов и критериев или на применении одностороннего круга показателей, в числе которых могут быть и интегральные. Наличествует условное разделение общей совокупности признаков, которые способны удостоверять о вероятности банкротства.

К первой группе принято причислять признаки, которые сигнализируют о присутствии вероятности ухудшения положения предприятия или компании в будущем:

* небольшой уровень капитальных вложений;
* малоэффективное применение технического оснащения и ресурсов предприятия;
* неравномерная работа и вынужденные простои;
* абсолютная зависимость от определенного рынка сбыта, типа оборудования или актива и прочего.

Ко второй группе относятся показатели, которые разрешают определить вероятность банкротства в ближайшем будущем:

* присутствие запасов сырья или продукции, приметно превышающих норму;
* дефицит оборотных средств фирмы и рост продолжительности периода его оборота;
* присутствие непогашенных денежных обязательств перед учредителями компании;
* хроническая просроченная  задолженность перед кредиторами или дебиторами и иные показатели.

Если субъект не может погасить свои долги в течение трех месяцев, то это выступает в качестве определяющего показателя значительной возможности банкротства.

Заявление о банкротстве в судебные органы может подать либо руководство этой организации, либо уполномоченные органы, либо кредиторы компании[[18]](#footnote-18).

Экономическая диагностика банкротства может быть реализована с помощью следующих инструмеитов:

* системы критериев, располагающих юридическую силу;
* экономико-математического моделирования;
* параметрического анализа.

Проанализируем суть указанных выше подходов выявления ранних признаков возможности банкротства.

В настоящее время в соответствии с ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) от 26.10.2002 г. №127-ФЗ, хозяйствующий субъект может быть признан банкротом арбитражным судом, если совокупная величина его просроченных свыше 3-х месяцев долговых обязательств составляет не менее 1000 МРОТ. Узнать наличие таковой задолженности можно по данным 1 и 2 разделов формы №5 бухгалтерской отчетности.

Началом для принятия решения о несостоятельности предприятия является система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий.

Показателями для оценки удовлетворительности структуры баланса являются[[19]](#footnote-19):

Коэффициент текущей ликвидиости:

,

Коэффицнент обеспечениости собственными оборотными средствами:

,

Коэффициент восстановления платежеспособности:

,

где  – значение коэффициента текущей ликвидности в конце отчетного периода;

 – значение коэффициента текущей ликвидности в начале отчетного периода;

Т – длительность отчетного периода в месяцах;

У – период восстановления платежеспособности.

Таблица 16.

Оценка структуры баланса ООО «Тиара»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2010 год | 2011 год | Норма коэффициента |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,04 | 1,10 | 2 |
| Коэффициент обеспеченности собственными средствами | 0,03 | 0,09 | 0,1 |
| Коэффициент восстановления платежеспособности предприятия | - | 0,56 | 1 |

Строение баланса неудовлетворительная, так как коэффициент текущей ликвидности на начало и конец года ниже нормального значения.

В связи с этим устанавливаем коэффициент возрождения платежеспособности за период равный 6 месяцам. Коэффициент возобновления платежеспособности равен 0,56 и ниже нормального значения, таким образом, у компании в ближайшее время нет реальной возможности возобновить платежеспособность.

Задача оценки вероятности банкротства за рубежом благополучно решена с помощью экономико-математического моделирования, в частности методов факторного статистического анализа. Их суть заключается в построении эмпирического уравнения, постановление которого разрешает назначить, насколько близко находится организация к зоне банкротства.

Преимуществом данного подхода по сопоставлению с ранее описанным является заложенная в нем многосторонняя характеристика финансового состояния объекта исследования.

В зарубежной практике применяют модели прогнозирования банкротства Э. Альтмана, Р. Лиса, Тафлера, хранящие разнообразный набор аналитических показателей, имеющих определенную значимость[[20]](#footnote-20).

Проведем оценку финансовой устойчивости и прогноза банкротства предприятия по моделям зарубежных экономистов в таблице 17.

Таблица 17.

Исходные данные для расчета финансовой устойчивости, по моделям зарубежных экономистов, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2010 год | 2011 год |
| Сумма актива баланса | 10187 | 9363 |
| Оборотный капитал | 8867 | 8147 |
| Собственный оборотный капитал предприятия | 304 | 710 |
| Балансовая стоимость собственного капитала предприятия | 1624 | 1926 |
| Заемный капитал | 8563 | 7437 |
| Краткосрочные обязательства | 8563 | 7437 |
| Выручка от реализации продукции | 61024 | 56235 |
| Прибыль от реализации продукции | 1645 | 721 |
| Прибыль до налогообложения | 1202 | 398 |
| Нераспределенная прибыль | 952 | 302 |

Из оценки финансовой устойчивости предприятия по моделям зарубежных экономистов (приложение 6) видно, что по предприятию показатель Z – счета везде превосходит граничный смысл, что говорит о финансовой устойчивости предприятия. Все модели имеют ряд особенностей, которые делают их использование в отечественной практике недостаточно объективным: весовые коэффициенты в уравнениях рассчитаны на основании эмпирической информации о деятельности зарубежных фирм, в данных моделях не учитывается характерная для отечественных организаций периодическая переоценка основных фондов, в модели Альтмана проблематичным показывается установление рыночной стоимости собственного капитала.

Уточнение набора показателей было предпринято российским ученым Л. Философовым. Однако вопрос установления значимости показателей, входящих в состав уравнений, так и остался нерешенным. Л. Философов применял эмпирическую информацию о деятельности зарубежных компаний, что делает и эту модель малопригодной для оценки деятельности отечественных организаций.

В целом подобает подметить, что применение экономико-математических методов для оценки возможности банкротства в условиях российской реальности в настоящее время ограничено, поскольку отсутствует нужная достоверная финансовая информация об организациях-банкротах, скопленная за длительный период времени.

Использование параметрического анализа основано на построении модели интегральной оценки на основе системы показателей, разрешающих раскрыть и количественно оценить вероятность приближающегося банкротства. Произведен расчет комплексного показателя несостоятельности на базе коэффициентов, обладающих назначенную значимость, определенную методами экспертных оценок.

Расчет комплексного показателя несостоятельности осуществляется методом средней арифметической простой:

,

где:К1 – усредненное за анализируемый период значение коэффициента текущей ликвидности

К2 – усредненное за анализируемый период значение коэффициента

обеспеченности собственных оборотных средств

К3 – коэффициент рентабельности продаж

К4 – коэффициент рентабельности собственного капитала

К5 – коэффициент оборачиваемости оборотных средств.

Если Кn>0,3 – банкротство организации не грозит;

0,1<Kn>0,3 – организация приближается к зоне банкротства;

Кn<0,1 – находится в зоне банкротства.

Расчет вышеуказанного комплексного показателя осуществляется в таблице 19.

Таблица 19.

Расчет комплексного показателя вероятности банкротства за 2011 год

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Величина |
| 1 Средняя величина оборотного капитала, руб. | 8507 |
| 2 Средняя величина собственных оборотных средств, руб. | 507 |
| 3 Средняя величина собственного капитала, руб. | 1775 |
| 4 Выручка от продаж, руб. | 56235 |
| 5 Прибыль от продаж, руб. | 721 |
| 6 Чистая прибыль, руб. | 302 |
| 7 Средняя величина заемного краткосрочного капитала, руб. | 8000 |
| К1, (стр.1: стр.7), ед. | 1,0634 |
| К2, (стр.2: стр.1), ед. | 0,0596 |
| К3, (стр.5: стр.4), ед. | 0,0128 |
| К4, (стр.6: стр.3), ед. | 0,1701 |
| К5, (стр.4: стр.1), ед. | 6,6104 |
| Комплексный показатель диагностики банкротства, ед. | 0,43 |

Как показывают проведенные расчеты, комплексный показатель диагностики банкротства по предприятию составляет 0,43. Этот показатель доказывает о том, что организации банкротство не грозит, хоть и нужно принимать меры по предупреждению подобной ситуации, оздоровлять финансовое положение, используя для этого разнообразные рычаги управления.

Чтобы ликвидировать недостатки и изъяны, нужно для начала раскрыть их причины. Вот именно поэтому так важно систематическое проведение в организации экономического анализа, присутствие в ней системы внутреннего контроля или проведения аудиторских проверок.

Если причина неудач кроется в плохом руководстве, то ищут новых специалистов, которые не только имеют опыт работы в данной сфере, но и уверены в себе, способны снять психологический стресс с коллектива организации, внушить в него уверенность в успехе дела.

В нашем случае наблюдается нерациональная структура предприятия, излишнее ее расширение ведет к неуправляемости. За счет этого умножился заемный капитал и продолжает расти, что приводит к понижению оборачиваемости показателей на предприятию и соответственно понижению финансовой устойчивости и платежеспособности.

Все эти факторы в совокупности способны привести к финансовой несостоятельности даже весьма благополучное в прошлом предприятие. Частичное решение проблемы меры финансового оздоровления будет рассмотрено ниже.

## 3.4 Основные направления финансового оздоровления организации

Основная цель разработки мер по усовершенствованию финансового состояния – возобновить платежеспособность организации для продолжения ее результативной хозяйственной деятельности и удовлетворения требований кредиторов.

Меры по финансовому оздоровлению на стадии предупреждения банкротства, как правило, не обязаны серьезно отличаться от решений, зачисляемых нынешним руководителем в ходе текущей хозяйственной деятельности. Это рациональная реформа предприятия, продажа части имущества для погашения задолженности, перепрофилирование, свертывание нерентабельных производств, изменение системы управления предприятием, приведение численности работающих в соответствие с реальной производственной программой, реструктуризация долгов, поиск новых видов деятельности и рынков сбыта, приобретение финансовой поддержки, привлечение инвестиций и т.п.

Ссылаясь на нестабильность политической и экономической ситуации в стране, многие руководители отвергают необходимость и вероятность планирования своей деятельности.

Расчеты прогнозных финансовых последствий рационально проводить с акцентом на вскрытие реальных будущих потоков, способных снабдить дальнейшую результативную хозяйственную деятельность организации и погашение кредиторской задолженности[[21]](#footnote-21).

Целью реформы организации является обеспечение благополучной работы в условиях рыночной экономики. Эта цель может быть достигнута путем реструктуризации организации, заключающейся в исполнении комплекса мероприятий по приведению условий функционирования в соответствие с выработанной стратегией ее формирования: усовершенствование управления, увеличение результативности производства, конкурентоспособности товаров и услуг, взросление производительности труда, понижение издержек производства, усовершенствование финансово-экономических плодов деятельности.

Для оптимального применения имущества организации и уменьшения непродуктивных затрат, связанных с излишними фондами, рекомендуется провести инвентаризацию имущества и реализовать реструктуризацию имущественного комплекса, которая предполагает реализацию мероприятий:

* сдача в аренду и вывод неиспользуемых основных средств;
* уменьшение расходов на содержание производственных мощностей, консервация неиспользуемого имущества.

Мероприятия по восстановлению платежеспособности и помощи эффективной хозяйственной деятельности, также могут заключать следующее:

* смену руководящего звена организации;
* инвентаризацию организации;
* оптимизацию дебиторской задолженности, путем выхода с иском в арбитражный суд и повышение штрафных санкций по договору за несвоевременную оплату;
* уменьшение издержек производства;
* продажу излишнего оборудования, материалов и складированных товаров;
* прогрессивные технологии, механизация, автоматизация производства;
* совершенствование организации труда;
* капитальный ремонт, модернизация основных средств, подмена устаревшего оборудования.

Главной проблемой ООО «Тиара» является большая кредиторская задолженность, которая негативно сказывается на финансовом положении предприятия. В связи с чем советуем на предприятии внедрение мероприятий по понижению кредиторской задолженности.

Чтобы эффективно распоряжаться долгами предприятия нужно, в первую очередь, определить их оптимальную структуру для.

Для того, чтобы отношения с кредиторами максимально отвечали целям снабжения финансовой устойчивости предприятия и повышению ее прибыльности и конкурентоспособности, нужно выработать четкую стратегическую линию в отношении характера притягивания и применения заемного капитала.

Для нашего предприятия более наилучшим является предоставление покупателям товарного кредита. Для этого на предприятии нужно проводить реализацию товаров и оказание услуг с предоставлением устойчивым покупателям отсрочки платежа.

Товарный кредит в граждаиском праве РФ разновидиость кредитиого договора. Согласно ст. 822 ГК РФ, стороиами может быть заключеи договор, предусматрнвающий обязаиность одиой стороиы дать другой стороие вещи, определеиные родовыми призиаками. К нему примеияются правила ГК. РФ о кредитном договоре, если другое не предусмотрено таким договором и не вытекает из существа обязательства. Условия о количестве, об ассортименте, о комплектности, о качестве, о таре и об упаковке предоставляемых вещей обязаны реализовываться в соответствии с правилами о договоре купли-продажи товаров, если другое не предусмотрено договором.

Результаты опроса покупателей показали, что большинство из них при предоставлении рассрочки платежей будут на 30% больше приобретать запасных частей. Эти покупатели в основном являются магазинами, реализовывающими розничную торговлю.

Для сокращения кредитного риска при кредитовании покупателей, понимаемого как риск невозвратности товарного кредита в полном объеме, зависит и от финансового состояния заемщика. В связи с этим при кредитовании покупателей представляется запрашивать факторы обеспечения кредита с применением «скоринг» кредитования. Сущность кредитного скоринга состоит в том, что каждый параметр оценки кредитоспособности заемщика имеет реальную оценку. Итоговая сумма баллов - это оценка кредитоспособности заемщика. Оценка кредитоспособности по методу скоринга является обезличенной. Подобным образом, система анализа кредитоспособности заемщика состоит из двух блоков:

Система оценки кредитоспособности клиента, основанная на экспертных оценках экономической целесообразности предоставления кредита;

На предприятии предполагается применение надлежащих коэффициентов при начислении баллов при использовании скоринг метода:

Срок работы с предприятием - 0,1 балл за каждый год;

Отсутствие просроченных задолженностей - 0,4 балла;

Срок кредитования – 10 дней – 0,3 балла, 20 дней – 0,2 балла, 30 дней -0,1 балл, свыше 30 дней – 0 баллов;

Сумма товарного кредита – до 250000 рублей – 0,3 балла, от 250000 до 500000 – 0,2 балла; от 500000 и более – 0,1 балл;

Срок работы покупателя – до 1 года – 0 баллов; 1-3 года – 0,1 балл, 3-5 лет – 0,2 балла; более 5 лет – 0,3 балла.

Наличие обеспечения товарного кредита - 0,3 балла.

Границу выдачи товарного кредита определить как 1,2 и более. Если набранная сумма баллов менее 1,2, следовательно, заемщик является неплатежеспособным, а если более, то кредитоспособным. В итоге данной оценки только половина покупателей сможет претендовать на получение товарного кредита.

В результате внедрения товарного кредита предприятие получит повышение выручки от продаж на 15% и сможет уменьшить запасы готовой продукции на складе.

Расчет дохода от предоставления товарного кредита показан в таблице 20.

Таблица 20.

Расчет дохода от предоставления товарного кредита

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2011 год | Прогноз | Изменение, +/- |
| Выручка от реализации товара, тыс. руб. | 56235 | 64670 | 8435 |
| Себестоимость реализованных товаров, тыс. руб. | 53851 | 57314 | 3463 |
| Валовая прибыль, тыс. руб. | 2384 | 7356 | 4972 |
| Коммерческие расходы, тыс. руб. | 1663 | 1663 | - |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 721 | 5693 | 4972 |

Как видно из таблицы данные мероприятия разрешат усилить прибыль от продаж на 4972 тыс. руб.

Возможная потеря прибыли составляет от 3% до 10% от суммы планируемой прибыли:

5693 тыс. руб. \* 10% = 569 тыс. руб.

В результате внедрения товарного кредитования на предприятии ожидается повышение прибыли от продаж, что скажется на повышении собственного капитала предприятия и усовершенствует его финансовое состояние.

Компания имеет торговые площади 700 квадратных метров. Из них 300 кв. м. не применяют. Рекомендуется обществу сдать эти площади в аренду.

Прибыль от сдачи в аренду торговых площадей за год составит:

300 кв.м. х 350 руб. х 12 мес. = 1260000 рублей.

Это позволит дополнительно привлечь 1260 тыс. руб. денежных средств, которые можно применять на погашение кредиторской задолженности.

На основе предложенных рекомендаций составим прогнозный «Отчет о прибылях и убытках» в приложении 5.

Выручка от реализации товаров, работ и услуг в результате предложенных назначений умножилась на 17,24% или на 9695 тыс. руб.

Повышение себестоимости составило 6,43% или 3463 тыс. руб.

Повышение прибыли от продаж составила 4972 тыс. руб.

Чистая прибыль предприятия возрастет на 3994 тыс. руб., что разрешит умножить собственный капитал предприятия.

Так как на предприятии имеется недостаток оборотных средств ООО «Тиара» для отслеживания остатка денежных средств и усовершенствования платежной дисциплины рекомендуется составлять бюджет денежных средств на квартал. Менеджерам ООО «Тиара» рекомендуется составлять график ожидаемых платежей покупателей и график ожидаемых платежей поставщикам. Форма графика платежей покупателей представлена в приложении 3.

Форма графика платежей поставщикам представлена в приложении 4.

Менеджеры ООО «Тиара» обязаны составлять проект программы сбыта на основании заключенных договоров и графика ожидаемых платежей покупателей. Проект программы сбыта менеджерами предоставляется директору предприятия.

Договора с покупателями предприятия заключаются сроком на один год. График платежей покупателей на один месяц представлен в таблице 21.

Таблица 21.

График платежей покупателей на месяц

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование покупателя | Номер договора | Периодичность поставок | Сумма поставки, руб. | Срок платежа |
| 1 | ООО «БЕСТ» | 3 | 1 | 17000 | предоплата |
| 2 | ИП Быстров | 12 | 4 | 26700 | 10 дней |
| 3 | ООО «Данас» | 22 | 4 | 75500 | 30 дней |

Проект программы сбыта представлен в таблице 22.

Таблица 22.

Проект программы сбыта, руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование покупателя | Январь | Февраль | Март | I квартал |
| 1 | ООО «БЕСТ» | 17000 | 17000 | 17000 | 51000 |
| 2 | ИП Быстров | 80100 | 80100 | 80100 | 240300 |
| 3 | ООО «Данас» | 0 | 75500 | 75500 | 151000 |
|  | ………. |  |  |  |  |
|  | Итого поступлений | 97100 | 172600 | 172600 | 442300 |

Менеджеры так же обязаны составлять проект погашения кредиторской задолженности на основе заключенных договоров и графика погашения кредиторской задолженности. Проект погашения кредиторской задолженности менеджерами предоставляется директору предприятия.

График погашения кредиторской задолженности на один месяц представлен в таблице 23.

Таблица 23.

График погашения кредиторской задолженности на месяц

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование кредиторов | Номер договора | Периодичность поставок | Сумма поставок, тыс. руб. | Срок платежа |
| 1 | ООО «ТранзитТК» | 16 | 1 | 97000 | ежемесячно |
| 2 | ООО «ВОСТОК ЗАПАД» | 6 | 2 | 350000 | 30 дней |
| 3 | ОСАО «Ингострах» | 9 | 1 | 22000 | ежемесячно |

Проект погашения кредиторской задолженности представлен в таблице 24.

Также нужно предусмотреть составление графика погашения налоговых платежей. Директор ООО «Тиара» на основе проекта программы сбыта, проекта генерирования кредиторской задолженности и проекта погашения налоговых платежей сможет составлять бюджет денежных средств.

Таблица 24.

Проект погашения кредиторской задолженности, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование кредиторов | Январь | Февраль | Март | I квартал |
| 1 | ООО «ТранзитТК» | 97000 | 97000 | 97000 | 291000 |
| 2 | ООО «ВОСТОК ЗАПАД» | 150000 | 150000 | 150000 | 450000 |
| 3 | ОСАО «Ингострах» | 22000 | 22000 | 22000 | 66000 |

В случае недостаточности денежных средств на предприятии, директору ООО «Тиара» рекомендуется в первую очередь реализовывать мероприятия по усовершенствованию платежной дисциплины:

- избегать преждевременной оплаты поставщикам;

- предусматривать в договорах с поставщиками более длительной отсрочки оплаты платежа;

- сокращать излишние закупки товара;

- понижать сроки платежа для покупателей;

- покупателям, несвоевременно производящим оплату за товар, в договоре предусматривать более высокие штрафные санкции.

Для контроля бюджета денежных средств предлагаем применение регистров денежных поступлений и денежных платежей. Ведение регистра денежных поступлений и платежей нужно возложить на менеджеров по продажам.

Управление денежными средствами является очень величественным и завоевывает самого внимательного отношения со стороны ООО «Тиара», поскольку нехватка денег может в короткие сроки привести к резкой остановке работы предприятия. Процесс правления денежными средствами базируется на детальном и непрерывном прогнозировании денежных потоков, которое должно регулярно сопоставляться с фактическими итогами для того, чтобы проанализировать и увеличить точность всего процесса. Только таким образом предприятие может предугадывать масштабы и время наступления денежных проблем и предпринять усилия для их своевременного разрешения.

Предложенные выше мероприятия разрешат предприятию вовремя контролировать кредиторскую и дебиторскую задолженность, вовремя отслеживать наличие или недостаток денежных средств и составлять проекты зачисления и выбытия денежных средств. В результате рекомендаций ООО «Тиара» может отказаться от привлечения кредитов и займов, что в свою очередь усовершенствует финансовое состояние предприятия и разрешит проверять средства в расчетах и усовершенствовать платежную дисциплину предприятия.

Применение предложенных рекомендаций разрешит на предприятии повысить прибыль, что скажется на увеличении платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

# Заключение

Финансовое состояние компании зависит от итогов его хозяйственной, производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы удачно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И наоборот, в итоге невыполнения плана по производству и реализации продукции происходит увеличение ее себестоимости, снижение выручки и суммы прибыли и как следствие - порча финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Объектом исследования является ООО «Тиара», компания занимается тех. обслуживаием и ремонтом автомобилей, а также торговлей автозапчатями.

Перед проведением анализа ООО «Тиара» была расмотрена общая характеритика предприятия, основные виды хозяйственой деятельности исследуемого предприятия, а так же важнейшие поставщики и заказчики.

Далее приводились основные техникоэкономические показатели деятельности предприятия в диамике за изучаемый период, по которым рассматривался финановый результат, фондотдача и рентабельность от выполненых работ.

Доход от реализации в отчетном периоде уменьшился, такая тенденция изменения выручки определена понижением товарооборота предприятия в связи с падением покупателького спроса в условиях экономического кризиса. В отчетном году замечается понижение всех показателей рентабельности, на что подействовало уменьшение выручки от продажи и прибыли.

Далее провели анализ финансового состояния предприятия, его платежеспособности, финансовой устойчивости.

Коэффициенты ликвидности не доходят до нормативных значений, и при этом в отчетном году замечается их понижение, что говорит - предприятие неплатежеспособно в краткосрочном периоде если не принять меры по усовершенствованию структуры баланса.

Из анализа сделали вывод, что имеется нерациональная структура предприятия, ненужное ее расширение ведет к неуправляемости. За счет этого умножился заемный капитал и продолжает расти, что приводит к уменьшению оборачиваемости показателей предприятия и соответственно уменьшению финансовой устойчивости и платежеспособности.

Для усовершенствования хозяйственной деятельности предприятия и повышения финансового предприятия предложили на предприятии предоставлять товарный кредит.

Предложенные рекомендации обязаны содействовать усовершенствованию взаимоотношений с деловыми партнерами, притягиванию новых покупателей, а также разрешению проблем с текущей платежеспособностью и ритмичностью функционирования предприятия.

Последствия рекомендаций отразили в прогнозном «Отчете о прибылях и убытках» на следующий год.

Также предложено составление проекта программы сбыта, проекта генерирования кредиторской задолженности и проекта налоговых платежей, бюджета денежных средств.

Предложенные рекомендации разрешат предприятию вовремя контролировать кредиторскую и дебиторскую задолженность, вовремя отслеживать наличие или недостаток денежных средств и составлять проекты зачисления и выбытия денежных средств.

В результате рекомендаций ООО «Тиара» сможет отказаться от привлечения кредитов и займов, что в свою очередь усовершенствует финансовое состояние предприятия и разрешит контролировать средства в расчетах и улучшить платежную дисциплину предприятия.

Применение проанализированных рекомендаций будет способствовать усовершенствованию финансово-хозяйственной деятельности предприятия, повышению его доходности.

# Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: в 3 ч. – М.: Юрайт М, 2008. – 462 с.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации: части 1, 2 и 3. // Кодексы и законы России. – Новосибирск: Изд во, 2006. – 235 с.
3. О несостоятельности (банкротстве): федеральный закон №127-ФЗ от 26.10.2002 г. // Кодексы и законы России. – Новосибирск: Изд-во, 2006. – 235 с.
4. ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». Утверждено приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 06.07.99г. №43н. (в ред. приказа Минфина РФ от 18.09.2006 № 115н). // Кодексы и законы России. – Новосибирск: Сиб. Унив. Изд-во, 2006. – 235 с.
5. Приказ Минфина РФ от 22.07.2003 №67н (ред. от 18.09.2006) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» // КонсультантПлюс.
6. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В., Малеева и др. – М.: Финансы и статистика, 2006. - 672 с.
7. Банковские риски : учебное пособие / кол. авторов ; под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина и д-ра экон. наук, проф. Н.И. Валенцевой. - М.: КНОРУС, 2007. - 232 с.
8. Банк В.Р. Финансовый анализ: учебное пособие. / В.Р. Банк, С.В. Банк, Л.В. Тараскина. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009. - 344 с.
9. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2009. – 544 с.
10. Веснин В.Р. Стратегия привлечения финансовых ресурсов / В.Р. Веснин. // Время и Деньги. – 2010. - №2.
11. Гейц, И.В. Закрытие 2008 года и составление бухгалтерской отчетности. / И.В. Гейц. – М.: Дело и сервис, 2009. – 352 с.
12. Гиляровская Л.Т Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкий. - М.: ТК Велби, Проспект, 2011. - 360 с.
13. Ефимова О.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. / Под ред. О.В. Ефимовой, М. В. Мельник. - 2-е изд. - М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2006. - 408 с.
14. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: учебное пособие. / Н.Л. Зайцев. – 2-е издание, – М.: Инфра-М, 2008. – 455 с.
15. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. / А.А. Канке, И.П. Кошевая. . – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 288 с.
16. Киселева И.А. Предложения по оптимизации расходов. / И.А. Киселева. // Консультант бухгалтера. - 2008. - № 8. – 54 с.
17. Когденко В.Г. Экономический анализ: учебное пособие / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2009. – 390 с.
18. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева и др. – М.: Финансы и статистика, 2006. - 672 с.
19. Ковалев В.В. Учет, анализ и финансовый менеджмент: учеб.-метод. пособие / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 688 с.
20. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий): учебник. / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев. - М.: ТК Велби, Проспект, 2011. - 352 с.
21. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: ИКЦ «ДИС», 2009.- 251с.
22. Кубов К.В. Экономика требует больших финансовых ресурсов. / К.В. Кубов. // ИА. – 2007. - №4.
23. Куттер М.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебное пособие. / М.И. Куттер, Н.Ф. Таранец, И.Н. Уланова. – М.: Финансы и статистика, 2010.- 232 с.
24. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. / Д.В. Лысенко. - М.: 2008. - 320 с.
25. Петрова Е.М. Малые предприятия: в новом году новый порядок. / Е.М. Петрова // Консультант бухгалтера, 2008. - № 2.
26. Полетаев А.В. Экономически обоснованные расходы организации в целях уплаты налога на прибыль. / А.В. Полетаев. // Библиотека журнала «Консультант бухгалтера». – М.: Дело и сервис, 2008. – 240 с.
27. Полукаров Л.В. Основы менеджмента: учебное пособие. / Л.В. Полукаров. – 2-е издание, – М.: КНОРУС, 2008. – 240 с.
28. Романовский М.В. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник. / М.В. Романовский и др.; Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. - М.: 2006. - 543 с.
29. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов. / Л.В. Прыкина. – М. 2009. – 317 с.
30. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика: учебник. / З.П. Румянцева. – М.: 2007. – 304 с.
31. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 330 с.
32. Сафронов Н.А. Экономика организации (предприятия): учебник / Н.А. Сафронов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2006. – 618 с.
33. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности. / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 288 с.
34. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 639 с.
35. Соснаускене О.И. Финансовый анализ организации по данным бухгалтерской отчетности. Практическое пособие. – М.: Издательство «Экзамен», 2008.- 224 с.
36. Федорова Г.В. Учет и анализ банкротств: учебное пособие / Г. В. Федорова. – М.: Омега-Л, 2006. – 248 с.
37. Финансы: учебник. / Под ред. В.В. Ковалева. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Проспект, 2007. – 610 с.
38. Цыркунова Т.А. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / Т.А. Цыркунова, Е.А. Медведева ; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2007. – 172с.
39. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с.
40. Чуев И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. – М.: Дашков и К, 2006. – 368 с.
41. Экономика предприятия (фирмы): Практикум. / Под ред. В.Я. Позднякова, В.М. Прудникова. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 319 с.
42. Экономика предприятия (фирмы): Учебник./ Под ред. О.И. Волкова и О.В. Девяткина. - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012. - 601 с.
43. Экономика предприятия. / Под ред. Горфинкеля В.Я., Швандара В.А. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 670 с.

Приложения

Приложение 1

Организационная структура ООО «Тиара»

Директор

Главный бухгалтер

Менеджеры по снабжению

Отдел кадров

Зам. директора по организационным вопросам ТО

Цех ТО и ремонта авто

Главный механик

Цех автопокраски

Отдел снабжения

Инженер по технике безопасности

Цех жестяных работ

Бухгалтерия

Кадровый работник

Приложение 2

Динамика основных технико-экономических показателей деятельности ООО «Тиара» за 2010-2011 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2010 год | 2011 год | Отклоне-ние, (+;-) | Темп роста, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Выручка от продаж, тыс. руб. | 61024 | 56235 | -4789 | 92,15 |
| Себестоимость реализованных товаров, работ, услуг, тыс. руб. | 56829 | 53851 | -2978 | 94,76 |
| Численность работников всего чел. | 21 | 18 | -3 | 85,71 |
| Производительность труда одного работника, тыс. руб./чел. | 2905,90 | 3124,17 | 218,26 | 107,51 |
| Фонд заработной платы, тыс. руб. | 1981 | 1538 | -443 | 77,64 |
| Среднемесячная заработная плата одного работника, тыс. руб. | 7,86 | 7,12 | -0,74 | 90,58 |
| Среднегодовая  стоимость основных средств, тыс. руб. | 1374 | 1268 | -106 | 92,29 |
| Фондоотдача, руб. | 44,41 | 44,35 | -0,06 | 99,86 |
| Фондовооруженность труда одного работника, тыс. руб./ чел. | 65,43 | 70,44 | 5,02 | 107,67 |
| Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб. | 7919 | 8507 | 588 | 107,43 |
| Время обращения оборотных средств, дни | 46,72 | 54,46 | 7,74 | 116,57 |
| Валовая прибыль тыс. руб. | 4195 | 2384 | -1811 | 56,83 |
| Коммерческие расходы тыс. руб. | 2550 | 1663 | -887 | 65,22 |
| Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб. | 1645 | 721 | -924 | 43,83 |
| Рентабельность продаж, % | 2,70 | 1,28 | -1,41 | 47,56 |
| Проценты к получению, тыс. руб. | 1 | 4 | 3 | 400,00 |
| Проценты к уплате, тыс. руб. | 120 | 185 | 65 | 154,17 |
| Иные расходы, тыс. руб. | 324 | 142 | -182 | 43,83 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб. | 1202 | 398 | -804 | 33,11 |
| Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения, % | 1,97 | 0,71 | -1,26 | 35,93 |
| Текущий налог на прибыль, тыс. руб. | 250 | 96 | -154 | 38,40 |
| Чистая (нераспределенная) прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб. | 952 | 302 | -650 | 31,72 |
| Рентабельность конечной деятельности, % | 1,56 | 0,54 | -1,02 | 34,42 |

Приложение 3

График платежей покупателей

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование покупателя | Январь | Февраль | Март | Итого за квартал |
|  |  |  |  |  |

Приложение 4

График платежей поставщикам

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование поставщика | Январь | Февраль | Март | Итого за квартал |
|  |  |  |  |  |

Приложение 5

Прогнозный «Отчет о прибылях и убытках», тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Период | | Отклонение | |
| 2011 год | Прогноз | абс. | % |
| Реализация от продаж | 56235 | 65930 | 9695 | 117,24 |
| Себестоимость продукции | 53851 | 57314 | 3463 | 106,43 |
| Валовая прибыль | 2384 | 8616 | 6232 | 361,41 |
| Коммерческие расходы | 1663 | 1663 | 0 | 100,00 |
| Прибыль от продаж | 721 | 5693 | 4972 | 789,60 |
| Проценты к получению | 4 | 4 | 0 | 100,00 |
| Проценты к уплате | 185 | 185 | 0 | 100,00 |
| Иные расходы | 142 | 142 | 0 | 100,00 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 398 | 5370 | 4972 | 1349,25 |
| Налог на прибыль | 96 | 1074 | 978 | 1118,75 |
| Чистая прибыль | 302 | 4296 | 3994 | 1422,52 |

Приложение 6

Оценка финансовой устойчивости предприятия по моделям зарубежных экономистов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2010 год | 2011 год |
| Модель Альтмана |  |  |
| Х1 | 0,0298 | 0,0758 |
| Х2 | 0,0935 | 0,0323 |
| Х3 | 0,1615 | 0,0770 |
| Х4 | 0,1897 | 0,2590 |
| Х5 | 7,1265 | 7,5615 |
| Фактическое значение Z - счета | 7,77 | 7,95 |
| Граничное значение Z - счета | 1,23 | 1,23 |
| Отклонения от граничного значения | 6,54 | 6,72 |
| Модель Лиса |  |  |
| Х1 | 0,8704 | 0,8701 |
| Х2 | 0,1615 | 0,0770 |
| Х3 | 0,0935 | 0,0323 |
| Х4 | 0,1897 | 0,2590 |
| Фактическое значение Z - счета | 0,075 | 0,064 |
| Граничное значение Z - счета | 0,037 | 0,037 |
| Отклонения от граничного значения | 0,038 | 0,027 |
| Модель Таффлера |  |  |
| Х1 | 0,1921 | 0,0969 |
| Х2 | 1,0355 | 1,0955 |
| Х3 | 0,8406 | 0,7943 |
| Х4 | 5,9904 | 6,0061 |
| Фактическое значение Z - счета | 1,35 | 1,3 |
| Граничное значение Z - счета | 0,2 | 0,2 |
| Отклонения от граничного значения | 1,15 | 1,1 |

Приложение 7

Анализ ликвидности баланса за 2011 год, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы показателей | Сумма, тыс. руб. | | Группы показателей | Сумма, тыс. руб. | | Платежный излишек (+), недостаток (-) | |
| на начало года | на конец года | на начало года | на конец года | на начало года | на конец года |
| Наиболее ликвидные активы | 1665 | 1144 | Наиболее срочные обязательства | 7495 | 7102 | -5830 | -5958 |
|
|
| Быстрореализуемые активы | 1275 | 1169 | Краткосрочные обязательства | 1068 | 335 | 207 | 962 |
|
| Медленно реализуемые активы | 5927 | 5834 | Долгосрочные пассивы | 0 | 0 | 5927 | -93 |
|
| Труднореализуемые активы | 1320 | 1216 | Постоянные пассивы | 1624 | 1926 | -304 | 1520 |
|
| БАЛАНС | 10187 | 9363 | БАЛАНС | 10187 | 9363 | - | - |

Приложение 8

Анализ финансовой устойчивости ООО «Тиара» за 2011 год, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 2010 год | 2011 год |
| 1.Источники собственных средств | 1624 | 1926 |
| 2.Внеоборотные активы | 1320 | 1216 |
| 3.Наличие собственных оборотных средств | 304 | 710 |
| 4.Долгосрочные кредиты и заемные средства | - | - |
| 5.Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов | 304 | 710 |
| 6.Краткосрочные кредиты и заемные средства | 1068 | 335 |
| 7.Общая величина основных источников развития запасов | 1372 | 1045 |
| 8.Величина запасов | 5798 | 5734 |
| 9.Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств | -5494 | -5024 |
| 10.Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов | -5494 | -5024 |
| 11.Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов | -4426 | -4689 |
| 12.Тип финансовой устойчивости | кризисное | кризисное |

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В., Малеева и др. – М.: Финансы и статистика, 2006. - 672 с. [↑](#footnote-ref-1)
2. Банк В.Р. Финансовый анализ: учебное пособие. / В.Р. Банк, С.В. Банк, Л.В. Тараскина. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009. - 344 с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Веснин В.Р. Стратегия привлечения финансовых ресурсов / В.Р. Веснин. // Время и Деньги. – 2010. - №2. [↑](#footnote-ref-3)
4. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: учебное пособие. / Н.Л. Зайцев. – 2-е издание, перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2008. – 455 с. [↑](#footnote-ref-4)
5. Когденко В.Г. Экономический анализ: учебное пособие / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2009. – 390 с. [↑](#footnote-ref-5)
6. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий): учебник. / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев. - М.: ТК Велби, Проспект, 2011. - 352 с. [↑](#footnote-ref-6)
7. Куттер М.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебное пособие. / М.И. Куттер, Н.Ф. Таранец, И.Н. Уланова. – М.: Финансы и статистика, 2010.- 232 с. [↑](#footnote-ref-7)
8. Петрова Е.М. Малые предприятия: в новом году новый порядок. / Е.М. Петрова // Консультант бухгалтера, 2008. - № 2. [↑](#footnote-ref-8)
9. Полукаров Л.В. Основы менеджмента: учебное пособие. / Л.В. Полукаров. – 2-е издание, перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2008. – 240 с. [↑](#footnote-ref-9)
10. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов. / Л.В. Прыкина. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 317 с. [↑](#footnote-ref-10)
11. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 330 с. [↑](#footnote-ref-11)
12. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности. / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 288 с. [↑](#footnote-ref-12)
13. Экономика предприятия (фирмы): Учебник./ Под ред. О.И. Волкова и О.В. Девяткина. - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012. - 601 с. [↑](#footnote-ref-13)
14. Гиляровская Л.Т Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкий. - М.: ТК Велби, Проспект, 2011. - 360 с. [↑](#footnote-ref-14)
15. Когденко В.Г. Экономический анализ: учебное пособие / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2009. – 390 с. [↑](#footnote-ref-15)
16. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2009. – 544 с. [↑](#footnote-ref-16)
17. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: ИКЦ «ДИС», 2009.- 251с. [↑](#footnote-ref-17)
18. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: учебное пособие. / Н.Л. Зайцев. – 2-е издание, перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2008. – 455 с. [↑](#footnote-ref-18)
19. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. / А.А. Канке, И.П. Кошевая. . – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 288 с. [↑](#footnote-ref-19)
20. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2009. – 544 с. [↑](#footnote-ref-20)
21. Когденко В.Г. Экономический анализ: учебное пособие / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2009. – 390 с. [↑](#footnote-ref-21)