**Анализ движения денежных потоков**

**Диплом**

**2012**

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

Введение

Глава 1.Теоретические основы движения денежных потоков на предприятии

.1 Понятие и классификация денежных потоков

.2 Методы анализа потоков денежных средств на предприятии

Глава 2. Анализ движения денежных потоков на предприятии

.1 Краткая характеристика предприятия

.2 Анализ основных финансовых показателей деятельности предприятия

.3 Анализ существующей системы управления денежными потоками предприятия

Глава 3. Разработка основных направлений совершенствования управления денежными потоками

.1 Разработка предложений по улучшению управления

денежными потоками предприятия

3.2 Разработка методических рекомендаций по совершенствованию управления денежными потоками

.3 Оценка эффективности разработанных методических рекомендаций

Заключение

Источники и литература

Приложения

**ВВЕДЕНИЕ**

В странах с рыночной экономикой одним из основных условий финансового благополучия предприятия является приток денежных средств, обеспечивающий покрытие его обязательств. Отсутствие такого минимально необходимого запаса денежных средств свидетельствует о его серьезных финансовых затруднениях. Чрезмерная же величина денежных средств говорит о том, что реально предприятие терпит убытки, связанные, во-первых, с инфляцией и обесценением денег и, во-вторых, с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода. В этой связи возникает необходимость оценить рациональность управления денежными средствами на предприятии.

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

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

На современном этапе развития экономики эффективное функционирование организаций во многом определяется уровнем сбалансированности рентабельности производства и платежеспособностью хозяйствующего субъекта. Решение этой задачи в первую очередь базируется на создании и успешном функционировании определенной системы управления денежными потоками.

Именно поэтому, на сегодняшний день наибольшую актуальность приобретают разработки в области совершенствования бухгалтерского учета, составления отчетности и проведения экономического анализа наличия и направления использования денежных средств организаций.

Актуальность исследования в рамках выпускной квалификационной работы «Финансовый менеджмент» определяется тем, что для эффективного использования денежных средств необходимо уметь грамотно планировать их поступление; для правильного ведения учета денежных средств требуется знание их многочисленных законодательных и постоянно изменяющихся норм, правил и порядка; желаемая эффективность хозяйственной деятельности, устойчивое финансовое состояние будут достигнуты лишь при достаточном и согласованном контроле над движением прибыли, оборотного капитала и денежных средств.

Целью данной работы является исследование теоретических основ движения денежных потоков на предприятии и разработать рекомендации по совершенствованию анализа движения денежных потоков на предприятии.

В качестве объекта исследования выбрано Гороховецкий филиал ОАО «Владимирское землеустроительное проектно-изыскательское предприятие» г. Гороховец Владимирской области. Данное предприятие представляет интерес для исследования потому, что оно занимается землеустройством. Поэтому через его кассы проходит значительный поток денежной наличности, поступающей от населения за предоставленные предприятием услуги в сфере межевания земли. Гороховецкий филиал ОАО «Владземпредприятие» производит безналичные расчеты, что позволяет в процессе исследования проследить прохождение денежных потоков через расчетный счет предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

исследовать теоретические основы движения денежных потоков на предприятии;

провести анализ движения денежных потоков на предприятии;

разработать рекомендации по совершенствованию анализа движения денежных потоков на предприятии.

Информационной базой данной работы служат: законодательные и нормативные акты, действующие на территории Российской Федерации; Положения по бухгалтерскому учету; План счетов бухгалтерского учета и инструкции по его применению, регистры синтетического и аналитического учета, первичные документы и отчетные формы Гороховецкий филиал ОАО «Владимирское земпредприятие».

**Глава 1. Теоретические основы движения денежных потоков на предприятии**

**.1 Понятие и классификация денежных потоков**

Движение денежных средств, получаемых и расходуемых предприятием в наличной и безналичной форме, называют в финансовом менеджменте денежными потоками.

Анализ существующих концепций, определяющих сущность денежных потоков, показал, что в учебно-практической и научной литературе отсутствуют не только единые понятия, относящиеся к денежным потокам, но и их общепризнанное определение.

Наиболее четко при определении денежных потоков выделяются два направления. Одни авторы денежные потоки определяют как разницу между полученными и выплаченными организацией денежными средствами за определенный период времени, другие как движение денежных средств за определенный период времени.

Можно выделить несколько значений понятия денежный поток (cash flow). На статическом уровне это количественное выражение денег, имеющихся в распоряжении субъекта (предприятия или лица) в данный конкретный момент времени - «свободный резерв». Для инвестора cash flow - ожидаемый в будущем доход от инвестиций (с учетом дисконта). С точки зрения руководства предприятия, на динамическом уровне, cash flow представляет собой план будущего движения денежных фондов предприятия во времени либо сводку данных об их движении в предшествующих периодах. В каждом случае cash flow означает фактическое движение финансовых средств.

Наиболее полно, раскрывает экономическую сущность данного понятия в современных рыночных условиях следующие определение: «денежный поток - это совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых хозяйственной деятельностью организации».

Цель анализа денежных потоков - это, прежде всего, анализ финансовой устойчивости и доходности предприятия. Его исходным моментом является расчет денежных потоков, прежде всего, от операционной (текущей) деятельности.

Эти потоки бывают двух видов: положительные и отрицательные. Положительные потоки (притоки) отражают поступление денег на предприятие, отрицательные (оттоки) - выбытие или расходование денег предприятием.

Перевод денег из кассы на расчетный счет и подобные ему внутренние перемещения денег не рассматриваются в качестве денежных потоков. Важнейшим условием возникновения денежного потока является пересечение им условной “границы” предприятия.

Разница между валовыми притоками и оттоками денежных средств за определенный период времени называется чистым денежным потоком. Он также может быть положительным или отрицательным (притоком или оттоком).

Денежные потоки организации подразделяются на многочисленные виды. Для обеспечения эффективного целенаправленного управления ими необходимо их классифицировать.

Рассматривая классификацию денежных потоков по форме их осуществления на современном этапе развития экономики страны, необходимо дополнить ее, выделив внутри безналичного потока в отдельную группу относительно новое для российской экономики понятие - электронный денежный поток (рис 1.1).

В отличие от прибыли и издержек денежные потоки имеют конкретный характер. Если показатель бухгалтерской прибыли базируется на многочисленных, часто очень условных расчетах, денежный поток всегда очевиден - достаточно сальдировать притоки и оттоки (каждый элемент которых подтверждается банковской выпиской или кассовым документом), чтобы получить итоговую величину чистого денежного потока. Поэтому в финансах любой актив или хозяйственная операция оцениваются прежде всего с точки зрения величины и направленности денежных потоков, порождаемых активом или операцией. Транзакция, не оказывающая влияния на денежные потоки предприятия, не представляет интереса для финансов. Однако очень трудно привести пример операций, не влекущих за собой изменений в денежных потоках.



Рис. 1.1 Классификации денежных потоков по форме осуществления

Все денежные потоки предприятия объединяются в три основные группы: потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Главным источником денежных поступлений предприятия является его основная деятельность - производство и реализация продукции для завода, розничная торговля для магазина и т.п. Многие предприятия одновременно осуществляют несколько видов деятельности, совмещая производство с посредническими операциями или оказанием других услуг. Тем не менее деятельность такого рода часто обозначается единым термином - производственная или операционная. Денежные потоки от этой деятельности (выручка от реализации, оплата счетов поставщиков, выплата заработной платы) являются наиболее регулярными, так как они обслуживают текущие операции, повторяющиеся из месяца в месяц [20, c.454].

Наряду с осуществлением рутинных хозяйственных операций предприятие периодически сталкивается с необходимостью приобретения нового или реализации устаревшего оборудования, осуществления долгосрочных инвестиций иного характера. Кроме этого, важное значение имеет деятельность, связанная с привлечением дополнительного собственного или заемного капитала. Каждая из этих операций порождает соответствующие денежные потоки, которые, несмотря на свой менее регулярный характер, могут оказывать значительное влияние на величину совокупного денежного потока предприятия.

Притоки от операционной деятельности формируются за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг), погашения дебиторской задолженности, получаемых от покупателей авансов. Операционные оттоки - это оплата счетов поставщиков и подрядчиков, выплата заработной платы, платежи в бюджет и внебюджетные фонды, уплата процентов за кредит. Этот перечень включает в себя практически все текущие операции предприятия, связанные с использованием оборотных средств.

Под инвестиционной деятельностью в мировой практике понимается деятельность предприятия по осуществлению долгосрочных вложений, причем учитываются не только реальные, но и долгосрочные финансовые инвестиции [9,c.195]. Денежные оттоки от инвестиционной деятельности включают в себя оплату приобретаемых основных фондов, капитальные вложения в строительство новых объектов, приобретение предприятий или пакетов их акций (долей в капитале) с целью получения дохода либо для осуществления контроля за их деятельностью, предоставление долгосрочных займов другим предприятиям. Соответственно, инвестиционные притоки формируются за счет выручки от реализации основных фондов или незавершенного строительства, стоимости проданных пакетов акций других предприятий, сумм возврата долгосрочных займов, сумм дивидендов, полученных предприятием за время владения им пакетами акций или процентов уплаченных должниками за время пользования долгосрочными займами.

К финансовой деятельности относятся операции по формированию капитала предприятия. Финансовые притоки это суммы, вырученные от размещения новых акций или облигаций, краткосрочные и долгосрочные займы, полученные в банках или у других предприятий, целевое финансирование из различных источников. Оттоки включают в себя возврат займов и кредитов, погашение облигаций, выкуп собственных акций, выплату дивидендов. Данный раздел концентрируется на внешних источниках финансирования, относительно независимых от основной деятельности предприятия. Следует обратить внимание на то, что к финансовым операциям относятся как долгосрочные так и краткосрочные займы и банковские кредиты, полученные предприятием (в том числе и задолженность по векселям). Однако все расходы по выплате процентов за кредит (независимо от его срока) относятся к операционной деятельности предприятия.

Группировка денежных потоков предприятия по видам деятельности значительно повышает аналитичность отчетной информации. Финансовый менеджер (или кредитор) может видеть, какие именно источники приносят предприятию наибольшие денежные поступления и какие - потребляют их в большем объеме. У нормально функционирующего предприятия совокупный чистый денежный поток должен стремиться к нулю, то есть все заработанные в отчетном периоде денежные средства должны быть эффективно инвестированы. Однако к достижению такого результата ведут различные пути: операционная деятельность может принести значительный чистый приток наличности, который предприятие использует для расширения основных фондов. Но возможна и противоположная ситуация - реализуя часть своего основного капитала, предприятие тем самым перекрывает чистый денежный отток от операционной деятельности. Последний вариант крайне нежелателен для предприятия, так как основным источником денежных средств должна служить его основная, операционная деятельность, а не распродажа имущества.

Деление денежных потоков на операционную, инвестиционную и финансовую составляющие обусловлено исключительно потребностями финансового менеджмента. Данный подход не предусматривает выделения “производительных” и “непроизводительных” расходов. Если крупное промышленное предприятие имеет на своем балансе розничный магазин, то сумма выручки от реализации в нем товаров будет включена в состав общего операционного потока всего предприятия. Широко распространенное в статистической отчетности выделение “основной” и “не основной” деятельности при расчете денежных потоков не учитывается. Также не предусматривается отражение “социальной” деятельности предприятия. Любое приобретение основных фондов будет показано как инвестиционная деятельность, любые денежные траты будут отнесены к производственным или финансовым оттокам. Единственной формой “непроизводительного” расходования средств является выплата дивидендов из чистой прибыли предприятия. В данном случае отражается факт получения собственниками предприятия причитающейся им части результатов его деятельности - чистой прибыли.

Одной из разновидностей денежных потоков является ликвидный денежный поток, представляющий собой изменение чистой кредитной позиции предприятия за год. Чистая кредитная позиция - это разница между суммой краткосрочных и долгосрочных кредитов банка и наличием у предприятия денежных средств. Она показывает, располагает ли предприятие избыточными денежными средствами для покрытия обязательств, остающихся после погашения банковских ссуд. Если обозначить долгосрочные банковские кредиты Дк, краткосрочные - Кк, а остаток денежных средств - Дс, то чистая кредитная позиция (Чкп) может быть определена по формуле:

Чкп = (Дк + Кк) - Дс (1.1)

Обозначив остатки на начало года нижним индексом 0, а остатки на конец года - нижним индексом 1, получим формулу для определения ликвидного денежного потока (Лдп):

Лдп = - (Чкп1 - Чкп0) (1.2)

Данный показатель увязывает движение денежных средств с эффективностью использования банковских займов. В определенной степени он характеризует ликвидность предприятия. Его значение будет приблизительно равно совокупному денежному потоку от операционной и инвестиционной деятельности (т.к. исключается влияние основных финансовых факторов).

В соответствии с международными учетными стандартами отчет о денежных потоках входит в состав финансовой отчетности предприятия на правах основного документа наряду с бухгалтерским балансом и отчетом о прибылях и убытках.

Очень важно понять, что денежные потоки ни в коем случае не должны противопоставляться таким экономическим категориям как прибыль или себестоимость. Прибыльное предприятие (если эта прибыль является реальным результатом его деятельности, а не плодом манипуляций с отчетностью) в состоянии генерировать достаточные денежные потоки для погашения обязательств и новых инвестиций. Убыточный бизнес может какое-то время удовлетворять все свои потребности в наличности (за счет распродажи запасов и оборудования, бездумных заимствований или несвоевременного погашения кредиторской задолженности), однако в конце концов он неизбежно столкнется с дефицитом денежных средств.

Концентрируя основное внимание на денежных потоках предприятия, финансовый менеджмент не абстрагируется от других экономических показателей его деятельности. Задача финансового менеджмента состоит в выявлении причин расхождений между движением стоимости и движением денег, оценке вскрытых фактов и выработке мероприятий по устранению имеющихся недостатков.

# **.2 Методы анализа потоков денежных средств на предприятии**

Денежный поток характеризует степень самофинансирования предприятия, его финансовую силу, финансовый потенциал, доходность.

Финансовое благополучие предприятия во многом зависит от притока денежных средств, обеспечивающих покрытие его обязательств. Отсутствие минимально-необходимого запаса денежных средств может указывать на финансовые затруднения. Избыток денежных средств может быть знаком того, что предприятие терпит убытки.

Причем причина этих убытков может быть связана как с инфляцией и обесценением денег, так и с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода. В любом случае именно анализ денежных потоков позволит установить реальное финансовое состояние на предприятии.

Основная задача анализа денежных потоков заключается в выявлении причин недостатка (избытка) денежных средств на предприятии, определении источников их поступлений и направлений использования, способов оптимизации объемов денежных средств [27,с.124]. Анализ денежных потоков является одним из ключевых моментов в анализе финансового состояния предприятия, поскольку при этом удается выяснить, смогло ли предприятие организовать управление денежными потоками так, чтобы в любой момент в распоряжении фирмы было достаточное количество наличных денежных средств. Анализ денежных средств и управление денежными потоками является одним из важнейших направлений деятельности финансового менеджера. Оно включает в себя расчет времени обращения денежных средств (финансовый цикл), анализ денежного потока, его прогнозирование, определение оптимального уровня денежных средств, составление бюджетов денежных средств и т.п.

Анализ денежных потоков в системе финансового менеджмента должен учитывать влияние внешних и внутренних факторов на все показатели денежных потоков по видам деятельности (рис. 1.2).

Анализ денежных потоков удобно проводить при помощи отчета о движении денежных средств. Этот отчет формируется не по источникам и направлениям использования средств, а по сферам деятельности предприятия - операционной (текущей), инвестиционной и финансовой. Он является основным источником информации для анализа денежных потоков.

Отчет о движении денежных средств составляется для того, чтобы наглядно увидеть воздействие текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации на состояние ее денежных средств за определенный период и позволяет объяснить изменения денежных средств за этот период.



Рис. 1.2. Основные факторы, влияющих на формирование денежных потоков

Отчет о движении денежных средств является очень важной информацией, как для руководства организации, так и для ее инвесторов и кредиторов [28, с. 215].

Руководство организации может использовать сведения отчета при расчете ликвидности организации, при определении дивидендов, для оценки воздействий на общее состояние организации решений о финансировании каких-либо программ. Другими словами, руководству организации отчет о движении денежных средств необходим для того, чтобы определить будет ли у нее достаточно денежных средств для погашения краткосрочной кредиторской задолженности, для решения вопроса об увеличении поощрений работникам. Кроме того, отчет поможет руководству планировать инвестиционную и финансовую политику организации.

Инвесторы и кредиторы используют данные отчета о движении денежных средств для исследования вопроса способно ли руководство организации управлять ею так, чтобы генерировать на счетах достаточное количество денежных средств для погашения долга, для выплаты дивидендов.

Составными частями отчета о движении денежных средств является поступление и выбытие денежных средств в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации.

Анализ денежных потоков включает изучение отчета о движении денежных средств в разрезе трех видов деятельности, анализ других релевантных документов бухгалтерского и управленческого учета предприятия, а также изучение факторов, влияющих на протоки денежных средств, в том числе дебиторской и кредиторской задолженности, налоговой среды. Это позволяет контролировать текущую платежеспособность предприятия, принимать оперативные решения по управлению денежными средствами и объяснять расхождения между финансовым результатом и изменением денежных средств.

При анализе отчета о движении денежных средств потоки и оттоки денежных средств рассматриваются в разрезе трех видов деятельности. Каждая компания имеет текущий операционный цикл, принимает решения об инвестициях и затем финансирует соответствующие операции. Каждому циклу соответствуют потоки наличности, и цель аналитика- выяснить, каковы будут последствия данных потоков, сможет ли компания генерировать притоки наличности, превышающие оттоки.

При анализе денежных потоков, связанных с основной деятельностью, главными направлениями анализа являются качество поступлений, управление оборотными активами и управление текущими обязательствами.

При анализе качества поступлений денежных средств интерес представляют поступления, происходящие на постоянной основе. На повторение экстраординарных, чрезвычайных поступлений нельзя рассчитывать в будущем, и они могут исказить информацию.

Если отчет показывает прирост оборотных активов (расходования наличности), аналитик должен выяснить, пропорционален ли этот рост увеличению выручки или такой рост говорит о недостатках управления или изменения стратегии фирмы.

При анализе текущих обязательств важно выяснить, является ли изменение реакцией на изменение объемов продаж или связано с изменениями политики в области коммерческого кредита. Увеличение задолженности (источник наличности) может свидетельствовать о том, что компания запаздывает с платежами и в ближайшее время ей потребуется наличность.

При анализе денежных потоков, связанных с инвестиционной деятельностью, аналитику необходимо рассматривать изменения долгосрочных активов с точки зрения их влияния на потоки денежных средств в будущем. Например, отказ от замены оборудования может повлечь за собой дополнительные затраты, компенсирующие ухудшение оборудования. При выборе одного из инвестиционных проектов используются специальные методики анализа потока денежных средств, связанных с проектом, такие как чистая приведенная стоимость, внутренняя норма доходности, период окупаемости, ставки приведения с учетом рисков.

Анализ финансовых потоков включает изучение дивидендной политики (достаточно ли средств останется для операционной и инвестиционной деятельности), выяснение, способна ли компания погасить долгосрочные задолженность, оценку изменения левереджа компании.

Для получения более точной информации отдельно изучают как можно изменить факторы, влияющие на притоки и оттоки денежных средств (например, можно ли ускорить оборачиваемость запасов с целью высвобождения наличности, изменить политику в области кредиторской и дебиторской задолженности) и выявляют резервы повышения эффективности использования денежных средств. С помощью анализа выявляется дефицит или избыток денежных средств.

Существует два основных подхода к построению отчета о денежных потоках - использование прямого и косвенного методов. В первом случае анализируются валовые денежные потоки по их основным видам: выручка от реализации, оплата счетов поставщиков, выплата заработной платы, закупка оборудования, привлечение и возврат кредитов, выплата процентов по ним и т.п. Источником информации для составления такого отчета служат данные бухгалтерского учета. Обороты по соответствующим счетам (реализация, расчеты с поставщиками, краткосрочные кредиты и т.д.) корректируются на изменение остатков запасов, дебиторской и кредиторской задолженности и таким образом доводятся до сумм, отражающих только те операции, которые оплачены “живыми деньгами”. Данный метод считается наиболее точным, но и наиболее трудоемким. В его использовании заинтересованы прежде всего кредитные организации, которых больше всего беспокоит способность предприятия генерировать денежные потоки, достаточные для погашения займов. Однако с позиций аналитика такой подход недостаточно информативен, потому что он не позволяет проследить трансформацию чистой прибыли в чистый денежный поток. Иными словами, он не проясняет взаимосвязи между денежными потоками и финансовыми ресурсами.

В этом смысле более предпочтительным представляется косвенный метод представления информации о денежных потоках. Данный метод базируется на рассмотренных выше принципах анализа финансовых ресурсов. Не обеспечивая той же степени точности и детализации, что и прямой метод, он дает много полезной информации для анализа. В нем не находят отражения валовые денежные потоки, потому что он использует только очищенные нетто-значения: исходной базой расчета выступает чистая прибыль, которая путем последовательных корректировок доводится до величины чистого денежного потока. Пользователь такого отчета может проследить весь путь, который проходят финансовые ресурсы для того, чтобы превратиться в денежную форму. Это позволяет ему обнаружить любые препятствия и “закупорки” на этом пути, мешающие предприятию увеличить свою способность генерировать денежные потоки. Иногда прямой и косвенный методы расчета денежного потока противопоставляют друг другу следующим образом: прямой метод исходит из принципа “сверху-вниз” - от выручки к денежному потоку; косвенный же метод базируется на принципе “снизу-вверх” - от чистой прибыли к денежному потоку. При этом имеется в виду расположение показателей выручки и чистой прибыли в отчете о прибылях и убытках. Выручка показывается в самом верху этого отчета, а чистая прибыль - это один из самых последних его показателей, отражаемый в самой нижней части отчета.

Несмотря на различия в технике составления, отчет о денежных потоках, должен отражать поступление и выбытие денег в разрезе основных видов деятельности - операционной, инвестиционной и финансовой.

Положительным моментом является наличие значительного притока денег от операционной деятельности, что свидетельствует о разумном использовании потенциала предприятия. Однако крайне осторожная финансовая стратегия, проявившаяся в сокращении заемных ресурсов при заметном росте дебиторской задолженности, привела к тому, что в начале следующего хозяйственного цикла предприятие будет располагать меньшим объемом финансовых ресурсов.

Выводы по главе 1:

. Все денежные потоки предприятия объединяются в три основные группы: потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Главным источником денежных поступлений предприятия является его основная деятельность - производство и реализация продукции для завода, розничная торговля для магазина и т.п. Многие предприятия одновременно осуществляют несколько видов деятельности, совмещая производство с посредническими операциями или оказанием других услуг. Тем не менее деятельность такого рода часто обозначается единым термином - производственная или операционная. Денежные потоки от этой деятельности (выручка от реализации, оплата счетов поставщиков, выплата заработной платы) являются наиболее регулярными, так как они обслуживают текущие операции, повторяющиеся из месяца в месяц.

. Имеются различные методы анализа денежных потоков. Денежные потоки классифицируются по различным признакам: по направленности движения денежных средств; по методу исчисления объема денежных потоков; по уровню достаточности объема; по методу оценки во времени; по непрерывности формирования в рассматриваемом периоде; по стабильности временных интервалов формирования регулярных денежных потоков. Источником информации о движении денежных средств служит Отчет о движении денежных средств, который содержит данные отдельно по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации. Анализ отчета проводится прямым и косвенным методами, разница между которыми состоит в различной последовательности процедур определения величины потока денежных средств в результате текущей деятельности [13,с.180].

**Глава 2. Анализ движения денежных потоков на предприятии**

**.1 Краткая характеристика предприятия**

Гороховецкий филиал ОАО «Владимирское земпредприятие» по своей организационно-правовой форме является филиалом ОАО «Владимирское земпредприятие».

Основная деятельность ОАО «Владимирское земпредприятие» направлена на осуществление мероприятий и проведение действий в области оценки, измерения, картографирования и учета земли.

По организационно-правовой форме ОАО «Владимирское земпредприятие» является открытым акционерным обществом.

Акционерным обществом признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций.

Фирменное наименование акционерного общества должно содержать его наименование и указание на то, что общество является акционерным. Правовое положение акционерного общества и права и обязанности акционеров определяются в соответствии с Гражданским Кодексом и законом «Об акционерных обществах». Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами. Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков. Филиал не является юридическим лицом и действует на основании Положения «О филиале ОАО «Владимирское землеустроительное проектно-изыскательское предприятие» в г. Гороховец» и выступает в хозяйственном обороте от имени и по поручению общества.

Филиалом является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства [1, ст. 55]

Представительства и филиалы не являются юридическими лицами. Они наделяются имуществом, создавшим их юридическим лицом, и действуют на основании утвержденных им положений.

Руководители представительств и филиалов назначаются юридическим лицом и действуют на основании его доверенности.

Гороховецкий филиал ОАО «Владимирское земпредприятие» учрежден ОАО «Владимирское земпредприятие» на основании Устава, утвержденного Министерством имущественных отношений РФ № 2680 от 20.06.2003 г.

Уставный капитал ОАО «Владимирское земпредприятие» составляет 4 169 000 рублей и разделен на 41 690 обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 100 рублей каждая.

Местонахождение Филиала: г. Гороховец, ул. Нагорная, 1. Численность работников -6 человек.

Филиал самостоятельно осуществляет свою деятельность на основании Положения о филиале.

Целями деятельности филиала является извлечение прибыли, а также расширение рынка товаров и услуг на территории деятельности филиала.

Целями деятельности Филиала, определенными Положением о филиале, являются:

проведение земельно-оценочных работ;

проведение работ в области мониторинга земель;

выявление неиспользуемых, нерационально используемых и используемых не по целевому назначению земель;

подготовка исходных данных для установления земельного налога, нормативной и кадастровой стоимости земли;

авторский надзор за осуществлением схем, проектов землеустройства и рабочих проектов на отдельные мероприятия;

разработка проектов:

а) межхозяйственного и внутрихозяйственного землеустройства сельскохозяйственных предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств и других землепользователей;

б) установление границ административно-территориальных образований и территорий с особым правовым режимом использования земель, выделения земель природоохранного оздоровительного, историко-культурного назначения, городской, поселковой черты и черты сельских населенных пунктов;

проведение топографо-геодезических, картографических , почвенных, геоботанических и других исследовательских и изыскательских работ, необходимых для разработки проектно-сметной документации по землеустройству, ведению государственного земельного кадастра и других целей;

перенесение на местность (в натуру) утвержденных в установленном порядке проектов с выдачей собственникам (владельцам) соответствующих документов, рабочих чертежей, очерков, карт, картограмм и других материалов;

проведение комплекса работ по межеванию земель с установлением (восстановлением) на местности границ административно-территориальных образований;

создание и развитие опорно-межевой сети;

выполнение других видов землеустроительных работ, установленных законами и нормативными актами РФ, субъектов РФ, нормативными правовыми актами органов местного самоуправления.

**.2 Анализ основных финансовых показателей деятельности предприятия**

К основным финансовым показателям деятельности предприятия в большинстве случаев относятся как минимум следующие: выручка от реализации, прибыль и сальдо потоков денежных средств предприятия.

Выручка от реализации - это доход, полученный предприятием от реализации товарно-материальных ценностей (выполненных работ, оказанных услуг) за определенный период времени. Этот доход может выражаться как в денежной, так и в не денежной форме.

Прибыль представляет собой разницу между выручкой от реализации товарно-материальных ценностей (выполненных работ, оказанных услуг) и всеми расходами, которые понесло предприятие в отчетном периоде, включая себестоимость реализованных товаров (работ, услуг). Эта прибыль подлежит налогообложению. Оставшаяся после уплаты причитающихся налогов прибыль называется прибылью, остающейся в распоряжении предприятия.

Сальдо потоков денежных средств - это разница между всеми поступившими на предприятие денежными средствами (наличными, безналичными, в валюте, и др.), и всеми выплаченными предприятием денежными средствами за отчетный период.

Совокупность значений этих показателей, а также тенденция их изменений позволяет с высокой степенью достоверности судить об эффективности деятельности предприятия, а также об имеющихся у него проблемах. Очевидно, что рассматривать и анализировать эти показатели нужно за один общий для всех отчетный период. Иначе говоря, не имеет смысла анализировать финансовые показатели деятельности предприятия, если выручка от реализации товаров (работ, услуг) берется за январь, прибыль - за апрель, а сальдо потоков денежных средств - за июнь.

Рассмотрим основные показатели деятельности Гороховецкого филиала в виде таблицы.

Таблица 2.1

Основные показатели деятельности Гороховецкий филиал ОАО «Владимирское земпредприятие» за 2009-2010 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Изменение (+ ,-) | Темп изменения, % |
|  | 2009 | 2010 |  |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Выручка от продажи, тыс. рублей | 1377 | 2672 | +1295 | 194,1 |
| Себестоимость продажи услуг, тыс. рублей | 539 | 911 | +372 | 169 |
| Прибыль от продаж, тыс. рублей | 138 | 722 | +584 | 523,2 |
| Чистая прибыль, тысяч руб. | -28 | 352 | +380 | В 12 раз |
| Среднесписочная численность работников, чел | 6 | 6 | - |  |
| Расходы на оплату труда, тыс. рублей | 652 | 1037 | +385 | 159.1 |
| Среднемесячная заработная плата, рублей | 9055 | 14402 | +5347 | 159,1 |
| Выработка на 1 чел, руб. | 19125 | 37111 | +17986 | 194 |

По данным табл.2.1 можно отметить, что объем реализации продукции предприятия в стоимостном выражении за 2010 г. возрос на 1295 тыс. руб. или на 94,1%. Себестоимость реализации продукции повысилась на 372 тыс. руб. или на 69%, вследствие чего прибыль от продаж предприятия увеличилась на 584 тыс. руб. или в 5 раз. В 2010 г. предприятие получило прибыль от деятельности в размере 352 тыс. руб., тогда как в 2009 г. предприятие работало менее прибыльно (был убыток в сумме 28 тыс. руб.). Численность работников предприятия за период 2009-2010гг.не изменилась и составила 6 чел., а увеличились расходы на оплату труда работников предприятия (на 385 тыс. руб. или на 59,1%). Выработка труда работников предприятия за 2010 г. по сравнению с 2009 г. Увеличилась на 17986 руб. или на 94%. Уровень среднемесячной заработной платы одного работника Гороховецкого филиала ОАО «Владимирского земпредприятия» повысился за год на 5347 рублей или на 59, 1 % и составил 14402рубля.

Состав затрат предприятия по экономическим элементам приведен в табл. 2.2 (Приложениея 3, 7,8,9).

Таблица 2.2

Себестоимость продажи продукции Гороховецкий филиал ОАО «Владимирское земпредприятие» за 2009-2010 гг., тыс.руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Изменение (+,-) | Темп изменения, % |
|  | 2009 | 2010 |  |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Материальные затраты | 13 | 17 | +4 | 123,5 |
| 2. 3атраты на оплату труда | 652 | 1037 | +385 | 137,2 |
| 3. Отчисления на социальные нужды | 262 | 464 | +202 | 143,5 |
| 4. Амортизация | 41 | 74 | +33 | 145,1 |
| 5. Прочие затраты | 246 | 233 | -13 | 5,5 |
| Итого | 1214 | 1825 | +611 | 133,4 |

По данным табл.2 можно отметить, что рост себестоимости продажи продукции было обусловлено увеличением суммы расходов на оплату труда, отчислений на социальные нужды и амортизационных отчислений.

Сумма материальных затрат предприятия повысилась в 2009 г. на 4 тыс.руб. или на 23,5% и составила 17 тыс.руб. Сумма затрат на оплату труда работников предприятия увеличилась на 385 тыс.руб. или на 37,2% и составила к концу 2010 г. 1037 тыс.руб. Сумма затрат на амортизацию увеличилась на 33 тыс.руб. или на 45,1% и составила в 2010 г. 74 тыс.руб. Сумма отчислений на социальные нужды коллектива увеличилась на 202тыс.руб или на 43,5% и сосотавила 464 тыс.руб. При этом сумма прочих затрат уменьшилась на 13тыс.рублей или на 5,5% и составила на конец 2010 г. 233 тыс.руб. соответственно.



Рис.2.1 Структура себестоимости продажи продукции Гороховецкий филиал ОАО «Владимирское земпредприятие» в 2010 г., %

В структуре себестоимости предприятия преобладают затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды - 56.8% и 25,4% соответственно, прочие затраты занимают 12,7%, амортизационные отчисления - 4,1% и материальные затраты 1%. Безналичные расчеты Гороховецкого филиала «Владимирское земпредприятие» осуществляются через кредитные организации по счетам, открытым на основании договора банковского счета или договора корреспондентского счета (субсчета). Сами банки осуществляют расчеты посредством банковских операций. Однако отдельные операции формально не подпадают под категорию банковских, т.е. операций, составляющих суть лицензируемой банковской деятельности. Это касается, например, расчетов при помощи банковских карт. Дебиторская задолженность является важной частью активов хозяйствующих субъектов. Осуществляя предпринимательскую деятельность, участники имущественного оборота предполагают, что по мере проведения хозяйственных операций они не только возвратят вложенные средства, но и получат доходы. Наличие у предприятия дебиторской задолженности, в принципе, свидетельствует об отвлечении из оборота собственных средств, но при большом объеме реализации и его росте наличие задолженности неизбежно, поэтому она является негативным фактором, только если является просроченной (таб. 2.5)

Одним из главных условий нормальной деятельности предприятия является обеспеченность денежными средствами, оценить которую позволяет анализ денежных потоков.

Основная задача анализа денежных потоков заключается в выявлении причин недостатка (избытка) денежных средств, определении источников их поступлений и направлений использования.

Анализ денежных потоков предприятия начинается со знакомства с отчетом о движении денежных средств, форма № 4 (Приложения 3,7) официальной бухгалтерской отчетности табл. 2.3.

Таблица 2.3

Аналитический отчет о движении денежных средств (тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | 2009 г. | 2010 г. | Изменение (+, -) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Остаток денежных средств на начало года | 211 | 166 | -45 |
| Поступило денежных средств, всего | 1454 | 3045 | +1600 |
| В т. ч.: выручка от продажи товаров, работ, услуг | 1454 | 3045 | +1600 |
| выручка от продажи основных средств и иного имущества | - | - | - |
| кредиты полученные | - | - | - |
| Направлено денежных средств всего: | 1618 | 3071 | +1453 |
| В т. ч.: на оплату приобретенных товаров, работ, услуг: | 298 | 872 | +574 |
| на оплату труда | 652 | 1037 | +385 |
| на расчеты по налогам | 262 | 464 | +202 |
| на оплату процентов и основной суммы по полученным кредитам и займам | - | - | - |
| Остаток денежных средств на конец отчетного периода | 167 | 156 | -11 |

Данные табл.2.3 показывают, что денежный поток за анализируемый период варьирует, за 2010 г. в целом по предприятию он увеличился на 1600 тыс. руб или на 52,5%. Доля направленных денежных средств на оплату приобретенных товаров, работ, услуг за 2010 г. также увеличилась на 584 тыс. рублей или 65,8%. За год наблюдается увеличение направленных денежных средств на оплату труда (на 385 тыс. руб.), на расчеты по налогам и сборам (на 202 тыс. руб.).

Следует отметить, за 2009-2010 гг. Гороховецкий филиал ОАО «Владимирское земпредприятие» осуществляло только операционную деятельность. Отрицательным моментом в движении денежных средств Гороховецкого филиала «Владимирское земпредприятие» является превышение оттока совокупных средств над притоком, а это является обязательным фактором для финансовой стабильности предприятия.

Цель анализа денежных потоков - это, прежде всего, анализ финансовой устойчивости и доходности предприятия. Его исходным моментом является расчет денежных потоков, прежде всего, от операционной (текущей) деятельности [13. с.174].

Денежный поток характеризует степень самофинансирования, его финансовую силу, финансовый потенциал, доходность. Финансовое благополучие предприятия во многом зависит от притока денежных средств, обеспечивающих покрытие его обязательств. Отсутствие минимально-необходимого запаса денежных средств может указывать на финансовые затруднения. Избыток денежных средств может быть знаком того, что предприятие терпит убытки. Причем причина этих убытков может быть связана как с инфляцией и обесценением денег, так и с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода. В любом случае именно анализ денежных потоков позволит установить реальное финансовое состояние на предприятии.

Анализ денежных потоков является одним из ключевых моментов в анализе финансового состояния предприятия, поскольку при этом удается выяснить, смогло ли предприятие организовать управление денежными потоками так, чтобы в любой момент в распоряжении фирмы было достаточное количество наличных денежных средств.

При анализе потоки денежных средств рассматриваются по трем видам деятельности: основная, инвестиционная и финансовая. Такое деление позволяет определить, каков удельный вес доходов, полученных от каждой из видов деятельности.

Основная деятельность - это деятельность предприятия, приносящая ему основные доходы, а также прочие виды деятельности, не связанные с инвестициями и финансами.

Поскольку основная деятельность является главным источником прибыли, она должна являться основным источником денежных средств.

Инвестиционная деятельность связана с реализацией и приобретением имущества долгосрочного использования. Инвестиционная деятельность в целом приводит к временному оттоку денежных средств.

Финансовая деятельность - это деятельность, результатом которой являются изменения в размере и составе собственного капитала и заемных средств предприятия. Считается, что предприятие осуществляет финансовую деятельность, если оно получает ресурсы от акционеров (эмиссия акций), возвращает ресурсы акционерам (выплата дивидендов), берет ссуды у кредиторов и выплачивает суммы, полученные в качестве ссуды. Информация о движении денежных средств, связанных с финансовой деятельностью позволяет прогнозировать будущий объем денежных средств, на который будут иметь права поставщики капитала предприятия [13. с.178].

Финансовая деятельность призвана увеличивать денежные средства в распоряжении предприятия для финансового обеспечения основной и инвестиционной деятельности.

Анализ движения денежных потоков дает возможность сделать более обоснованные выводы о том:

. В каком объеме и из каких источников были получены поступившие денежные средства, каковы направления их использования.

. Достаточно ли собственных средств предприятия для инвестиционной деятельности.

. В состоянии ли предприятие расплатиться по своим текущим обязательствам.

. Достаточно ли полученной прибыли для обслуживания текущей деятельности.

. В чем объясняются расхождения величины полученной прибыли и наличия денежных средств. [27, c. 124-125].

Все это обусловливает значение такого анализа и целесообразность его проведения для целей оперативного и стратегического финансового планирования деятельности предприятия. Анализ денежных потоков удобно проводить при помощи отчета о движении денежных средств. В отчете о движении денежных средств суммируются потоки денежных средств за отчетный период с тем, чтобы получить дополнительную информацию о результатах производственно-хозяйственной деятельности предприятия, ее инвестиционной и финансовой деятельности. В отчете проводится четкое разграничение между денежными средствами, формирующимися в результате нормальной производственно-хозяйственной деятельности и получаемыми от внешних источников.

В отчете содержится информация, которая дополняет данные отчетного бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. В частности, из этого отчета можно получить информацию о том, обеспечивалось ли достижение прибыльности достаточным притоком денежных средств, необходимых для расширения проводимых операций или по крайней мере позволяющих продолжать их на прежнем уровне; удовлетворяет ли приток денежных средств необходимый уровень ликвидности организации. Отчет отражает инвестиции в дочерние и иные хозяйственные общества, капитальные вложения в основные средства, на увеличение оборотных средств, содержит данные об изъятии денежных средств из сферы инвестиций.

Так как предприятие Гороховецкий филиал ОАО «Владимирское земпредприятие» занимается оказанием кадастровых услуг по землеустройству, то и потоки денежных средств образуются только по основной деятельности. Так в 2009 году поступления равны 1454 тыс. руб., а направленные денежные средства равны 1618 тыс. руб.; в 2010 году поступило 3045 тыс. руб., направлено 3071 тыс. руб., т.е. на протяжении всего анализируемого периода наблюдается дефицитный денежный поток, т.к. поступления денежных средств существенно ниже реальных потребностей предприятия в целенаправленном их расходовании. Поэтому предприятие нуждается в привлечении в свой оборот дополнительных средства в виде кредитов и займов.

Доля поступлений от реализации продукции, оказания услуг составляла соответственно 99%в 2009 и 92,0% за 2010 г. Для поддержания такой тенденции нужно стремиться быстрее превращать дебиторскую задолженность, которая по годам равна в процентах от выручки от реализации продукции соответственно 29,3%, 10.5%, в денежные средства. Видно, что доля дебиторской задолженности в выручке снижается, что является положительным моментом, хотя для многих организаций и предприятий тенденция обратная. Большое внимание следует уделить динамике изменения кредиторской и дебиторской задолженности. Дебиторская и кредиторская задолженности предприятия Гороховецкий филиал ОАО «Владимирское земпредприятие» б» за 2009-2010 гг. приведены в табл. 2.5.Желательно, чтобы кредиторская задолженность была немного выше дебиторской (Приложения 1,5).

Таблица 2.5

Дебиторская и кредиторская задолженности Гороховецкий филиал ОАО»Владимирское земпредприятие», тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | 2009г. | 2010г. |
| 1 | 2 | 3 |
| Дебиторская задолженность | 425 | 319 |
| Кредиторская задолженность | 527 | 430 |

Это обусловлено тем, что дебиторская задолженность - это деньги временно отвлеченные из оборота, а кредиторская - денежные средства, вовлеченные в оборот предприятия. Также нежелательно сильное превышение кредиторской задолженности над дебиторской, потому что в случае требования кредиторов (особенно по краткосрочной задолженности) вернуть долг, предприятие может быть поставлено в зависимость от финансового состояния дебиторов.

Как видно из табл. 2.5, кредиторская задолженность превышает дебиторскую. Это влияет на длительность оборачиваемости оборотного капитала и у предприятия возникает потребность в дополнительных денежных средствах.

Денежные средства направляются в основном на оплату труда. Доля таких расходов составляет в 2009 году 40,3%, в 2010 году 33,8%. Если к этим расходам добавить расходы на оплату товаров (получится 58,7%, 62,2% соответственно) также можно сказать, что остатки денежных средств нестабильны и изменяются на протяжении всего анализируемого периода.Поскольку формирование денежных потоков определяется в большей степени оборотными средствами, по данным табл. 2.6 проанализируем состав и структуру оборотных средств фирмы.

Таблица 2.6

Состав и структура оборотных средств

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 2009 | 2010 |
|  | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Запасы | 13 | 2,1 | 17 | 3,5 |
| Дебиторская задолженность | 425 | 70,4 | 319 | 64,8 |
| Денежные средства | 166 | 27,5 | 156 | 31,7 |
| Итого | 604 | 100 | 492 | 100 |

В структуре оборотных средств наибольший удельный вес занимает дебиторская задолженность- более 60%, а затем денежные средства. В 2010г. по сравнению с 2009г. удельный вес дебиторской задолженности несколько уменьшился. В целом в анализируемом периоде структура оборотных средств значительно не изменилась. Иллюстрация структуры оборотных средств в 2010 г. представлена на рис. 2.2



Рис. 2.2 Структура оборотных средств в 2010 гг.

Рассмотрим изменение величины оборотных средств за 2009-2010 гг. Данные для анализа представлены в табл. 2.7.

Таблица 2.7

Динамика оборотных средств

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Виды средств | 2009 г, тыс. руб. | 2010 г., тыс. руб. | Изменения 2009 к 2010гг. |
|  |  |  | Абсолютные, тыс. руб. | Относительные, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Запасы | 13 | 17 | 4 | 23,5 |
| Дебиторская задолженность | 425 | 319 | 106 | 33,3 |
| Денежные средства | 166 | 156 | 10 | 6.4 |
| Итого: | 604 | 492 | 112 | 22,7 |

Из данных таблицы видно, что происходит ежегодное уменьшение оборотных средств и в целом, за анализируемый период, уменьшение произошло на 22,7%. Наибольшие уменьшения произошли в дебиторской задолженности - на 33,3%. Следовательно, в фирме назрела необходимость повысить эффективность работы в области управления оборотным капиталом и в частности дебиторской задолженностью, как наиболее значительной части собственных оборотных средств, тем более эта задолженность является просроченной.

Таким образом, за анализируемый период в оборотных средствах фирмы наибольший удельный вес имеет статья «дебиторская задолженность», поэтому именно она станет целью дальнейшего анализа данной дипломной работы.

По данным отчета о движении денежных средств (форма №4) (Приложение 3) исследуемая организация получила выручки от реализации продукции меньше, чем в отчете о прибылях и убытках (форма №2) (Приложение 2) на сумму дебиторской задолженности, которая на протяжении всего анализируемого периода составляет в валюте баланса 60%.

Из анализа циклов движения денежных средств видно, что оборачиваемость кредиторской задолженности выше, чем оборачиваемость дебиторской задолженности, т.е. на протяжении всего анализируемого периода предприятие медленнее получало денежные средства от дебиторов, чем ему приходилось платить по своим обязательствам.

Таким образом, в этом разделе были проанализированы основные показатели движения денежных потоков, которые в следующем разделе будут обобщены для того, чтобы дать комплексный анализ системы управления денежными потоками на предприятии и разработать основные мероприятия для повышения эффективности управления денежными потоками.

**.3 Анализ существующей системы управления денежными потоками предприятия**

Анализируя организационную структуру Гороховецкого филиала ОАО «Владимирское земпредприятие» следует сказать, что она представляет собой многоступенчатую структуру управления. Аппарат управления предприятием представляет собой коллектив работников, осуществляющих целенаправленное воздействие на управляемый объект. Объектом управления в данной курсовой работе являются денежные потоки предприятия. Целью функционирования системы управления денежных потоков является оптимизация ее величины и ускорение цикла оборота этих средств. Ключевым подразделением в системе управления денежных потоков являются бухгалтерия - она осуществляет разработку финансовых планов, организует их выполнения и контроля над ним. Также обязательно нужно включить в систему управления денежными потоками директора филиала и его заместителя, так как они оказывают непосредственное воздействие на управление финансами на предприятии.

Директор осуществляет общее руководство производственно- хозяйственной и финансово-экономической деятельностью филиала в соответствии с положением о филиале, постановлениями правления ОАО «Владимирское земпредприятие», приказами генерального директора, политикой ОАО «Владимирское земпредприятие» и филиала в области качества. Директор назначается на должность и освобождается от нее приказом генерального директора ОАО «Владимирское земпредприятие» по представлению главного инженера ОАО «Владимирское земпредприятие». Бухгалтерией Гороховецкого Филиала ОАО «Владимирское земпредприятие» руководит главный бухгалтер, который назначается и освобождается от должности по представлению главного бухгалтера ОАО «Владимирское земпредприятие» приказом Генерального директора ОАО «Владимирское земпредприятие». Структура и штаты бухгалтерии утверждаются Генеральным директором ОАО «Владимирское земпредприятие». В структуру бухгалтерии входит главный бухгалтер и кассир.

Организационная структура предприятия представляет собой линейно-функциональную многоуровневую структуру. Указанные выше функциональные подразделения в общей организационной структуре предприятия смотреть в Приложении.

На анализируемом филиале линейно-функциональные схемы управления, который является комбинацией линейной и функциональной структур. Она широко используется на большинстве отечественных предприятий. Достоинства и недостатки данной формы и должностных обязанностей представлены в таблице 2.8.



Рис. 2.3 Управление денежными потоками

Таблица 2.8

Достоинства и недостатки используемой формы с точки зрения управления денежных потоков в существующих условиях

|  |  |
| --- | --- |
| Достоинства | Недостатки |
| 1 | 2 |
| Бухгалтерия, отдел материально-технического снабжения |
| 1. Освобождение линейных руководителей от решения многих вопросов, связанных с планированием денежных потоков задолженности, материально-техническим обеспечением и др. 2. Функциональная специализация управленческих работников более развита, чем в линейно-штабной структуре. 3. Учитывает необходимость повышения производительности управленческого труда через специализацию. 4. Построение связей «руководитель - подчиненный» по иерархической лестнице, при которых каждый работник подчинен только одному руководителю, то есть формально соблюдается принцип цепного командования. | 1. Каждое звено заинтересовано в достижении своей узкой цели, в т. ч. отдельный бухгалтер занимается исключительно учетом дебиторской задолженности. 2. Отсутствие тесных взаимосвязей и взаимодействия на горизонтальном уровне между производственными и функциональными подразделениями, чрезмерно развитая система взаимодействия по вертикали. 4. Аккумулирование на верхнем уровне полномочий по решению наряду со стратегическими множествами оперативных задач (как следствие вертикальных связей «руководитель - подчиненный»). 5. Наличие проблемы эффективного функционирования «управленческого треугольника». |

Очевидно, что в основном управлением движением денежных потоков занимается бухгалтерия и отдел материально-технического снабжения. Для дальнейшего определения эффективности управления денежными потоками предприятия в таблице 2.9 выделены основные методы реализации функций управления дебиторской задолженностью, их достоинства и недостатки.

Таблица 2.9

Основные используемые методы реализации функций управления дебиторской задолженностью, их достоинства и недостатки с точки зрения достижения целей управления

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Реализуемые функции | Используемые методы (технологии) управления | Достоинства и недостатки |
| 1 | 2 | 3 |
| Директор |
| 1. Организует взаимодействие бухгалтерии и отдела материально-технического снабжения в области управления денежных потоков | Производит разделение обязанностей между подразделениями; анализ информации; издание приказов | Четкая система взаимных связей между руководителем и подчиненным |
| 2. Принимает меры по взысканию просроченной дебиторской задолженности | Подготовка приказа об инвентаризации дебиторской задолженности; подготавливает иск в суд | Отсутствие возможности досудебного урегулирования споров |
| 3. Принятие возможных мер по досудебному урегулированию спорных вопросов по претензиям дебиторам | Анализ информации, подготовка приказа об инвентаризации дебиторской задолженности; консультация работников | Четкий контроль исполнения распоряжений, увеличивает ответственность работников |
| 4. Контролирует процесс по управлению денежными потоками | Непосредственное общение | Большая вероятность появления просроченной задолженности |
| Заместитель директора |
| 1. Координирует и регулирует деятельность различных отделов предприятия по управлению денежными потоками | Непосредственное общение вышестоящего руководителя с подчиненными; распределение задач между подчиненными в области управления денежными потоками | Четкое распределение обязанностей и ответственности |
| 2. Анализирует причины невозможности погашения задолженности дебиторами | Анализ информации; непосредственное общение; получение данных с помощью Интернет-ресурсов | Субъективность в получении результатов, неточность в получении информации |
| Юрисконсульт |
| 1. Анализирует документы о просроченной дебиторской задолженности | Анализ документов; подготавливает иск в суд | Повышенный риск - большая вероятность не возврата задолженности, большие расходы |
| 2. Разрабатывает официальную претензию, подает иск в суд | Подготавливает необходимую доказательную базу для подачи иска в суд; подготавливает документы для суда; подача иска в суд | Большие судебные издержки |
| Бухгалтерия |
| 1. Организуются анализ по движению денежных потоков | Организационные методы | Позволяет прослеживать результаты деятельности филиала за несколько периодов |
| 2. Осуществляется учет текущей дебиторской задолженности в журнале-ордере № 2 | Анализ входящей информации; используется метод документирования; текущий учет; использование специально разработанных компьютерных программ | Позволяет прослеживать результаты деятельности за несколько периодов |
| 3. Учет дебиторской задолженности на счете 76 | Анализ информации; заполнение документов вручную | Надежность в получении результатов |
| 4. Контроль за своевременным погашением дебиторской и кредиторской задолженности | Анализ документов; контроль над сроками указанными в договорах с дебиторами и кредиторами | Перенесение ответственности на других работников |
| 5. Принимаются меры к предупреждению возникновения просроченной дебиторской и кредиторской задолженности | Непосредственное общение с дебиторами - производятся предварительные звонки с предупреждением об истечении срока выплат по дебиторской задолженности | Непосредственное общение; субъективный характер |
| Отдел материально-технического снабжения |
| 1. Подготавливаются претензии к дебиторам при нарушении ими договорных обязательств | Анализ информации, методы документирования | Увеличение ответственности работников |
| 2. Осуществляется погашение дебиторской задолженности поставщиков, в случае предварительного платежа за поставленную продукцию или оказанные услуги | Непосредственное общение - производятся звонки с предупреждением об истечении срока выплат по дебиторской задолженности | Быстрота в получении результатов, субъективный фактор; непосредственное общение |
| 3. Осуществляется взыскание дебиторской задолженности с физических или юридических лиц, которым были оказаны услуги | Командировка ответственного лица; принятие всех возможных мер по досудебному урегулированию | Надежность в получении результатов; дополнительные затраты |

На предприятии в области управления денежными потоками используются следующие программно-технические средства: компьютерная техника, специально разработанная программа для анализа денежных потоков, средства накопления данных (винчестеры, лазерные диски, дискеты, базы данных), компьютерные программы для расчетов, интернет, электронная почта и сотовая связь.

На предприятии существует множество проблем в организации управления денежными потоками. Каждое звено заинтересовано в достижении своей узкой цели. В связи с особенностью организационной структуры на предприятие отсутствуют тесные взаимосвязи и взаимодействия на горизонтальном уровне между производственными и функциональными подразделениями. Главной целью управления денежными потоками является их оптимизация и ускорение цикла оборота этих средств для улучшения платежеспособности предприятия. Очевидно, что на анализируемом предприятии не уделяется достаточного внимания управлению денежными потоками. На предприятии полностью отсутствует обоснованная кредитная политика по использованию денежных средств, планирование также практически не организовано, так как планово-экономический отдел практически не участвует в управлении данным видом задолженности. Также практически отсутствует налаженная система инкассации дебиторской задолженности и стандарты оценки клиентов. На филиале большинство сделок осуществлялось путем предоплаты. Денежные средства зачислялись на счета предприятий, а по мере предоставления необходимой продукции или оказания услуг средства списывались в определенном размере, другими словами происходит замораживание денежных средств, принадлежащих предприятию. Таким образом, в первую очередь в филиале основным мероприятием по совершенствованию управления дебиторской задолженностью должно стать введение комплексной системы управления ею.

В результате проведенного главным бухгалтером предприятия анализа денежных потоков и выявления просроченной дебиторской задолженности Гороховецким филиалом ОАО «Владимирское земпредприятие» заключен договор с юридической фирмой на оказание консультационных услуг по предоставлению интересов в арбитражном суде (Приложение 4). На основании этого договора юридическая фирма подготавливает процессуальные документы в Арбитражный суд Владимирской области и осуществляет представительство интересов нашего предприятия на всех стадиях судебного процесса при рассмотрении дела по взысканию задолженности с дебиторов.

Выводы по главе 2:

. В части первой главы рассмотрена краткая характеристика предприятия.

. Проведен анализ основных финансовых показателей и определено, что Гороховецкий филиал ОАО «Владимирское земпредприятие», несмотря на приток денежных средств в анализируемом периоде, временами испытывало дефицит денежных средств, необходимых для своевременного погашения кредиторской задолженности и финансирования развития производства. Вследствие отсутствия должного управленческого учета на предприятии образовалась просроченная дебиторская задолженность.

финансовый управление денежный поток

**Глава 3. Разработка основных направлений совершенствования управления денежными потоками**

**.1 Разработка предложений по улучшению управления денежными потоками предприятия**

Управление денежными потоками играет значительную роль в стратегическом развитии предприятия и сказывается на формировании конечного результата его финансовой деятельности, поскольку:

эффективно организованные денежные потоки являются важнейшим условием "финансового здоровья" и достижения высоких конченых результатов деятельности;

эффективное управление денежными потоками обеспечивает финансовое равновесие предприятия в процессе его стратегического развития при помощи финансовых инструментов, регулирующих показатели прибыли, рентабельности, капитала;

рациональное формирование денежных потоков способствует повышению ритмичности осуществления процесса производства. Несоблюдение дисциплины платежей отрицательно сказывается на взаимодействии всех стадий: формировании производственных запасов сырья и материалов, уровне производительности труда и объемах производства и реализации (продаж) готовой продукции;

эффективное управление денежными потоками позволяет сократить потребность предприятия в заемном капитале;

эффективное управление денежными потоками является основным рычагом обеспечения ускорения оборота капитала предприятия.

Комплексный подход к управлению денежными потоками предприятия позволит решить единую задачу, включающую:

сведение к минимуму рисков неплатежей и взаимосвязанных с ними других финансовых рисков;

поддержание минимального наличия денежных средств, достаточного для бесперебойного осуществления деятельности предприятия;

обеспечение требуемой ликвидности;

поддержание заданного уровня рентабельности;

обеспечение финансовой устойчивости.

Управление денежными потоками охватывает основные аспекты управления деятельности компании (рис. 3.1).



Рис. 3.1 Управление денежными потоками предприятия

Поэтому основными направления совершенствования управления денежными потоками выступают совершенствование управления:

 внеоборотными активами;

 товарно-материальными запасами;

 дебиторской и кредиторской задолженностями;

 кредитами;

 собственным капиталом:

Исследования, проведенные в рамках данной работы, показали, что основным направлением должно стать совершенствование управления дебиторской задолженностью, что более подробно будет рассмотрено в следующем параграфе работы.

Формирование политики управления дебиторской задолженностью Гороховецкого филиала ОАО «Владимирское земпредприятие» имеет большое значение для управления его денежным оборотом, поскольку числящаяся на балансе предприятия дебиторская задолженность довольно значительна (на начало периода - 304 тыс. руб., на конец периода - 319 тыс. руб.). Становится очевидным, что рост дебиторской задолженности увеличивает долю средств, которые предприятие не может использовать в течение достаточно длительного времени. Это создает предприятию проблемы в виде нехватки финансовых средств для обеспечения бесперебойного функционирования производства и сбыта продукции.

Наличие просроченной дебиторской задолженности - явление отрицательное, так как оно замедляет оборот капитала, ухудшает структуру баланса, увеличивает потребность в кредитах.

Таким образом, Гороховецкому филиалу ОАО «Владимирское земпредприятие» необходимо осуществлять контроль за формированием и, что особенно важно, погашением дебиторской задолженности.

В качестве предложения по совершенствованию управления денежными потоками рассмотрим совершенствование политики в области управления дебиторской задолженностью. Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Для оптимального управления дебиторской задолженностью необходимо:

контролировать состояние расчетов с покупателями по отсроченным (просроченным) задолженностям;

по возможности ориентироваться на большее число покупателей с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями;

следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности: значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных (как правило, дорогостоящих) источников финансирования;

использовать способ предоставления скидок при досрочной оплате.

Выполненный во второй главе анализ позволяет утверждать, что основные направления совершенствования управления денежными потоками предприятия могут быть следующие: проведение мер финансового оздоровления, разработка кредитной политики, применение анализа и контроля дебиторской задолженности, обеспечение активного использования современных форм рефинансирования дебиторской задолженности и т.д. Другими словами, для более эффективного управления дебиторской задолженностью следует внедрить на предприятии комплексную систему управления ею, в связи с чем, произойдет ускорение цикла оборота дебиторской задолженностью и оптимизируется ее величина. В свою очередь данное мероприятие позволит улучшить платежеспособность филиала.

**.2 Разработка методических рекомендаций по совершенствованию управления денежными потоками**

Дебиторская задолженность является важной частью активов хозяйствующих субъектов. Осуществляя предпринимательскую деятельность, участники имущественного оборота предполагают, что по мере проведения хозяйственных операций они не только возвратят вложенные средства, но и получат доходы. Наличие у предприятия дебиторской задолженности, в принципе, свидетельствует об отвлечении из оборота собственных средств, но при большом объеме реализации и его росте наличие задолженности неизбежно, поэтому она является негативным фактором, только если является просроченной (табл. 2.7).

Дебиторская задолженность предприятия на конец 2009г. составила 319 тыс. руб. и увеличилась по сравнению с аналогичным показателем на начало 2009 г. на 121 тыс. руб. или на 28,5%. Это произошло за счет роста задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками предприятия, так как не произошел расчет заказчиков за выполненные работы и услуги. А за 2010 год произошло уменьшение суммы дебиторской задолженности с 425 тысяч рублей до 319 тыс. руб или на 106 тыс. рублей, то есть на 33.3%.

Таблица 3.1

Кредиторская задолженность Гороховецкого филиала ОАО «Владимирское земпредприятие» за 2009-2010 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2009 г. | 2010 г. | Изменение (+, -) | Темп изменения,% |
|  | тыс. р | В % к итогу | Тыс. р | В % к итогу |  |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Кредиторская задолженность, всего: | 527 | 100 | 430 | 100 | -97 | 81,6 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |
| - перед поставщиками | 2 | 0,01 | 1 | - | -10 | 0,5 |
| - перед персоналом по оплате труда | - | - | - | - | - | - |
| - перед государственными внебюджетными фондами | - | - | - | - | - | - |
| - по налогам и сборам | 189 | 36 | 249 | 57,9 | -60 | 31,7 |
| Прочие кредиторы | 336 | 63,9 | 180 | 41,9 | 156 | 86,7 |

Кредиторскую задолженность можно рассматривать как привлечение к собственным оборотным средствам заемных, и если на нее не растут пени, предприятию выгодно иметь кредиторскую задолженность. По данным табл.3.1можно сделать вывод о достаточном уменьшении суммы кредиторской задолженности предприятия за рассматриваемый период. Кредиторская задолженность на конец 2009 г. составила 527 тыс. руб. по сравнению с 430 тыс. руб. на конец 2010 г., уменьшение произошло на 97 тыс. руб. или на 81,6% за счет снижения суммы таких статей кредиторской задолженности как прочие кредиторы (на 156 тыс. руб. или на 86,7%) . Задолженность по налогам и сборам увеличилась на 60 тыс. руб. или на 31,7%.

Можно сделать вывод о том, что управление дебиторской задолженностью на Гороховецком филиале ОАО «Владимирское земпредприятие» требует существенных изменений. В результате проведенного анализа выявился резерв уменьшения дебиторской задолженности за счет уменьшения расчетов с покупателями и заказчиками. Увеличение объема реализации услуг приведет к ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности и сокращению сроков е инкассации. На предприятии необходимо применять более современные и прогрессивные методы управления дебиторской задолженностью.

На предприятии выявилось множество проблем по всем направлениям анализа. К таким проблемам можно отнести необеспеченность имеющимися у предприятия готовыми средствами платежа, существенные трудности в исполнении предприятием своих срочных обязательств, предприятие можно оценить как некредитоспособное.

Как отмечалось ранее, Гороховецкий филиал можно отнести к организации занимающейся землеустройством, однако он подчинен ОАО «Владимирское земпредприятие». Филиал платит головному подразделению 10% от суммы выполненных работ, а головное подразделение оплачивает за филиал текущие платежи по налогу на добавленную стоимость и налог на прибыль. Впоследствии филиал возвращает платежи по налогам головному предприятию, но так как у филиала не всегда есть денежные средства, то полностью рассчитаться с долгами возможности нет, в результате чего происходит увеличение кредиторской задолженности в 2009г. Если бы на предприятии больше уделялось внимания возврату неплатежей, то эти средства можно было бы направить на погашение кредиторской задолженности.

Также необходимо отметить, что факторный анализ показал, что резервом уменьшения дебиторской задолженности являются расчеты с покупателями и заказчиками.

Организационная структура предприятия представляет собой линейно-функциональную многоуровневую структуру. Основными недостатками данного типа организационной структуры являются следующие: каждое звено заинтересовано в достижении своей узкой цели; отсутствие тесных взаимосвязей и взаимодействия на горизонтальном уровне между производственными и функциональными подразделениями, чрезмерно развитая система взаимодействия по вертикали; аккумулирование на верхнем уровне полномочий по решению множества оперативных задач; наличие проблемы эффективного функционирования «управленческого треугольника».

Ключевым подразделением в системе управления дебиторской задолженностью являются бухгалтерия - она осуществляет разработку финансовых планов, организует их выполнения и контроля над ним. Наряду с бухгалтерией основные функции по управлению дебиторской задолженностью выполняет отдел материально-технического снабжения. Также обязательно нужно включить в систему управления дебиторской задолженностью директора филиала и его заместителя.

На предприятии в области управления дебиторской задолженностью используются следующие программно-технические средства: компьютерная техника; средства накопления данных (винчестеры, лазерные диски, дискеты, базы данных); компьютерные программы для расчетов; интернет, электронная почта, факсимильная и сотовая связь. Однако отсутствие более прогрессивных методов рефинансирования дебиторской задолженности приводит к увеличению издержек предприятия и повышению рисков.

После проведенного анализа Гороховецкого филиала ОАО «Владимирское земпредприятие » можно сделать следующие выводы:

. Система управления дебиторской задолженностью представляет собой не отлаженную и соответственно неэффективную совокупность мер по инкассации задолженности сторонних организаций. Таким образом, в первую очередь в филиале основным мероприятием по совершенствованию управления дебиторской задолженностью должно стать введение комплексной системы управления ею;

. Одним из наиболее эффективных методов сокращения дебиторской задолженности покупателей и заказчиков является предоставление скидок организациям, которые оплатят в срок свою задолженность за оказанные услуги перед филиалом;

Учитывая угрозу банкротства, умеренная кредитная политика является оптимальной, т.к. для текущей ситуации фирмы не приемлемы высокий риск (агрессивная) и снижение притока денег (консервативный). Учитывая, что от деятельности филиала зависит эффективность деятельности всего предприятия, то высокий риск является необоснованным, поэтому полностью исключаем агрессивную политику; также слишком жесткие условия отсрочки платежа на анализируемом предприятии не могут привести к эффективности. Таким образом, выбираем компромиссное решение, которое обеспечит стабильность финансового состояния в течение длительного периода, суть которого наглядно представлена на рисунке 3.1



Рис. 3.1 Схема выбранной кредитной политики предприятия

Выполняя предложенное условие необходимо одновременное изменение нескольких характеристик текущей кредитной политики:

) увеличение периода предоставления кредита до 45 дней;

) введение системы 6% скидок при предварительной оплате или оплате в срок оказанных услуг сторонними организациями;

) установление стандартов кредитоспособности. Решение о кредите должно основываться на предпочтении надежности платежа. При анализе кредитоспособности рекомендуется использование метода «3С»: желание (character) (т.е. степень стремления выполнить свои долговые обязательства), способность (capacity) (т.е. способность генерировать денежные средства, необходимые для выполнения принятых на себя долговых обязательств) и капитал (capital) (т.е. размер чистого собственного капитала и коэффициент соотношения чистого собственного и заемного капитала).

Целесообразно также формирование информационной базы, сгруппировав клиентов по уровню кредитоспособности. Для ее разработки можно использовать информацию по исполнению платежей, данные об участии фирмы в официальных мероприятиях, судебных разбирательствах, арбитраже, а также иные сведения, характеризующие контрагентов; общую информацию - структура фирмы, ее история, биографические данные руководителей, список банков, ведущих дела с компанией отзыв о компании, публикуемый в прессе. Однако такая база должна быть разработана только для постоянных клиентов филиала. Группировка клиентов по уровню кредитоспособности основывается на результатах ее оценки и будет предусматривать следующих их категорий:

. покупатели, которым кредит может быть предоставлен в максимальном объеме, т.е. на уровне установленного кредитного лимита (группа «первоклассных заемщиков»);

. покупатели, которым кредит может быть предоставлен в ограниченном объеме, определяемом уровнем допустимого риска невозврата долга;

. покупатели, которым кредит не предоставляется (при недопустимом уровне риска невозврата долга, определяемом типом избранной кредитной политики).

Чтобы снизить дебиторскую задолженность при умеренной кредитной политике нужно полностью исключить ненадежных клиентов, платежеспособность которых находится на недопустимо низком уровне. Предполагается, что сбором информации, касающейся возможности изъять дебиторскую задолженность должен заниматься юрисконсульт, а также в некоторых случаях бухгалтер и ведущий специалист. К его функциям, которые он выполняет в настоящее время, должен прибавиться ознакомление с деятельностью покупателя (учредительные документы, длительность и направление хозяйствования, его рейтинг на рынке). Не менее важное значение имеет репутация предприятия и его руководства: компетентность, обязательность, порядочность, выполнение принятых обязательств перед бюджетом, кредитными учреждениями и партнерами. Эти данные можно получить на основе предоставленных документов самих плательщиков, а также соответствующих органов (налоговых инспекций, банка и т.д.). Следовательно, ответственность юрисконсульта также существенно повысится, поэтому необходимо установить вознаграждения персонала по работе с дебиторской задолженностью в зависимости от эффективности мер по продажам и получению платежей. Повышением мотивации персонала по работе с дебиторской задолженностью должен заниматься отдел кадров, а также заместитель директора предприятия.

Необходимость в обязательной подготовке такой информации сложилась в связи с тем, что на предприятии присутствуют случаи невозможности взыскать дебиторскую задолженность (так как услуги были оказаны организациям-банкротам). Анализ финансового состояния филиала показал, что абсолютно недопустимо списывать за счет собственных средств дебиторскую задолженность. При умеренной кредитной политике будет предоставляться возможность отсрочки погашения задолженности клиенту (при этом только постоянному), который переживает временные финансовые трудности (естественно при анализе собранной информации о нем), разумеется, при существовании шансов на их преодоление. Эффектом от данного мероприятия должно стать полное исключение дебиторской задолженности безнадежной к взысканию. Проанализировав собранную информацию в бухгалтерии принимается решение о возможности кредитования при согласовании с высшим руководством предприятия.

Широкое использование компьютерной техники при управлении дебиторской задолженностью приведет к ускорению ее учета, что в свою очередь даст возможность больше времени тратить на анализ информации о возможных клиентах филиала. Компьютерные системы служат для учета реализации, движения векселей, поступления платежей и т. п. Кроме того, компьютерная система может информировать бухгалтера, юрисконсульта и других ответственных лиц рассматриваемого предприятия о просроченной дебиторской задолженности, а также о наступлении сроков выплаты по обязательствам. Эти процессы происходят автоматически. При помощи компьютерной техники ведется сбор данных по каждому клиенту - так называемая «платежная история», затем эти данные обобщаются и на их основе выносятся решения об установлении предельной величины кредита, которая может быть предоставлена клиенту; производится классификация дебиторов. Данные по каждому дебитору обобщаются и используются в системе контроля дебиторской задолженности. Итоговая информация о взаимоотношениях с дебиторами сосредотачивается в базе данных фирмы и используется для принятия решений относительно возможного изменения кредитной политики. В Гороховецком филиале ОАО «Владимирское земпредприятие» учет ведется только в бухгалтерской программе 1С, но эта программа не дает полного объема информации, а более дорогостоящая программа пока недоступна для предприятия из-за сложного финансового положения.

Конечно в планах организации стоит задача полностью автоматизировать управление дебиторской задолженностью, т.е. учет; автоматически осуществлять рассылку писем с предупреждением о сроках платежа и информацией о том, какие меры будут применены к должнику при неисполнении обязательств в срок; автоматически блокировать отгрузку, если превышен лимит или период просрочки исполнения обязательств по предыдущей поставке превысил допустимые значения; на основании договорных условий начислять пени и штрафы нецелесообразно.

На предприятии потребуется программист, который будет подготавливать и разрабатывать компьютерные программы для упрощения и ускорения деятельности работников предприятия. Бухгалтер при этом будет использовать программу только для расчетов по журналу-ордеру №2, что естественно упрощает его работу. Юрисконсульт будет предоставлять необходимую информацию для оценки каждого клиента по уровню его кредитоспособности, бухгалтер в свою очередь будет оценивать клиентов и дифференцировать, определяя срок предоставления кредита, кредитный лимит и т.д. Так как услуги предоставляемые сторонним организациям абсолютно различны и по составу и по цене, дебиторская задолженность некоторых сторонних организаций очень незначительная, поэтому сбор информации об их компетентности, обязательности, выполнение принятых обязательств перед бюджетом, кредитными учреждениями и т.д. не обязательна.

Автоматический учет, предоставление информации о просроченной дебиторской задолженности, а также о наступлении сроков выплаты по обязательствам приведет к ускорению ее оборачиваемости.

Рассмотрим формирование системы кредитных условий на анализируемом предприятии. В состав этих условий входят следующие элементы:

. срок предоставления кредита (кредитный период);

. размер предоставляемого кредита (кредитный лимит);

. стоимость предоставления кредита (система ценовых скидок при осуществлении немедленных расчетов за приобретенную продукцию);

. система штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств покупателями.

Срок предоставления кредита (кредитный период) характеризует предельный период, на который покупателю предоставляется отсрочка платежа за реализованную продукцию. Увеличение срока предоставления кредита стимулирует объем реализации продукции (при прочих равных условиях), однако приводит в то же время к увеличению суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, и увеличению продолжительности финансового и всего операционного цикла организации. Поэтому, устанавливая размер кредитного периода, необходимо оценивать его влияние на результаты хозяйственной деятельности в комплексе. Срок предоставления кредита на предприятии равен 120 дням или 4 месяцам (средний срок инкассации дебиторской задолженности).

Размер предоставляемого кредита (кредитный лимит) характеризует максимальный предел суммы задолженности покупателя по предоставляемому товарному (коммерческому) или потребительскому кредиту. Он устанавливается с учетом типа осуществляемой кредитной политики (уровня приемлемого риска), планируемого объема реализации продукции на условиях отсрочки платежей, среднего объема сделок по реализации готовой продукции (при потребительском кредите - средней стоимости реализуемых в кредит товаров), финансового состояния организации - кредитора и других факторов. Так как выбранный для предприятия тип кредитной политики является наиболее гибким, необходимо варьировать размер предоставляемого кредита в зависимости от кредитоспособности клиента. Кредитоспособность предлагается оценивать автоматически при помощи ранее рассмотренной программы, данную функцию будет выполнять бухгалтер. При этом решение о размере предоставляемого кредита будет более обоснованным.

Стоимость предоставления кредита характеризуется системой ценовых скидок при осуществлении немедленных расчетов за приобретенную продукцию. В сочетании со сроком предоставления кредита такая ценовая скидка характеризует норму процентной ставки за предоставляемый кредит, рассчитываемой для сопоставления в годовом исчислении. Алгоритм этого расчета характеризуется формулой 3.1.

 (3.1)

где ПСк - годовая норма процентной ставки за предоставляемый кредит;

ЦСн - ценовая скидка, предоставляемая покупателю при осуществлении немедленного расчета за приобретенную продукцию, %;

СПк- срок предоставления кредита (кредитный период), дни.



Устанавливая стоимость товарного (коммерческого) или потребительского кредита, необходимо иметь в виду, что его размер не должен превышать уровень процентной ставки по краткосрочному финансовому (банковскому) кредиту. В противном случае он не будет стимулировать реализацию продукции в кредит, так как покупателю будет выгодней взять краткосрочный кредит в банке (на срок, равный кредитному периоду, установленному продавцом) и рассчитаться за приобретенную продукцию при ее покупке.

Система штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств покупателями, формируемая в процессе разработки кредитных условий, должна предусматривать соответствующие пени, штрафы и неустойки. Размеры этих штрафных санкций должны полностью возмещать все финансовые потери организации-кредитора (потерю дохода, инфляционные потери, возмещение риска снижения уровня платежеспособности и другие).

В Гороховецком филиале ОАО «Владимирское предприятие» будет происходить формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация условий предоставления кредита

В основе установления таких стандартов оценки покупателей лежит их кредитоспособность. Кредитоспособность покупателя характеризует систему условий, определяющих его способность привлекать кредит в разных формах и в полном объеме в предусмотренные сроки выполнять все связанные с ним финансовые обязательства.

Формирование системы стандартов оценки покупателей включает следующие основные элементы:

. Определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей. Для филиала в данную систему характеристик предлагается включить объем хозяйственных операций с покупателем и стабильность их осуществления; репутация покупателя в деловом мире; платежеспособность покупателя; результативность хозяйственной деятельности покупателя; состояние конъюнктуры товарного рынка, на котором покупатель осуществляет свою операционную деятельность; объем и состав чистых активов, которые могут составлять обеспечение кредита при неплатежеспособности покупателя и возбуждении дела о его банкротстве.

. Формирование и экспертизу информационной базы проведения оценки кредитоспособности покупателей. Предлагается проводить расчет методом экспресс-анализа, рассчитывая основные коэффициенты кредитоспособности.

. Группировку покупателей продукции по уровню кредитоспособности необходима для упрощения учета и уменьшения трудоемкости работ бухгалтера. С помощью данной группировки клиенты будут дифференцированы по кредитным условиям предприятия.

. Дифференциацию кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей.

На анализируемом предприятии предлагается ввести контроль дебиторской задолженности. Имеется много способов максимизировать доходность дебиторской задолженности и свести к минимуму возможные потери: составление счетов, перепродажу права на взыскание долгов и оценку финансового положения клиентов.

Перед предоставлением кредита необходимо тщательно анализировать финансовые отчеты покупателя и получать рейтинговую информацию от финансовых консультативных фирм. Как правило, потребительская дебиторская задолженность связана с большим риском неплатежа, чем дебиторская задолженность компаний. Следует модифицировать лимиты кредитования и ускорять востребование платежей на основании изменений финансового положения покупателя. Для этого можно приостановить оказание услуг, пока не будут произведены платежи, и потребовать имущественный залог в поддержку сомнительных счетов (стоимость имущественного залога должна равняться или превышать остаток на счете). Если необходимо, следует воспользоваться помощью агентства по сбору платежей для востребования денежных средств с клиентов.

Также на данном предприятии необходимо классифицировать дебиторские задолженности по срокам оплаты (расположить их по времени, истекшему, с даты выставления счета) для выявления покупателей, нарушающих сроки платежа, и облагать процентом просроченные платежи. В балансе предприятия главный бухгалтер не учитывает по каким-то причинам просроченную дебиторскую задолженность, хотя она, несомненно, имеется, также как и задолженность безнадежная к взысканию (смотреть расшифровки дебиторской задолженности по счетам №76, 60 и 62). Это можно оценить отрицательно, так как искажается реальное положение вещей на предприятии, т.е. в первую очередь надо вести полный учет по дебиторской задолженности в балансе, как основном экономическом документе предприятия.

**.3 Оценка эффективности разработанных методических рекомендаций**

Далее объединим все выше перечисленные эффекты от введения комплексной системы управления дебиторской задолженностью.

В результате формирования информационной базы, т.е. группировки клиентов по уровню их кредитоспособности, и естественно эффективного пользования ею, произойдет полное исключение дебиторской задолженности безнадежной к взысканию. Так как для ее разработки используется информация по исполнению платежей, данные об участии фирмы в официальных мероприятиях, судебных разбирательствах, арбитраже, а также иные сведения, характеризующие контрагентов; общую информацию - структура фирмы, ее история, биографические данные руководителей, список банков, ведущих дела с компанией отзыв о компании, публикуемый в прессе, то можно сказать, что действительно при правильно организованном пользовании базой данных дебиторская задолженность существенно уменьшится. Полностью исключаться покупатели с недопустимым уровнем риска не возврата долга.

За счет высвобожденных средств будет погашена кредиторская задолженность сторонним организациям, при чем были выбраны организации, по договору с которыми филиал обязан ежемесячно выплачивать процент от предоставляемого коммерческого кредита. А также организации, срок погашения кредиторской задолженности которым наибольший.

Введение 6% скидок при предварительной оплате или оплате в срок оказанных услуг сторонними организациями также приведет к тому, что с каждой тысячи рублей потери будут в 1,9 раз меньше, чем при отсрочке платежа равной 4 месяца.

Предполагается, что предоставление скидки в 6% сторонним организациям, оплатившим задолженность сразу же после оказания услуги, приведет к тому, что 25% всех клиентов предприятия согласятся на предлагаемые условия. Данный показатель был определен, исходя из аналогичных условий на других 10 филиалах нашего предприятия.

Таблица 3.2

Сравнительный расчет выгодности скидки и отсрочки платежи по Гороховецкому филиалу ОАО «Владимирское земпредприятие»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Вариант скидки | Отсрочка платежа 4 месяца |
|  | 1 | 2 | 3 |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Инфляция за 4 месяца | - | - | - | 2,7 |
| 2. Индекс цен | - | - | - | 1,027 |
| 3. Коэффициент падения покупательской способности денег (обратная величина индексу цен) | - | - | - | 0,97 |
| 4. Потери от инфляции с каждой тысячи рублей | - | - | - | 30 р. |
| 5. Процентная ставка за кредит - годовая | - | - | - | 18% |
| 6. Сумма процента за кредит | - | - | - | 60 р. |
| 7. Скидка с каждой тысячи рублей | 5,9% - 59р. | 6% - 60р. | 7% - 70р. | - |
| 8. Рентабельность от вложений полученной в срок платы за продукцию в месяц | 2% | 3% | 4% | - |
| - без учета инфляции | 18,82 | 28,2 | 37,2 | - |
| - с учетом инфляции | 18,25 | 27,35 | 36,084 | - |
| . Потери от предоставления скидки с учетом возможного вложения полученных в срок средств | 40,25р. | 32,65р. | 33,916р. | - |
| 10. Потери от отсрочки платежа | - | - | - | 90р. |

Отсюда следует, что дебиторская задолженность сократится на 99,75 тыс. руб. и будет равна:

ДЗ = 319\*0,75 = 219,25 тыс. руб.

Затраты на предоставление скидки = 99,750\*0,06 = 5,99 тыс. руб.

Далее рассчитаем дополнительные издержки, которые понесет предприятие, в связи с 4 месячной отсрочкой платежа:

1. Потери от инфляции = 99,75\*0,027=26,9 тыс. руб.

2. Потери в виде процентов от суммы платежа тыс. руб.

. Затраты на обслуживание дебиторской задолженности = 10тыс. руб.

Отсюда следует, что общая сумма затрат на предоставление коммерческого кредита сроком на 4 месяца составит 46,88 тыс. руб.

В заключении определим экономический эффект от внедрения на Гороховецком филиале предлагаемого мероприятия, т.е. предоставление скидки 6% клиентам, которые оплатят в срок свою задолженность за оказанные услуги перед предприятием.

Эффект от введения системы скидок = Затраты при отсрочке платежа -

Затраты на предоставление скидки = 46,88-3,99 =42,89 тыс. руб.

Необходимо определить общую величину экономии от данного мероприятия, для этого определим величину затрат на введение комплексной системы управления дебиторской задолженностью. Так как количество выполняемых функций у бухгалтера и юрисконсульта существенно прибавятся, то дополнительные ежемесячные выплаты каждому составят 10000 руб., т.е. затраты за год составят 24000 руб. Дополнительной переквалификации кадров вводимое мероприятие не требует. Следовательно общий эффект от введения комплексной системы управления дебиторской задолженностью составит:

Эффект общий = 319 + 99,75 + 42,89 - 24 = 437,64 тыс.руб.

Далее необходимо определить насколько уменьшится оборачиваемость дебиторской задолженность:

;

КОдзпосле внедрения мероприятия = 

При введении комплексной системы управления дебиторской задолженности на предприятии будет автоматизирован учет дебиторской задолженности, что значительно уменьшит трудоемкость работы бухгалтера. Также будет произведен дифференциация клиентам по уровню их кредитоспособности, что позволит определять индивидуальные кредитные условия для каждого клиента в отдельности, учитывая, что на предприятии их немного. Эффектом от данного мероприятия должно стать полное исключение дебиторской задолженности безнадежной к взысканию, т.е. в настоящий момент он составил бы - 319 тыс. руб. Применение современных форм рефинансирования дебиторской задолженности позволят уменьшить потери от предоставления коммерческого кредита, а также ускорить оборот дебиторской задолженности. Скидки уменьшат потери в 1,9 раз по сравнению с предоставлением кредита. Общий эффект составит - 437,675 тыс. руб., при этом коэффициент оборачиваемости увеличился до 12,9.

Рассмотрим предоставление ценовых скидок при предоплате за оказанные услуги с целью уменьшения дебиторской задолженности на данном предприятии.

При проведении факторного анализа во второй главе было выявлено, что резервом снижения дебиторской задолженности в целом является задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками. Отсюда следует, что стоит предложить мероприятие по снижению дебиторской задолженности со стороны клиентов, которым оказываются различные услуги. В расчетах будет использоваться средний период инкассации дебиторской задолженности определенный на предприятии - 4 месяца.

Одним из наиболее эффективных методов сокращения дебиторской задолженности является предоставление скидок заказчикам, которые оплатят в срок свою задолженность за оказанные услуги перед филиалом. Как правило, ценовые скидки являются инструментом стимулирования продаж товаров, спрос на которые имеет сезонный характер, либо товаров с ограниченным сроком хранения.

Однако ценовые скидки могут использоваться при больших показателях дебиторской задолженности, так как она отвлекает из оборота средства организации. Действительно, до наступления срока оплаты дебиторская задолженность должна финансироваться. При этом постоянно сохраняется риск, что оплата будет произведена покупателем (заказчиком) с опозданием либо ее вообще не будет. Это заставляет рассматривать дебиторскую задолженность как высоко рискованный актив. Кроме того, любую дебиторскую задолженность следует рассматривать как коммерческий кредит покупателю. Однако на анализируемом предприятии существуют большие финансовые трудности, поэтому оно не может себе позволить исполнять роль финансового института, поскольку анализ его финансового состояния во второй главе показал, что оно не обладает мощными денежными ресурсами. Предприятие, находящееся в кризисном состоянии, может устанавливать ценовые скидки на любой вид услуг с целью увеличения притока денежных средств, необходимых для восстановления платежеспособности и предотвращения ущерба, вызванного дефицитом оборотных средств.

Основной проблемой, возникающей при принятии любых ценовых решений, является установление взаимосвязи между ценой и сбытом.

Также необходимо отметить преимущества скидки:

1. она является способом регулирования дебиторской задолженности;
2. это инструмент увеличения объема продаж и, в конечном счете прибыли, иногда потенциально;
3. скидка способствует увеличению притока денежных средств в отдельных случаях и при неудовлетворительном финансовом состоянии;
4. она выполняет роль психологического фактора, так как поощрение (в форме скидки) всегда лучше, чем наказание (штраф и др.). Лучше более раннюю оплату с помощью скидок, как правило, поощрять, чем штрафовать за просроченную оплату;
5. быстрая оплата со скидкой в условиях инфляции позволяет вкладывать деньги в доходный бизнес и не допускает уменьшения стоимости неполученных денег;
6. скидка и быстрая оплата не требуют от предприятия дополнительных оборотных средств, как при отсрочке платежа.

Естественно основным недостатком скидки являются определенные потери денежных средств по сравнению со 100%-й оплатой.

Таким образом, решая вопрос о приоритете стимула (скидки или отсрочки) продавца покупателю, следует в первую очередь ставить размер скидки в зависимость от темпов инфляции и во вторую - от соотношения рентабельности финансовых вложений и процента за кредит.

Следовательно, продавец всегда будет решать проблему: потери от скидки больше, меньше либо равны потерям от отсрочки. Главным определяющим фактором решения этой проблемы является следующие соотношение: доходы от финансовых вложений больше, меньше или равно процентов за кредит. Если доходы от вложений больше процентов за кредит, продавцу следует стимулировать покупателя скидкой с цены и все свободные собственные средства направлять в финансовые вложения и при отсрочке платежа возмещать отвлекаемые в расчеты средства с помощью кредита. Если доходы от финансовых вложений меньше процентов за кредит, тогда кредитом на покрытие отсрочки пользоваться не следует, покрывая отвлекаемые в расчеты средства собственными деньгами. Но здесь возникает проблема неравномерности отвлекаемых в расчеты средств, которую, как известно, без кредита решить сложно.

Следует также учесть, что несвоевременное погашение дебиторской задолженности приводит к потерям не только от инфляции и потерям от недополученных процентов от вложений, но также она требует дополнительных затрат на постоянное обслуживание. Отсюда следует, что при сравнении потерь от скидок за оплату в первые дни после оказания услуги и потерь от отсрочки платежа необходимо учесть дополнительные затраты на звонки дебиторам, командировка лиц с целью взыскания дебиторской задолженности, иски в суд и т.д.

Размеры скидок при оплате продукции покупателям в первые дни после оказания услуг зависят от стоимости кредита на кредитном рынке в данный момент времени, т.е. от учетной ставки Центробанка как ориентира, и срока коммерческого кредита. Этот процент можно определить по формуле 3.2:

, (3.2)

где СЦкк - скидка с цены коммерческого кредита;

ПСф - фактическая процентная ставка за кредит;

Скк - срок коммерческого кредита.

Следует отметить, что процентная ставка за коммерческий кредит учитывается предприятием, как правило, меньше процентной ставки за банковский кредит. В то же время считать можно исходя из размера банковской процентной ставки, так как полученный размер скидки является для предприятия ориентиром и может варьироваться в зависимости от покупателей и поставляемой продукции.

Механизм и размеры штрафных санкций при несвоевременной оплате продукции покупателями должны определяться прежде всего положениями Гражданского кодекса Российской Федерации, учитывать покупателей и виды продукции, возмещать все виды потерь предприятия.

Доля отсрочки платежа, оформляемая векселями, и условия векселей определяются вексельной политикой предприятия.

Выводы по главе 3:

. Разработана комплексная система управления дебиторской задолженностью, которая должна стать обязательной для анализируемого предприятия. При введении комплексной системы управления дебиторской задолженности на предприятии будет автоматизирован учет дебиторской задолженности, что значительно уменьшит трудоемкость работы бухгалтера.

. Разработаны методические рекомендации по совершенствованию управления денежными потоками, предложена система скидок, что снизит уровень дебиторской задолженности. Дана оценка эффективности разработанных рекомендаций и показано, что внедрение скидок снижает затраты на обслуживание дебиторской задолженности и увеличивает скорость обращения инвестированных средств, в течение анализируемого периода.

. Разработаны методические рекомендации по автоматизации управления денежными потоками предприятия на основе 1С. Внедрение данной системы позволяет повысить оборачиваемость денежных средств.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

На основе изучения литературных источников, учета результатов практической деятельности местных органов управления и проведенного анализа рассматриваемой в работе проблемы представляется возможным сделать следующие общие выводы:

. Все денежные потоки предприятия объединяются в три основные группы: потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Главным источником денежных поступлений предприятия является его основная деятельность - производство и реализация продукции для завода, розничная торговля для магазина и т.п. Многие предприятия одновременно осуществляют несколько видов деятельности, совмещая производство с посредническими операциями или оказанием других услуг. Тем не менее, деятельность такого рода часто обозначается единым термином - производственная или операционная. Денежные потоки от этой деятельности (выручка от реализации, оплата счетов поставщиков, выплата заработной платы) являются наиболее регулярными, так как они обслуживают текущие операции, повторяющиеся из месяца в месяц.

. Имеются различные методы анализа денежных потоков. Денежные потоки классифицируются по различным признакам: по направленности движения денежных средств; по методу исчисления объема денежных потоков; по уровню достаточности объема; по методу оценки во времени; по непрерывности формирования в рассматриваемом периоде; по стабильности временных интервалов формирования регулярных денежных потоков. Источником информации о движении денежных средств служит Отчет о движении денежных средств, который содержит данные отдельно по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации. Анализ отчета проводится прямым и косвенным методами, разница между которыми состоит в различной последовательности процедур определения величины потока денежных средств в результате текущей деятельности.

3. Во второй главе главы рассмотрена краткая характеристика предприятия.

. Проведен анализ основных финансовых показателей и определено, что Гороховецкий филиал ОАО «Владимирское земпредприятие», несмотря на приток денежных средств в анализируемом периоде, временами испытывало дефицит денежных средств, необходимых для своевременного погашения кредиторской задолженности и финансирования развития производства. Вследствие отсутствия должного управленческого учета на предприятии образовалась просроченная дебиторская задолженность.

5. Разработана комплексная система управления дебиторской задолженностью, которая должна стать обязательной для анализируемого предприятия. При введении комплексной системы управления дебиторской задолженности на предприятии будет автоматизирован учет дебиторской задолженности, что значительно уменьшит трудоемкость работы бухгалтера.

. Разработаны методические рекомендации по совершенствованию управления денежными потоками, предложена система скидок, что снизит уровень дебиторской задолженности. Дана оценка эффективности разработанных рекомендаций и показано, что внедрение скидок снижает затраты на обслуживание дебиторской задолженности и увеличивает скорость обращения инвестированных средств, в течение анализируемого периода.

. Разработаны методические рекомендации по автоматизации управления денежными потоками предприятия на основе 1С. Внедрение данной системы позволяет повысить оборачиваемость денежных средств.

Таким образом, выводы по работе позволяют утверждать, что цель работы достигнута, задачи, поставленные для реализации цели работы в задании, решены в полном объеме и соответствуют требованиям выдвинутой для исследования проблемы.

**ИСТОЧНИКИ И ЛИТЕРАТУРА**

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации: части первая, вторая, третья и четвертая. - М.: Проспект, 2011. - 542с.

. Налоговый Кодекс Российской Федерации: части первая и вторая. - М.: Проспект, 2010. - 704 с.

. Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред. от 01.12.2008 г.).

. Федеральный закон от 21.11.1996 г. №129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 30.06.2007 г. №86-ФЗ).

. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению. Утверждены приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 31.10.2000 г. №94н.

. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98 (утверждено приказом Минфина России от 09.12.1998 №60н, с изменениями от 30.12.1999 №107н).

. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) (утверждено приказом Минфина России от 06.07.1999 №43н, с изменениями от 18.09.2006 №115н).

. Методические рекомендации о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации // Экономика и жизнь, 2009. - №31. - С. 7-10, 23-24.

. Адамайтис Л.А. Анализ финансовой отчетности. Практикум - М: КНОРУС, 2009.- 305 с.

. Астраханцева И.А., Кукукина И.Г. Учет и анализ банкротств. Антикризисное управление: Учебное пособие. - М.: Высшее образование, 2009. - 360 с.

. Бабич А.Н., Павлова Л.Н. Финансы: Учебник для вузов. - М.: ФБК-Пресс, 2008. - 759 с.

. Балабанов А.И., Балабанов Т.И. Финансы: Учебное пособие. - СПб.: Питер, 2008. - 190 с.

. Балабанов Т.И. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие. - 4-е изд., доп. и перераб. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 526 с.

.Бланк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ. Учебное пособие. - М: Проспект, 2007.- 246 с.

. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. - Киев: Эльга, 2009. - 511 с.

. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. - Киев: Эльга, 2008. - 656 с.

. Боди З. Финансы: Учебное пособие. Пер. с англ. - Киев: Вильямс, 2007. - 584 с.

. Большаков С.В. Основы управления финансами: Учебное пособие. - М.: ФБК-Пресс, 2009. - 365 с.

. Бродский Б.Е. Антикризисное управление: Учебник. - М.: Омега-Л, 2009. - 456 с.

. Демчук О.Н., Ефремова Т.А. Антикризисное управление. - М.: Флинта, 2009. - 256 с.

.Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Учебник. М: Проспект. 2008.- 623с

. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 768 с.

. Кован С., Мокрова Л., Ряховская А. Теория антикризисного управления предприятием. - М.: Кнорус, 2009. - 384 с.

. Парамонов А.В. Учет и анализ предпринимательского капитала // Аудит и финансовый анализ, 2008. - №1. - С. 41-70.

. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 336 с.

. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: Учебник для вузов. - М.: ГУ ВШЗ, 2008. - 504 с.

. Тренев Н.Н. Управление финансами: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 495 с.

.Тронин Ю.Н. «Анализ финансовой деятельности» - М: Альфа-Пресс, 2005.- 456

. Уткин Э.А. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. - М.: Зерцало, 2008. - 265 с.

. Финансовый менеджмент / Под ред. В.С. Золотарева. - Ростов н/Д.: Феникс, 2009. - 223 с.

. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти. - М.: Перспектива, 2008. - 519 с.

. Финансы: Учебное пособие / Под ред. А.М. Ковалевой. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2009. - 382 с.

. Чечевицына Л.Н., Чуев И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник. - М.: Дашков и К, 2010. - 352 с.

. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Теория финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 208 с.

. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. Н.А. Сафронова. - М.: Юристь, 2009. - 608 с.

. Экономика предприятия: Учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. Н.Л. Зайцева. - М.: Инфра-М, 2009. - 358 с.