**Платежеспособность и ликвидность финансово — хозяйственной деятельности предприятия**

2014

Диплом

В настоящее время, в период современного мирового экономического кризиса, повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возрастают значения финансовой устойчивости и субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль анализа их финансового состояния, наличия, размещения и использования денежных средств.

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| ВВЕДЕНИЕ | 2 |
| 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ | 5 |
| 1.1 Экономическое содержание ликвидности и платежеспособности предприятия | 5 |
| 1.2 Информационная база анализа ликвидности и платежеспособности предприятия | 10 |
| 1.3 Показатели ликвидности и платежеспособности | 16 |
| 1.4 Модели прогнозирования восстановления платежеспособности предприятия | 19 |
| 2 АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЩИТ» | 30 |
| 2.1 Технико – экономические показатели организации ООО «Щит» | 30 |
| 2.2 Оценка показателей платежеспособности и ликвидности | 37 |
| 2.3 Диагностика восстановления утраты платежеспособности. | 42 |
| 3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «ЩИТ» | 45 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 55 |
| ЛИТЕРАТУРА | 56 |

Актуальность темы заключается в том, что анализ платежеспособности и ликвидности является основой эффективного управления предприятием.

В настоящее время, в период современного мирового экономического кризиса, повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возрастают значения финансовой устойчивости и субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль анализа их финансового состояния, наличия, размещения и использования денежных средств. Предприятиям в нынешнее время, нестабильной экономики, когда наблюдается спад промышленного производства и значительно сокращаются инвестиции в производство, для эффективной работы необходимо уметь анализировать свою прошлую деятельность (для того, чтобы не повторять ошибок и использовать положительные моменты), и планировать будущую деятельность (чтобы избежать ошибок и представить результаты своей работы).

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

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

Рис.1 – Статистика применения комплексного анализа

Показатели ликвидности и платежеспособности фирмы характеризуют способность компании отвечать по своим обязательствам. В общем смысле финансовое равновесие можно представить, как балансирование организации между ее имуществом в денежной и неденежной формах (для обеспечения необходимого уровня ликвидности активов) и величинами собственного и заемного капитала компании (посредством регулирования рентабельности собственного капитала при помощи эффекта финансового рычага).[11, c. 28]

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

Сложность определения уровня финансового состояния организации заключается в том, что все показатели должны рассматриваться комплексно. Поскольку практически во всех случаях базой для расчета выступают одни и те же величины, то, следовательно, между собой показатели финансовой устойчивости организации взаимодействуют неоднозначно. Поэтому для точного определения уровня финансового состояния организации надо определить финансовое равновесие компании.

Под финансовым равновесием понимается оптимальный уровень ликвидности и платежеспособности наряду с обеспечением необходимого уровня рентабельности собственных средств. Другими словами, деятельность организации должна быть построена так, чтобы существующая структура и схема движения активов вовремя обеспечивали бы нужные поступления средств для покрытия своих краткосрочных и долгосрочных обязательств с сохранением достаточного уровня эффективности функционирования компании.

Сложность определения финансового равновесия заключается еще и в том, что оно должно быть обеспечено во времени, то есть в динамике. Значит, для анализа важны, прежде всего, не статичные (на отчетную дату) показатели, а динамичные, выраженные в темпах роста и темпах прироста. [23, c.62-64]

Цель дипломной работы: проанализировать ликвидность и платежеспособность на примере предприятия ООО «Щит».

В соответствии с поставленной целью в ходе работы необходимо решить следующие задачи:

—изучить финансовое состояние ООО «Щит»;

¾   раскрыть теоретические аспекты анализа ликвидности и  платежеспособности;

¾   провести оценку ликвидности и платежеспособности исследуемой организации;

¾   разработать мероприятия по повышению ликвидности и восстановлению платежеспособности исследуемой организации.

Предметом исследования в работе выступают основы оценки ликвидности и платежеспособности организаций в соответствии с требованиями законодательства РФ.

Объектом исследования в работе выбрано общество с ограниченной ответственностью «Щит».

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ 1.1 Экономическое содержание ликвидности и платежеспособности предприятия

Финансовое состояние предприятия с позиции краткосрочной перспективы оценивается показателями ликвидности и платежеспособности, которые в наиболее общем виде характеризуют, может ли оно своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами.

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные. Одним из показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, является его платежеспособность, то есть возможность своевременно погашать свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами.

Под ликвидностью какого-либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов. В таком понимании любые активы, которые можно обратить в деньги, являются ликвидными. Тем не менее, в учетно-аналитической литературе часто понятие ликвидных активов сужается до активов, потребляемых в течение одного производственного цикла (года).

Говоря о ликвидности предприятия, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами. Основным признаком ликвидности, следовательно, служит формальное превышение (в стоимостной оценке) оборотных активов над краткосрочными пассивами.

Чем больше это превышение, тем благоприятнее финансовое состояние предприятия с позиции ликвидности. Если величина оборотных активов недостаточно велика по сравнению с краткосрочными пассивами, текущее положение предприятия неустойчиво – вполне может возникнуть ситуация, когда оно не будет иметь достаточно денежных средств для расчета по своим обязательствам. Уровень ликвидности предприятия оценивается с помощью специальных показателей – коэффициентов ликвидности, основанных на сопоставлении оборотных средств и краткосрочных пассивов. [21, c. 174-180]

Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платёжеспособности предприятия:

— наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;

— отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Очевидно, что ликвидность и платежеспособность не тождественны друг другу. Так, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение как удовлетворительное, однако, по существу, эта оценка может быть ошибочной, если в оборотных активах значительный удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность. Неликвиды, то есть активы, которые нельзя реализовать на рынке вообще или без существенной финансовой потери, а иногда и неоправданная дебиторская задолженность не выделяются в балансе, то есть качественная характеристика оборотных средств недоступна внешнему аналитику, поэтому с формальных позиций даже такие активы, фактическая ценность которых сомнительна, используются для оценки ликвидности. [4, c. 93-100]

Ликвидность менее динамична по сравнению с платежеспособностью. Дело в том, что по мере стабилизации производственной деятельности предприятия у него постепенно складывается определенная структура активов и источников средств, резкие изменения которой сравнительно редки. Поэтому и коэффициенты ликвидности обычно варьируют в некоторых вполне предсказуемых границах, что, кстати, и дает, отчасти основание аналитическим агентствам рассчитывать и публиковать среднеотраслевые и средне группировочные значения этих показателей для использования в межхозяйственных сравнениях и в качестве ориентиров при открытии новых направлений производственной деятельности.

Взаимосвязь между показателями ликвидности и платежеспособности предприятия:

Рис. 2 — Взаимосвязь между показателями ликвидности и платежеспособности предприятия

Напротив, финансовое состояние в плане платежеспособности может быть весьма изменчивым, причем со дня на день: еще вчера предприятие было платежеспособным, однако сегодня ситуация кардинально изменилась – пришло время расплатиться с очередным кредитором, а у предприятия нет денег на счете, поскольку не поступил своевременно платеж за поставленную ранее продукцию. Иными словами, оно стало неплатежеспособным из-за финансовой недисциплинированности своих дебиторов.

Если задержка с поступлением платежа носит краткосрочный или случайный характер, то ситуация в плане платежеспособности может вскоре измениться в лучшую сторону, однако не исключены и другие, менее благоприятные варианты.

Такие пиковые ситуации особенно часто имеют место в коммерческих организациях, по каким-либо причинам не поддерживающих в достаточном объеме страхового запаса денежных средств на расчетном счете.[5, c.115-138]

Оценка ликвидности и платежеспособности может быть выполнена с определенной степенью точности. В частности, в рамках экспресс-анализа платежеспособности обращают внимание на статьи, характеризующие наличные деньги в кассе и на расчетных счетах в банке. Это и понятно: они выражают совокупность наличных денежных средств, то есть имущества, которое имеет абсолютную ценность, в отличие от любого иного имущества, имеющего ценность лишь относительную.

Искусство финансового управления как раз и состоит в том, чтобы держать на счетах лишь минимально необходимую сумму средств, а остальную часть, которая может понадобиться для текущей оперативной деятельности, – в быстро реализуемых активах.

Таким образом, для экспресс-оценки финансового состояния предприятия, чем значительнее размер денежных средств на расчетном счете, тем с большей вероятностью можно утверждать, что оно располагает достаточными средствами для текущих расчетов и платежей. Вместе с тем наличие незначительных остатков на расчетном счете вовсе не означает, что предприятие неплатежеспособно, – средства могут поступить на расчетный счет в течение ближайших дней, некоторые виды активов при необходимости легко превращаются в денежную наличность и прочее.

Признаком, свидетельствующим об ухудшении ликвидности, является увеличение иммобилизации собственных оборотных средств, проявляющееся в появлении (увеличении) неликвидов, просроченной дебиторской задолженности, просроченных векселей и так далее. О некоторых подобных «активах» и их относительной значимости можно судить по наличию и динамике одноименных статей в отчетности.

О неплатежеспособности свидетельствует, как правило, наличие других «больных» статей в отчетности («Убытки», «Кредиты и займы, не погашенные в срок», «Просроченная кредиторская задолженность», «Векселя выданные просроченные»). Следует отметить, что последнее утверждение верно не всегда. Можно выделить две наиболее характерные причины:

Во-первых, фирмы-монополисты могут сознательно идти на нестрогое соблюдение контрактов со своими поставщиками и подрядчиками. Именно такая ситуация сложилась в настоящее время в отноше­ниях крупных универмагов и предприятий, поставляющих им товары, – универмаги нередко не соблюдают сроки уплаты за поставленные товары.

Во-вторых, в условиях инфляции непродуманно составленный договор на предоставление кратко- или долгосрочной ссуды может вызвать искушение нарушить его и уплачивать штрафы обесценивающимися деньгами.

Неплатежеспособность может быть как случайной, временной, так и длительной, хронической. Ее причины: недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами, невыполнение плана реализации продукции, нерациональная структура оборотных средств, несвоевременное поступление платежей от контрагентов и прочее.[2, c.15-19]

1.2 Информационная база анализа ликвидности и платежеспособности предприятия

В процессе принятия управленческих решений руководитель испытывает потребность в информации. Финансовая отчетность — это как раз тот инструмент, основная задача которого — снабжать пользователей достоверной и своевременной информацией об экономическом потенциале компании. Регулярная работа руководителя с финансовой отчетностью помогает правильно оценить деятельность компании, подтверждает или, напротив, опровергает ранее сделанные оценки, способствует принятию наиболее верных управленческих решений. [21, c. 174-181]

Финансовая отчетность отражает текущее состояние организации и все события, произошедшие в ней, которым можно дать денежную оценку. Официальная бухгалтерская отчетность распространяется на предприятия различных отраслей, видов деятельности и организационно-правовых форм и ориентирована на широкий круг пользователей (государство, инвесторы, банки, кредиторы, заказчики, работники и другие). При удовлетворении запросов столь разного круга лиц бухгалтерская отчетность призвана дать общую, интересующую всех пользователей информацию, а именно:

1) о финансовом положении компании;

2) о финансовых результатах деятельности;

3) об изменении финансового положения.

Финансовые результаты являются важнейшей характеристикой экономической деятельности предприятия. Они определяют конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям.

Основным (а в ряде случаев и единственным) источником информации о финансовой деятельности делового партнера является бухгалтерская отчетность, которая стала публичной. Отчетность предприятия в рыночной экономике базируется на обобщении данных финансового учета и является информационным звеном, связывающим предприятие с обществом и деловыми партнерами — пользователями информации о деятельности предприятия. Насколько возможно отражать потребности руководителя с помощью бухгалтерской отчетности:

Во-первых, она есть на каждом предприятии и составляется в установленные сроки, то есть на нее всегда можно рассчитывать.

Во-вторых, она построена на тех же принципах, на которых готовилась бы и любая другая отчетность, то есть методологически она верна.

В-третьих, степень ее достоверности зависит, прежде всего, от самого руководителя.

В-четвертых, руководитель несет ответственность за достоверность бухгалтерской отчетности, что также должно «подогревать» интерес к ней.    [9, c. 321-323]

Как правило, наряду с официальной бухгалтерской отчетностью в организациях разрабатываются формы управленческой отчетности для внутреннего круга лиц — высшего менеджмента и владельцев компании. Управленческая отчетность, кроме представления общей информации, отвечает на дополнительные вопросы, например:

— рентабельность деятельности в целом и по подразделениям (площадкам);

— какие работы выгодно передать субподрядчикам;

— на каком оборудовании производить работы (обновляемость парка техники);

— какие нормативы запасов материалов необходимо выдерживать для бесперебойного снабжения ими работ, с одной стороны, и избежание затоваривания складов — с другой.

Все организации любой формы собственности обязаны составлять на основе данных синтетического и аналитического учета бухгалтерскую отчетность, являющуюся завершающим этапом учетного процесса.

Бухгалтерская отчетность в установленных формах содержит систему сопоставимых и достоверных сведений о реализованной продукции, работах и услугах, затратах на их производство, об имущественном и финансовом положении организации и результатах ее хозяйственной деятельности. В настоящее время организации представляют квартальную и годовую бухгалтерскую отчетность.

Годовая бухгалтерская отчетность составляется в обязательном порядке на любом предприятии, ведущем бухгалтерский учет. Промежуточная отчетность – ежеквартальная, ежемесячная, полугодовая – составляется лишь некоторыми предприятиями, согласно требованиям Федеральных законов.

Данные отчетности используются внешними пользователями для оценки эффективности деятельности организации, а также внутренними пользователями для экономического анализа в самой организации.

Вместе с тем, отчетность необходима для оперативного руководства хозяйственной деятельностью и служит исходной базой для последующего планирования. Отчетность должна быть достоверной, своевременной. В ней должна обеспечиваться сопоставимость отчетных показателей с данными за прошлые периоды.

Отчетность состоит из следующих форм: баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, другие формы. Баланс в отличие от других форм отражает показатели на момент времени, прочие формы — за период времени.

Все формы отчетности в той и иной мере отражают информацию о финансовом положении компании, динамике финансового состояния и финансовых результатах ее деятельности. Однако можно закрепить за каждой из форм отчетности ее «персональную роль».

Одним из показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, является его платежеспособность и ликвидность, то есть возможность имеющимися денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства.

Анализ платежеспособности и ликвидности необходим для оценки и прогнозирования финансовой деятельности предприятия.

Основными источниками информации для анализа платежеспособности и ликвидности предприятия служат бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

В отчете о прибылях и убытках отражаются финансовые результаты деятельности организации за отчетный период и аналогичный период предыдущего года.

Все расходы организации, а также показатели, имеющие отрицательные значения, в отчете показывают в круглых скобках.

В отчете указываются:

¾   доходы и расходы по обычным видам деятельности;

¾   прочие доходы и расходы;

¾   прибыль (убыток) до налогообложения;

¾   чистая прибыль (убыток) отчетного периода.

В бухгалтерской отчетности можно привести данные более чем за три года, если организация считает это целесообразным и соответствующее положение есть в приказе по учетной политике. В этом случае в отчет, который формирует организация, добавляются дополнительные графы.

При составлении отчета о прибылях и убытках нельзя засчитывать между собой показатели расходов и доходов. [7, c. 120-125]

Бухгалтерский баланс — это способ обобщения и группировки активов хозяйства и источников их образования — пассивов — на определенную дату в денежной оценке. Показатели баланса характеризуют финансовое положение организации по состоянию на отчетную дату.

Основная задача бухгалтерского баланса – показать собственнику, чем он владеет или какой капитал находится под его контролем. Баланс позволяет получить представление и о материальных ценностях, и о величине запасов, и о состоянии расчетов, и об инвестициях. Данные баланса широко используются для последующего анализа руководством организации, налоговыми органами, банками, поставщиками и другими кредиторами.

Бухгалтерский баланс состоит из 2 основных частей – актива и пассива. В активе представлены ресурсы организации, а в пассиве — источники их формирования. Отличительная особенность бухгалтерского баланса — равенство итогов актива и пассива. Это обусловлено принципом двойной записи, применяемым в бухгалтерском учете.

Ликвидность баланса – это возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, определяется, как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных долговых обязательств. Ликвидность баланса предполагает изыскание платежных средств только за счет внутренних источников (реализации активов).

Ликвидность баланса определяется, как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

**[Смотрите также:   Дипломная работа по теме "УЧЕТ и АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ (на примере кафе Восточная кухня (ИП Владыкин А.А.))"](https://sprosi.xyz/works/diplomnaya-rabota-na-temu-uchet-i-analiz-finansovyh-rezultatov-na-primere-kafe-vostochnaya-kuhnya-ip-vladykin-a-a-imwp/" \t "_blank)**

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке ее убывания, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности погашения.

Анализ ликвидности баланса, показывает, по каким направлениям надо вести эту работу, дает возможность выявить важнейшие аспекты и наиболее слабые позиции в проведенном анализе. В соответствии с этим, результаты анализа дают ответы на вопросы, каковы важнейшие способы улучшения состояния предприятия. Но главное является своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности, находить резервы улучшения его платежеспособности. [15, c. 276-284]

Ликвидность предприятия – это способность превращать свои активы в деньги для совершения всех необходимых платежей, по мере наступления их срока.

Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса и предприятия зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и перспективу. Предприятие может быть платежеспособным на отчетную дату, но при этом иметь неблагоприятные возможности в будущем, и наоборот

Ликвидность активов предприятия – способность его трансформироваться в денежные средства в ходе предусмотренного производственно-технологического процесса, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов. В таком понимании любые активы, которые можно обратить в деньги, являются ликвидными. Тем не менее, часто понятие ликвидных активов суживается до активов, потребляемых в течение одного производственного цикла (года).

Оценка платежеспособности производится по данным бухгалтерского баланса на основе характеристики ликвидности оборотных активов, то есть времени, необходимого для превращения их в денежную наличность. Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, так как от степени ликвидности баланса зависит платежеспособность и ее перспектива.

Улучшение платежеспособности предприятия неразрывно связано с политикой управления оборотным капиталом, которая нацелена на минимизацию финансовых обязательств.

Иными словами, прибыль — долгосрочная цель, но в краткосрочном плане даже прибыльное предприятие может стать банкротом из-за отсутствия денежных средств.

1.3 Показатели ликвидности и платежеспособности

Ликвидность и платежеспособность могут оцениваться с помощью ряда абсолютных и относительных показателей. Из абсолютных основным является показатель, характеризующий величину собственных оборотных средств.

Показатель величины собственные оборотные средства, характеризует ту часть собственного капитала предприятия, которая является источником покрытия текущих активов предприятия (то есть активов, имеющих оборачиваемость менее одного года). Он является расчетным показателем, зависящим как от структуры активов, так и от структуры источников средств, и имеет особо важное значение для предприятий, занимающихся коммерческой деятельностью и другими посредническими операциями. При прочих равных условиях рост этого показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Основным и постоянным источником увеличения собственных оборотных средств является прибыль.

Экономическая трактовка индикатора величины собственные оборотные средства может быть и такой: он показывает, какая сумма оборотных средств останется в распоряжении предприятия после расчетов по краткосрочным обязательствам. В некотором смысле, это характеристика свободы маневра и финансовой устойчивости предприятия с позиции краткосрочной перспективы.

Необходимо отметить, что показатель величины собственные оборотные средства по своей природе является аналитическим, и какой бы алгоритм ни использовался для его расчета, величину собственных оборотных средств можно исчислить лишь с определенной долей условности. [3, с.12-13]

Показатель величины собственные оборотные средства является абсолютным, то есть неприспособленным для пространственно-временных сопоставлений; не существует и каких-либо ориентиров по его величине или желательности той или иной динамики, хотя вполне резонно предположить, что с ростом объемов производства величина собственных оборотных средств, как правило, возрастает. Для того чтобы иметь возможность сравнивать степень ликвидности разновеликих предприятий, были разработаны относительные показатели – коэффициенты ликвидности.

Для оценки платежеспособности и ликвидности могут быть использованы следующие основные приемы:

-структурный анализ изменений активных и пассивных платежей баланса, т.е. анализ ликвидности баланса;

-расчет финансовых коэффициентов ликвидности;

-анализ движения денежных средств за отчетный период.

При анализе ликвидности баланса проводиться сравнение активов, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами, по пассиву сгруппированными по срокам их погашения.

Расчет и анализ коэффициентов ликвидности позволяет выявить степень обеспеченности текущих обязательств ликвидными средствами.

Анализ ликвидности баланса начинается с того, что все активы и пассивы предприятия делят на четыре группы (активы – в зависимости от скорости превращения в денежные средства; пассивы – в зависимости от срочности оплаты). [17, c. 293-302]

Таблица 1

Группировка активов и пассивов по степени ликвидности

|  |  |
| --- | --- |
| Актив | Пассив |
| А1 –наиболее ликвидные активы – денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги). | П1 –наиболее срочные обязательства – к ним относятся кредиторская задолженность, а также ссуды, не погашенные в срок |
| А2 – быстро реализуемые активы – дебиторская задолженность (менее 12 месяцев) и прочие активы | П2 –краткосрочные пассивы – краткосрочные кредиты и заемные средства |
| А3 –медленно реализуемые активы –статьи раздела II актива «Запасы и затраты», а также статьи из раздела I актива баланса «Долгосрочные финансовые вложения» | П3 – долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и заемные средства. |
| А4 – труднореализуемые активы – статьи раздела I актива баланса «Основные средства и иные внеоборотные активы». | П4 – постоянные пассивы – статьи раздела III пассива баланса «Капитал и резервы». |
| Баланс | Баланс |

А1 – наиболее ликвидные активы (суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно, а так же в эту группу включаются краткосрочные финансовые вложения).

А2 – быстро реализуемые активы (активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время, т.е. дебиторская задолженность до 12 месяцев и прочие активы).

А3 – медленнореализуемые активы (наименее ликвидные активы – запасы, дебиторская задолженность через 12 месяцев, НДС).

А4 – труднореализуемые активы (активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение продолжительного периода времени, т.е. внеоборотные активы).

П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок).

П2 – краткосрочные пассивы (краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты).

П3 – долгосрочные пассивы (долгосрочные заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы).

П4 – постоянные пассивы (статьи 3 раздела баланса — капитал и резервы, так же доходы будущих периодов, фонды потребления и резервы предстоящих расходов и платежей).

Баланс ликвидности за несколько периодов дают представление о тенденциях к изменению финансового положения предприятия.

1.4 Модели прогнозирования восстановления платежеспособности предприятия

В качестве основы моделей целесообразна методика анализа, но с периодическим уточнением факторов и весовых коэффициентов модели. Рассмотрим содержание и возможности моделей прогнозирования риска банкротства:

Коэффициент текущей ликвидности.

Дает общую оценку ликвидности предприятия, показывая, сколько рублей оборотных средств (текущих активов) приходится на один рубль текущей краткосрочной задолженно­сти (текущих обязательств):                        КЛТ = Оборотные активы / Краткосрочные пассивы ,                   (1)

где КЛТ – это коэффициент текущей ликвидности.

Логика такого сопоставления поясняется в том, что предприятие погашает свои краткосрочные обязательства в основном за счет оборотных акти­вов; следовательно, если оборотные активы превышают по величине краткосрочные пассивы, предприятие может рассматриваться как успеш­но функционирующее (по крайней мере, теоретически). Размер превыше­ния в относительном виде и задается коэффициентом текущей ликвидно­сти. Значение показателя может значительно варьировать по отраслям и видам деятельности, а его разумный рост в динамике обычно рассматри­вается как благоприятная тенденция.

Коэффициент КЛТ имеет ряд особенностей, которые необходимо иметь в виду, выполняя пространственно-временные сопоставления:

Во-первых, числитель коэффициента включает оценку запасов и дебиторской задолженности. Поскольку методы оценки запасов могут варьировать, это оказывает влияние на сопоставимость показателей; то же самое следует сказать в отношении трактовки и учета сомнительных долгов.

Во-вторых, значение коэффициента, в принципе, тесно связано с уровнем эффективности работы предприятия в отношении управления запасами: некоторые компании за счет высокой культуры организации технологического процесса. Например, путем внедрения системы поставки сырья и материалов, известной под названием «точно в срок», могут существенно сокращать уровень запасов, то есть снижать значение коэффициента текущей ликвидности до уровня ниже, чем в среднем по отрасли, без ущерба для своего текущего финансового состояния. [13. с. 272-278]

В-третьих, некоторые предприятия с высокой оборачиваемостью денежных средств могут позволить себе относительно невысокие значения коэффициентаКЛТ. В частности, это относится к предприятиям розничной торговли. В данном случае при­емлемая ликвидность обеспечивается за счет более интенсивного притока денежных средств в результате текущей деятельности. Таким образом, анализируя текущее финансовое положение предприятия, необходимо по возможности учитывать и другие факторы, в явном виде не оказывающие влияния на значение этого и других коэффициентов.

Коэффициент восстановления ликвидности (за период, равный 6 месяцам):

Квл = Ктл1 + 6/Т (Ктл1- Ктл0)/КТЛ норма ,                         (2)

где КВЛ – это коэффициент восстановления ликвидности;

КЛТ0 — фактические значения коэффициента текущей ликвидности;

Т– продолжительность отчетного периода в месяцах.

Коэффициент быстрой ликвидности.

По своему смысловому значению показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности, однако исчисляется по более узкому кругу оборотных активов, когда из расчета исключена наименее ликвидная их часть производственные запасы:

КЛБ = Дебиторская задолженность + Денежные средства,          (3)

Краткосрочные пассивы

где КЛБ – это коэффициент быстрой ликвидности.

Логика такого исключения состоит не только в значительно меньшей ликвидности запасов, но и, что гораздо более важно, в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже расходов по их приобретению.

В частности, в условиях рыночной экономики типичной является ситуация, когда при ликвидации предприятия выручают 40% и менее от учетной стоимости запасов.

В работах некоторых западных аналитиков приводится ориентировочное нижнее значение показателя – 1, однако эта оценка носит также условный характер. Тем не менее, можно дать ей вполне наглядное и обоснованное толкование. Кредиторская и дебиторская задолженности представляют собой некую форму взаимного кредитования контрагентов, находящихся в деловых отношениях. Очевидно, что в целом по экономике суммы предоставленного и полученного кредитов равны.

Любое предприятие должно стремиться к тому, чтобы сумма кредита, предоставленного им своим покупателям (дебиторская задолженность), не превышала величины кредита, полученного им от поставщиков. На практике возможны любые отклонения от этого правила. В частности, все бизнесмены понимают, что выгодно жить в долг, поэтому по возможности каждый из них предпочитает оттягивать срок платежа своим кредиторам, если это не сказывается на финансовых результатах и взаимоотношениях с поставщиками. [14, c. 326-358]

Анализируя динамику этого коэффициента, необходимо обращать внимание и на факторы, обусловившие его изменение. Так, если рост коэффициента быстрой ликвидности был связан в основном с ростом неоправданной дебиторской задолженности, вряд ли это характеризует деятельность предприятия с положительной стороны.

Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности).

Является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия; показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств:                        КЛА = Денежные средства / Краткосрочные пассивы,                  (4)

где КЛА – это коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности).

Если в отношении коэффициентов текущей и быстрой ликвидности в западной литературе хотя и с оговорками, но все, же приводятся рекомендательные аналитические ориентиры, то в отношении третьего коэффициента таких рекомендаций практически нет. Причина этого, по-видимому, заключается в следующем. Компоненты коэффициентов текущей и быстрой ликвидности находятся между собой в определенной, достаточно тесной корреляционной связи.

Что касается коэффициента абсолютной ликвидности, то его величина в значительной степени и прежде всего, определяется числителем дроби. Сумма краткосрочных пассивов – относительно стабильная величина, по крайней мере, она гораздо менее изменчива по сравнению с величиной денежных средств, которая зависит от многих факторов текущего порядка. Изменчивость величины денежных средств вызвана, прежде всего, их абсолютной ликвидностью. Опыт работы с отечественной отчетностью показывает, что значение коэффициентаКЛА, как правило, варьирует от 0,05 до 0,1.

Общая платежеспособность организации определяется, как способность покрыть все обязательства организации (краткосрочные и долгосрочные) всеми ее активами.

Коэффициент общей платежеспособности рассчитывается по формуле:

КОП = Активы предприятия / Обязательства предприятия,      (5)

где КОП – это коэффициент общей платежеспособности.

При расчете коэффициента общей платежеспособности активы предприятия берутся за вычетом задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал, а также оценочных резервов по сомнительным долгам и под обесценение ценных бумаг, если они создавались.

Обязательства предприятия в знаменателе коэффициента общей платежеспособности не включают суммы доходов будущих периодов, отражаемые в разделе V баланса. Естественным является следующее нормальное ограничение для коэффициента:КОП ≥2.

Степень (коэффициент) платежеспособности по текущим обязательствам

Главный критерий платежеспособности, установленный распоряжением Федеральной службы России по финансовому мониторингу «О мониторинге финансового состояния организаций и учете их платежеспособности» – определяется следующим образом:

К Т.ОВ. = Текущие обязательства (Краткосрочные обязательства),      (6)

Среднемесячную выручку

где К Т.ОБ — это степень (коэффициент) платежеспособности по текущим обязательствам.

Среднемесячная выручка вычисляется по валовой выручке, включающей выручку от продаж за отчетный период (по оплате), НДС, акцизы и другие обязательные платежи, деленной на количество месяцев в отчетном периоде.

В зависимости от значения показателя степени платежеспособности по текущим обязательствам, рассчитанного на основе данных за последний отчетный период, организации подразделяются на три группы:

— платежеспособные организации, у которых значение указанного показателя не превышает 3 месяцев;

— неплатежеспособные организации первой категории, у которых значение показателя составляет от 3 до 12 месяцев;

— неплатежеспособные организации второй категории, у которых значение этого показателя превышает 12 месяцев.

Степень (коэффициент) платежеспособности общая.

Определяется, как частное от деления суммы заемных средств (обязательств) организации на среднемесячную валовую выручку от продаж.

Этот показатель характеризует общую ситуацию с платежеспособностью организации, объемами ее заемных средств и сроками возможного погашения задолженности организации перед ее кредиторами.

Структура долгов и способы кредитования организации характеризуются распределением показателя «степень платежеспособности общая» на коэффициенты задолженности по кредитам банков и займам, а также другим организациям, фискальной системе, внутреннего долга.

Перекос структуры долгов в сторону товарных кредитов, полученных от других организаций, скрытого кредитования за счет неплатежей фискальной системе государства и задолженности по внутренним выплатам отрицательно характеризует хозяйственную деятельность организации. [6, c. 48.]

Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам

Вычисляется, как частное от деления суммы долгосрочных пассивов и краткосрочных кредитов банков и займов на среднемесячную валовую выручку.

Коэффициент задолженности другим организациям

Вычисляется, как частное от деления суммы обязательств по строкам «поставщики и подрядчики» и «прочие кредиторы» на среднемесячную валовую выручку. Все эти данные функционально относятся к обязательствам организации перед прямыми кредиторами или ее контрагентами.

Коэффициент задолженности фискальной системе

Вычисляется как частное от деления суммы обязательств по строкам «задолженность перед государственными внебюджетными фондами» и «задолженность перед бюджетом» на среднемесячную валовую выручку.

Коэффициент внутреннего долга

Вычисляется, как частное от деления суммы обязательств по строкам «задолженность перед персоналом организации», «задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов», «доходы будущих периодов», «резервы предстоящих расходов», «прочие краткосрочные обязательства» на среднемесячную валовую выручку.

Рассмотренные показатели являются основными для оценки ликвидности и платежеспособности. Тем не менее, известны и другие показатели, имеющие определенный интерес для аналитика.

Коэффициент обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами:

К СОС = Собственные оборотные средства / Оборотные активы,           (7)

где КСОС — это коэффициент обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами.

Он показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных средств предприятия.

Очевидно, что величина собственных оборотных средств зависит от многих факторов, а ее увеличение обусловливается: реинвестированием прибыли, относительным снижением внеоборотных активов, получением долгосрочных кредитов и займов, привлечением новых акционеров. Кроме того, чем более интенсивно оборачиваются средства на предприятии, тем в большей степени оно нуждается в относительно значимой величине собственных оборотных средств.

Выше отмечалось, что для любого предприятия логичным является придерживаться такой политики расчетов со своими контрагентами, когда суммы кредиторской и дебиторской задолженности примерно одинаковы. В этом случае величина показателя величины СОС (Собственные оборотные средства), по крайней мере, с позиции количественных оценок, зависит от того, какую роль в покрытии оборотных активов играют краткосрочные ссуды и займы. В отличие от кредиторской задолженности нефинансового характера, за кредиты нужно платить, поэтому очевидно, что если у предприятия недостаточно доходов от текущей деятельности, оно вынуждено обходиться собственными средствами.

Таким образом, значение показателя зависит от многих обстоятельств, поэтому неслучайно в международной учетно-аналитической практике каких-либо общепризнанных рекомендаций в отношении величины и динамики КСОС не приводится. Что касается отечественной практики, то в регулятивах, относящихся к характеристике степени удовлетворительности структуры баланса и прогнозирования возможного банкротства, приводится рекомендательная нижняя граница этого показателя – 10%. Иными словами, если оборотные активы предприятия покрываются собственными средствами менее чем на 10%, его текущее финансовое положение признается неудовлетворительным.[17, с. 293]

**[Смотрите также:   Дипломная работа по теме "Реклама"](https://sprosi.xyz/works/diplomnaya-rabota-na-temu-reklama-imwp/" \t "_blank)**

Маневренность собственных оборотных средств

Характеризует, ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств, то есть средств, имеющих абсолютную ликвидность:

МК = Денежные средства / Собственные оборотные средства,      (8)

где МК – это коэффициент маневренность собственных оборотных средств.

Для нормально функционирующего предприятия этот показатель обычно меняется от 0 до 1, хотя теоретически возможны и другие варианты.

При прочих равных условиях рост показателя МК в динамике рассматривается как положительная тенденция. Приемлемое ориентировочное значение показателя устанавливается предприятием самостоятельно и зависит, например, от того, насколько высока ежедневная потребность предприятия в свободных денежных ресурсах.

Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов.

Характеризует ту часть стоимости запасов, которая покрывается собственными оборотными средствами, и рассчитывается следующим образом:

КСОСS = Собственные оборотные средства / Запасы и затраты,     (9)

где КСОСS – это доля собственных оборотных средств в покрытии запасов.

Величина собственных оборотных средств в первую очередь должна сопоставляться с оборотными активами за минусом дебиторской задолженности.

Очевидно, что основная часть оставшихся активов – это запасы и затраты; именно этим и обосновывается необходимость введения в анализ показателя КСОС S.

Данный показатель известен в нашей стране уже в течение нескольких десятилетий и имеет, в частности, большое значение в анализе финансового состояния предприятий торговли. Рекомендуемая нижняя граница показателя, традиционно сложившаяся за эти годы, – 50%.

Коэффициент покрытия запасов.

Рассчитывается соотнесением величины «нормальных» (обоснованных) источников покрытия запасов и суммы запасов. Под «нормальными» в данном случае подразумеваются источники, которые, по крайней мере, логически могут рассматриваться как источники покрытия запасов.

Если значение этого показателя меньше единицы, то текущее финансовое состояние предприятия рассматривается как неустойчивое. Логика расчета этого показателя и смысл применения его в анализе заключаются в том, что бы проверить, какие источники средств и в каком объеме используются для покрытия  производственных запасов (обозначим их величину как Inv) [10, c. 112-119]

В условиях централизованно планируемой экономики существовали достаточно четко выраженные соотношения между отдельными видами активов в балансе и источниками их покрытия (например, «Товары, проданные в кредит» и «Ссуды под товары, проданные в кредит»).

В настоящее время такие однозначные соотношения между активными и пассивными балансовыми статьями по схеме «вид актива» – «соответствующий источник покрытия» отсутствуют. Тем не менее в целях анализа целесообразно рассмотреть многоуровневую схему покрытия запасов и затрат (товарных запасов). В зависимости от того, какого вида источники средств используются для формирования запасов (в чисто арифметическом исчислении), можно с определенной долей условности судить об уровне платежеспособности хозяйствующего субъекта.

Выделим следующий расширяющийся перечень источников покрытия: собственные оборотные средства  нормальные источники формирования запасов. Ориентировочное значение первого показателя можно найти как разность между долгосрочными источниками финансирования и внеоборотными активами либо по формуле (1).

Показатель источников формирования запасов отличается от предыдущего на величину краткосрочных ссуд и займов, а также кредиторской задолженности по товарным операциям, являющихся в теоретическом смысле, как правило, источни­ками покрытия запасов.

Величина источников формирования запасов определяется по формуле:

JSC = КСОС+BL+CR,                                        (10)

где JSC —это величина источников формирования запасов;

КСОС — коэффициент собственных оборотных средств;

BL- ссуды банка и займы, используемые для покрытия запасов;         CR- расчеты с кредиторами по товарным операциям (поставщики и подрядчики, векселя к уплате).

В зависимости от соотношения рассмотренных показателей можно с определенной степенью условности выделить следующие типы краткосрочной (текущей) финансовой устойчивости и ликвидности хозяйствующего субъекта.

Абсолютная краткосрочная финансовая устойчивость.

Эта ситуация характеризуется неравенством: Inv<КСОС.

Данное соотношение показывает, что все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами, то есть коммерческая организация не зависит от внешних кредиторов.

Такая ситуация встречается крайне редко. Более того, она вряд ли может рассматриваться как идеальная, поскольку означает, что администрация не умеет, не желает, или не имеет возможности использовать внешние источники средств для основной деятельности.

В частности, в отечественной торговле традиционно сложилось положение, когда для большинства нормально функционирующих коммерческих организаций доля собственных оборотных средств в товарных запасах составляет чуть выше 50%.

Нормальная краткосрочная финансовая устойчивость

Эта ситуация характеризуется неравенством: Inv<КСОС <JVS.

Приведенное соотношение соответствует положению, когда успешно функционирующая коммерческая организация использует для покрытия запасов различные нормальные источники средств – собственные и привлеченные.

Неустойчивое текущее финансовое положение

Эта ситуация характеризуется неравенством: Inv < JVS.

Данное соотношение соответствует положению, когда коммерческая организация для финансирования части своих запасов вынуждена привлекать дополнительные источники покрытия, не являющиеся в известном смысле «нормальными», то есть обоснованными.

Критическое текущее финансовое положение

Характеризуется ситуацией, когда в дополнение к предыдущему неравенству коммерческая организация имеет кредиты и займы, не погашенные в срок, а также просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженность.

Данная ситуация означает, что коммерческая организация не может вовремя расплатиться со своими кредиторами. В условиях рыночной экономики при хроническом повторении такой ситуации коммерческая организация должна быть объявлена банкротом. [8, с.215-473]

2 АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Технико – экономические показатели организации ООО «Щит»

Общество с ограниченной ответственностью «Щит» организованно 5 декабря 2008 года, учредителем Полубояровым Александром Сергеевичем.

ООО «Щит» ведет свою деятельность на основе ГК РФ часть 1.

Общество является юридическим лицом и действует на основании Устава, имеет собственное имущество, самостоятельный баланс и расчетный счет.

Общество является коммерческой организацией, то есть оно было создано для получения прибыли.

Вид деятельности: услуги по проектированию, монтажу и техническому обслуживанию систем безопасности различного уровня сложности:

¾   охранно-пожарной сигнализации;

¾   систем оповещения и управления эвакуацией при пожаре;

¾   пожаротушения;

¾   систем видеонаблюдения;

¾   охраны периметра;

¾   контроля доступа;

¾   огнезащитной обработки изделий;

¾   монтажу аварийного и наружного освещения;

¾   устройств структурированной кабельной сети;

¾   локально-вычислительных сетей (СКС, ЛВС).

Другая деятельность, не запрещённая и не противоречащая действующему законодательству РФ.

Уставный капитал – 10000 рублей.

Учредителем является физическое лицо и несёт ответственность по обязательствам ООО «Щит » в размере уставного капитала, созданного из средств учредителя.

Высшим органом управления ООО «Щит» является генеральный директор.

К компетенции генерального директора относятся вопросы руководства текущей деятельностью Общества, за исключением вопросов, отнесенных к исключительной компетенции Общего собрания участников.

На все виды работ и услуг, осуществляемые ООО «Щит », имеются соответствующие лицензии, предоставляемые услуги осуществляются в соответствии с ГОСТами, СМИПы.

Наличие аналитического баланса на предприятии ООО «Щит» позволяет избежать необходимости заниматься корректировками на этапе расчета финансовых коэффициентов. При этом обеспечивается единство подхода к определению отдельных элементов баланса, что позволяет объединить рассчитываемые на их основе финансовые показатели в единую систему. Это особенно важно на стадии подготовки аналитического заключения ООО «Щит».

Бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций организации ООО «Щит» ведется в валюте РФ — в рублях.

Имущество, являющееся собственностью организации, учитывается обособленно от имущества других юридических лиц, находящегося у организации ООО «Щит».

Бухгалтерский учет ведется организацией непрерывно с момента ее регистрации в качестве юридического лица до реорганизации или ликвидации в порядке, установленном законодательством РФ. Предприятие ООО «Щит» ведет бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций путем двойной записи на взаимосвязанных счетах бухгалтерского учета, включенных в рабочий план счетов.

При этом данные аналитического учета должны соответствовать оборотам и остаткам по счетам синтетического учета; все хозяйственные операции и результаты инвентаризации подлежат своевременной регистрации на счетах бухгалтерского учета без каких-либо пропусков или изъятий. В бухгалтерском учете организации текущие затраты на производство продукции и капитальные вложения учитываются раздельно.

Отчетность состоит из следующих форм: баланс, отчет о прибылях и убытках. Баланс в отличие от других форм отражает показатели на момент времени, отчет о прибылях и убытках — за период времени.

Таблица 2

Продолжение табл.2

Окончание табл. 2

Таблица 3

Отчет о финансовых результатах

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Номер периода | | | | | | |
| 2013  Начало | | 2013  Конец | | Изменение | | Индексы измене-ния |
| Тыс. руб. | Уд.вес,% | Тыс. руб. | Уд. вес, % | в тыс. руб. | уд. веса,% |
| Выручка от реализации продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов, и аналогичных  платежей) | 2 135 | 100 | 1 785 | 100 | -350 |  | 0,8 |
| Расходы по обычной деятельности | 2 132 | 99,9 | 1 505 | 84,3 | -627 | -15,6 | 0,7 |
| Проценты к уплате |  |  |  |  |  |  |  |
| Прочие доходы |  |  |  |  |  |  |  |
| Прочие расходы | (1) | -0,04 | (23) | -1,3 | -22 | -1,3 | 23 |
| Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи | (32) |  | (48) |  | -16 |  | 1,5 |
| Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) | (30) | -1,4 | 209 | 11,7 | 179 | 13,1 | -6,9 |

Из полученных данных таблицы 3 видно, что на начало 2013 года объём выручки не в состоянии покрыть всех расходов на поддержание производства. На конец года ситуация улучшается, у предприятия появляется чистая прибыль, за счет уменьшения расходов по обычной деятельности. Так же одновременно происходит уменьшение выручки от реализации продукции, что может свидетельствовать о сокращении услуг оказываемых предприятием.

Группировка активов и пассивов по степени ликвидности

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группировка активов | Сумма, тыс. руб. | | |  | Сумма, тыс. руб. | | | Недостаток (–), излишек (+) платежных средств | | |
| Номер периода | | | Номер периода | | | Номер периода | | |
| 2011 | 2012 | 2013 | 2011 | 2012 | 2013 | 2011 | 2012 | 2013 |
| 1.Первоклассные ликвидные активы | 31 | 137 | 107 | 1.Наиболее срочные обязательства | 1014 | 326 | 65 | -983 | -189 | 42 |
| 2.Быстрореализуемые активы |  |  |  | 2.Срочные пассивы |  |  |  |  |  |  |
| 3.Среднереализуемые активы | 941 | 118 | 96 | 3.Долгосрочные пассивы |  |  |  | 941 | 118 | 96 |
| 4.Труднореализуемые активы |  |  |  | 4.Постоянные пассивы | -42 | -71 | 138 | -42 | -71 | 138 |
| Баланс | 972 | 255 | 203 | Баланс | 972 | 255 | 203 |  |  |  |

Вывод: Из полученных данных таблицы 4 видно, что в 2011 и 2012 годах наблюдался недостаток наиболее ликвидных активов и труднореализуемых активов для покрытия соответствующих по срокам обязательств. В 2013 году  ситуация на предприятии с точки зрения ликвидности улучшается, по всем трем группам активов и обязательств наблюдается платежный излишек.

Показатели ликвидности и платежеспособности предприятия:

1. Общий коэффициент ликвидности баланса

Л1- показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств (как краткосрочных, так и долгосрочных).

|  |
| --- |
| А1+0,5А2+0,3А3  Л1 =                                    ,                                       (11)  П1+0,5П2+0,3П3 |

Л12011 =(31+0,5+0,3\*941) / (1014+0,5+0,3) = 0,3

Л12012 =(137+0,5+0,3 \* 118) / (326+0,5+0,3) = 0,5

Л1 2013 = ( 107+0,5+0,3\*96) / (65+0,5+0,3) = 2,07

Вывод: Из полученных данных видно, что на начало года предприятию не хватает средств для погашения всех текущих обязательств. Тенденция снижения ликвидности может привести к полной неплатежеспособности данного предприятия в перспективе. На конец года предприятие может полностью погасить все обязательства, что является положительной тенденцией.

2. Коэффициент абсолютной ликвидности (срочности)

Л2 показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена средствами, имеющими абсолютную ликвидность, т.е. деньгами и ценными бумагами со сроком погашения до одного года. Данный коэффициент имеет особое значение для поставщиков ресурсов и банка, кредитующего предприятие.

|  |
| --- |
| А1  Л2 =                     ,                                             (12)  П1+П2 |

Л2 2011 = 31 / 1 014 = 0,03

Л2 2012= 137 / 326 = 0,4

Л2 2013 = 107 / 65 = 1,6

Вывод: Из полученных данных видно, что большая часть обязательств может быть погашена полностью, за счет средств имеющих абсолютную ликвидность, но так же присутствует отрицательный фактор, так как денежные средства остаются и их нельзя пустить в оборот.

3. Коэффициент «критической оценки»

А1+А2

Л3 =                           ,                                          (13)

П1+П2

Л3 показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть немедленно погашена за счет денежных средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам (дебиторской задолженности). Этот показатель важен для организаций, кредитующих предприятие.

Л32011= 31 / 1 014 = 0,03

Л32012= 137 / 326 = 0,4

Л32013= 107 / 65 = 1,6

Вывод: Из полученных данных видно, что предприятие на начало года не может полностью погасить краткосрочные обязательства. На конец года часть обязательств может быть погашена немедленно, но оставшиеся деньги не будут приносить прибыль, так как их не пустить в оборот.

4. Коэффициент текущей ликвидности

А1+А2+А3

Л4 =                          ,                                                (14)

П1+П2

Л4 показывает, какую часть текущих обязательств можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. Он имеет значение для оценки финансовой устойчивости предприятия покупателями и держателями ценных бумаг предприятия и кредитующими организациями.

Л42011= (31+941) / 1014 = 0,9

Л42012=(137+118) / 326 = 0,8

Л42013=(107+96) / 65 = 3,1

Вывод: Из полученных данных видно, что на предприятии на конец года может полностью погасить текущие обязательства и мобилизировать все оборотные средства, но полученный результат превышает норматив, что приводит к тому, что оставшиеся деньги не будут приносить предприятию прибыль, так как их нельзя пустить в оборот.

5. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

П4-А4

Л5 =                       ,                                                (15)

А1+А2+А3

Л5 характеризует долю собственных оборотных средств во всех оборотных средствах предприятия.

Л52011= (- 42) / (31+941) = — 0,04

Л52012= (- 71) / (137+118) = — 0,3

Л52013= 138 / (107+96) = 0,7

Вывод: На начало года СОС является отрицательным, это означает, что данному предприятию не хватает собственных средств, это ведет к тому, что предприятие вынуждено использовать заемные средства. Недостаток СОС затрудняет реализацию ориентации предприятия на расширение производственной  деятельности. На конец года СОС > 0, что означает, что все оборотные активы предприятия формируются за счет собственных источников.

6.Коэффициент маневренности функционирующего капитала.

А3

Л6 =                                                ,                                   (16)

(А1+А2+А3)–(П1+П2)

Показывает, какая часть функционирующего капитала обездвижена в запасах и долгосрочной дебиторской задолженности. Уменьшение этого показателя в динамике, положительная тенденция.

Л62011= 941 / (31+941) – 1014 = — 22,4

Л62012=118 / (137+118) – 326 = — 1,7

Л62013= 96 / (107+96) – 65 = 0,7

Вывод: Динамика полученного показателя на начала года положительная и является положительной тенденцией, но на конец года показатель в динамике увеличивается, что показывает, что часть функционирующего капитала в запасах обездвижена, а это является отрицательным моментом.

7. Доля оборотных средств в активах фирмы

А1+А2+А3

Л7 =                                ,                                            (17)

Валюта баланса

Показывает, долю оборотных активов во всех активах фирмы.

Л72011= ( 31+941) / 972 = 1

Л72012=(137+118) / 255= 1

Л72013=(107+96) / 203 = 1

Вывод: Из полученных данных видно, что доля оборотных активов фирмы на конец анализируемого периода равна 1, во всех активах фирмы.

Таблица 5

Динамика показателей  ликвидности и платежеспособности предприятия ООО «Щит»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Нормативное значение | Номер периода | | | | |
| 2011 | 2012 | 2013 | Индексы изменения | Базисные индексы изменения |
| 1. Общий коэффициент ликвидности баланса | 2,0…2,5 | 0,3 | 0,5 | 0,7 | 3,5 | 2,3 |
| 2. Коэффициент абсолютной ликвидности (срочности) | ≥0,05…  …0,1 | 0,03 | 0,4 | 1,6 | 4 | 53,3 |
| 3. Коэффициент «критической оценки» | 0,7…0,8;  ≥1,0 | 0,03 | 0,4 | 1,6 | 4 | 53,3 |
| 4. Коэффициент текущей ликвидности | ≥2,0;  2,0…2,5  доп. значение  1,0 | 0,9 | 0,8 | 3,1 | 3,9 | 3,4 |
| 5. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. | Не менее  0,10 | -0,03 | -0,3 | 0,6 | -2 | -20 |
| 6.Коэффициент маневренности функционирующего капитала. |  | -22,4 | -1,7 | 0,7 | -0,4 | -0,03 |
| 7. Доля оборотных средств в активах фирмы. |  | 1 | 1 | 1 |  |  |

Вывод: Из полученных данных видно, что предприятие на 2013 год по состоянию ликвидности может сразу полностью погасить текущие обязательства и мобилизировать все оборотные средства, но полученный результат на 2013 год превышает норматив, что приводит к тому, что оставшиеся деньги не будут приносить организации прибыль, т.к. их нельзя пустить в оборот.  Это предприятие нормального финансового состояния, финансовые показатели находятся очень близко к оптимальным. Превалируют заемные средства, темп роста кредиторской задолженности превышает темп роста дебиторской задолженности (в данном случае она отсутствует).

В данном разделе рассмотрим коэффициент восстановления за последние шесть месяцев.

Физический смысл данного показателя – это прогнозируемая оценка показателя текущей ликвидности в ближайшей среднесрочной перспективе.

Коэффициент восстановления платежеспособности.

Если КВП > 1, то у предприятия есть реальная возможность выхода из кризиса и преодоление риска потери платежеспособности. В этом случае, признание не удовлетворительности структуры баланса и не платежеспособности предприятия, откладывается на 6 месяцев.

Если КВП < 1 , то у предприятия нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность в ближайшее время.

Ктлк + 6/Т (Ктлк-Ктлн)

Квп =                                             ,                                     (18)

2

где, КВП – это коэффициент восстановления платежеспособности;

КТЛК – это коэффициент текущей ликвидности;

Т – продолжительность отчетного периода в месяцах.

3,1 + 6/12 (3,1-0,8)

Квп =                                                     = 2,9

2

Вывод: Из полученных данных видно, что коэффициент восстановления платежеспособности больше 1, это означает, что у предприятия есть реальная возможность выхода из кризиса и преодоления риска потери платежеспособности. В этом случае, признание не удовлетворительности структуры баланса и не платежеспособности предприятия, откладывается на 6 месяцев.

Коэффициент утраты платежеспособности

Данный коэффициент оценивает возможность появления кредитного риска. Показатель отвечает на вопрос – сможет ли предприятие в ближайшие 3 месяца выполнить свои обязательства перед кредиторами.

Если КУП > 1, то предприятие имеет реальную возможность сохранить свою платежеспособность в течение ближайших трёх месяцев, при этом, если значение показателя  текущей ликвидности не опуститься, ниже нормативного уровня.

Если КУП < 1, то предприятие становится на соответствующий контроль финансового состояния.

Ктлн + 3/Т (Ктлк-Ктлн)

Кауп =                                                ,                                 (19)

2

где КТЛК – это коэффициент текущей ликвидности;

Т – продолжительность отчетного периода в месяцах.

0,8 + 3/12 (3,1 – 0,8)

Кауп =                                             = 0,7

2

Вывод: Из полученных данных видно, что коэффициент утраты платежеспособности меньше 1 — это означает, что данное предприятие не имеет реальной возможности сохранить свою платежеспособность в течение ближайших трех месяцев, при этом, если значения показателя текущей ликвидности не поднимется, выше нормативного значения. И становится на соответствующий контроль финансового состояния.

Модифицируемая модель прогнозирования восстановления платежеспособности

Если КТЛ t >2, то предприятие имеет реальную возможность восстановить свою платежеспособность и избежать кредитного риска.

Ктлк — Ктлн

Ктлt =Ктлк +                                \* t  ,                                   (20)

Т

где  КЛТ – это коэффициент текущей ликвидности;

Т – продолжительность отчетного периода в месяцах;

t – прогнозируемый период (3 месяца).

3,1 – 0,8

Ктлt =   3,1 +                              \* 3 = 3,7

12

Вывод: Полученный коэффициент выше нормативного уровня, это означает, что данное предприятие имеет реальную возможность восстановить свою платежеспособность и избежать кредитного риска.

ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «ЩИТ»

Не удовлетворительность структуры баланса, не означает признания предприятия банкротом, это всего лишь зафиксированное состояние проявления риска потери платежеспособности и финансовой устойчивости.

В качестве предупредительных мер стимулирующих выход из кризисного состояния и ликвидации последствий риска несостоятельности, следует отметить:

1. Балансирование кредиторской задолженности;

2. Исключение резкого увеличения объема продаж, чтобы не попасть в зону технического разрыва ликвидности;

3. Исключение чрезмерного использования, краткосрочных заемных средств, в качестве источников финансирования долгосрочных вложений.

4. Стремление организации за счет вложений в запасы защитить денежные средства, от обесценивания под воздействием инфляции;

5. Наращивание производственного потенциала организации (Рост объема производства)

В ООО «Щит» сложилась предкризисная ситуация. Ситуации могут быть оперативными и стратегическими, которые, в свою очередь, подразделяются на разнообразные методы, которые предложены на рисунке 3

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | Укрепление дисциплины | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | Сокращение управленческих затрат | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | Управление дебиторской задолженностью | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | Прочие | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | Использование эффекта операционного рычага | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | Ускорение оборачиваемости оборотных средств | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | Рост уровня рентабельности | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | Мероприятия по выходу из кризиса | |

Рис.3 — Методы оперативных и стратегических ситуаций

Мероприятия по повышению ликвидности и платежеспособности на предприятии ООО «Щит».

Услуги безопасности всегда имели высокий спрос. Естественно, что охранные услуги это динамично развивающийся рынок. Российский рынок охранных услуг за последние годы сделал уверенный шаг вперед. Появилось много частных охранных предприятий предлагающих разнообразные услуги: от сопровождения грузов до личной охраны. В то же время растет рынок товаров так или иначе, связанный с безопасностью и охранным бизнесом. Это разнообразные предметы самообороны, автомобильные и квартирные сигнализации и прочие.

Организация ООО «Щит» при стоимости одного комплекта оборудования за 30 000 руб., получит чистую прибыль 400 000 руб. за установку сигнализаций в 40 квартирах.

Общие тенденции рынка:

Для организации ООО «Щит» осуществляющей монтаж сигнализаций существует три основных источника дохода:

— государственные и муниципальные учреждения,

-коммерческие объекты

— рынок частной собственности (квартиры, дачи, коттеджи и прочие).

Наибольший доход данной организации приносит работа с бизнес-объектами и госзаказами. Из-за незначительной стоимости услуг сегмент частной собственности является малопривлекательным для большинства монтажных организаций.

Конкуренция в данном сегменте очень низкая. В Златоусте существуют несколько компаний, которые основным объектом работы для себя определили рынок частного жилья. Это компании «Арт-Сети» и «Телемакс». Изначально маркетинговая и рекламная деятельность этих компаний направлена на владельцев квартир, коттеджей и прочие.

Также к конкурентам, можно отнести ЧОПы (Частные охранные предприятия), предлагающие услуги пультовой охраны, так как у них имеются собственные монтажные организации. Главными игроками являются «Варяг», «Гольфстрим», «СПО». Но во-первых, эти компании ориентированы на подключение объекта к своему пульту охраны и позиционируются как охранные предприятия, во-вторых наибольший доход от абонентской платы им приносят коммерческие структуры, вследствие, чего незначительное внимание частному сектору.

К тому же предпочтение потребителей в последние время все больше склоняются к автономным охранным системам, без подключения сигнализации на пульт. Это объясняется следующими причинами: долгим временем приезда наряда в случае тревоги и отсутствием абонентской платы.

Основные потребители данного вида услуг люди в возрасте от 30 лет, со средним уровнем доходов.

По типу жилья можно классифицировать по четырем категориям:

— городское жилье высшей ценовой категории;

— городское жилье средней ценовой категории;

— типовая застройка;

-загородные коттеджи.

Маркетинговая стратегия, ассортимент, ценовая политика и бюджет ООО «Щит»:

На рост ликвидности и платежеспособности положительно влияет рост денежной выручки от реализации услуг фирмы. Выручку предлагается увеличить за счет роста объема оказанных услуг, который, в свою очередь будет достигнут за счет обоснованного снижения цены по сравнению с конкурентами и расширения ассортимента предлагаемых услуг.

Самый благоприятный и динамично развивающийся сегмент рынка – это рынок частной собственности. Для молодой компании, как ООО «Щит» работа на этом рынке представляется наиболее перспективной по следующим причинам:

— слабая конкуренция;

— рост потребности у населения в данном виде услуг;

— незначительный стартовый капитал;

— не большое количество сотрудников.

Рекламная деятельность компании ООО «Щит» будет состоять из двух составляющих: это создание и раскрутка в Интернете сайта компании и почтовая рассылка рекламной продукции.

Интернет охватывает широкую потребительскую аудиторию и значительную часть клиентов компании будет приносит качественно сделанный и хорошо раскрученный сайт.

Для компании оптимальным результатом вложения в Интернет- рекламу будет, появление сайта на первых страницах поисковых систем, по истечению 6 месяцев.

Эффективность почтовой рассылки напрямую зависит от списка рассылки. В случае с монтажной компанией основными ее клиентами являются люди со средним доходом, часто бывающие в командировках или на отдыхе, владельцы нескольких объектов недвижимости.

В результате компания должна добиться 0,5-1% откликов от одной рассылки, что составит 50-100 клиентов при количестве писем в 10 000 экземпляров.

Обычные объявления малоэффективны и служат для информирования людей о компании и предлагаемых ею товаров и услуг.

Ассортимент компании нужно диверсифицировать как можно шире. Он должен включать несколько типов сигнализаций (GSM, радио сигнализация), электронные дверные замки, видеодомофоны, автономные сирены, датчики охраны периметра. Это позволит охватить еще более широкую потребительскую аудиторию и гибко реагировать на пожелания клиента. Все товары объединяет принадлежность к современным охранным технологиям, вследствие, чего ООО «Щит» сможет проводить четкую и направленную маркетинговую политику на завоевание своей рыночной ниши.

Предлагаемый ассортимент:

— Автономная сигнализация с ИК-датчиком;

— GSM-сигнализация «Страж»;

— GSM-сигнализация «Ксион»;

— Сигнализация «Jablorton»;

— Сигнализация «Bocsh»;

— Сигнализация «Jablorton» с передачей видео-картинки на телефон;

— Электронный замок «Форт»;

-Видеодомофоны.

Большинство компаний-конкурентов  предлагают установку сигнализаций одной или двух торговых марок. Цены  начинаются от 30000 тыс/руб. Во многих случаях такая цена обусловлена желанием получения большей прибыли, а не реальными условиями рынка.  При такой ценовой политике остается не охваченной значительная часть потребителей не готовых единовременно расстаться с такой суммой.

Минимальная прибыль монтажной организации ООО «Щит» от одного объекта составляет около 10 000 руб., средняя прибыль 20 000 руб., максимальная прибыль от 100 000 руб.

Ценовая политика данной компании ООО «Щит» отличается гибкостью и доступностью для клиента. Предлагаемая потребителю линейка товаров должна включать как товары с невысокой ценой, так и товары преимум — класса. Ценовой диапазон предлагаемого ассортимента товаров составит от 8 000 до 90 000 рублей за один товар.

Для повышения ликвидности на предприятии ООО «Щит» можно использовать стратегию «цены проникновения». Рост спроса в результате занижения цены позволит компании закрепиться на рынке и приведет к падению привлекательности рынка для конкурентов.

Успешное применение стратегии «цены проникновения» позволит перейти к стратегии «роста проникающей цены». Это даст возможность использовать существующие положение (завоеванную долю рынка) для повышения рентабельности и возмещением прошлых затрат, связанных с вхождением компании на рынок.

Цена услуги по установке сигнализаций будет складываться из следующих составляющих:

Себестоимость оборудования + торговая наценка + монтажные работы. Минимальная прибыль от установки одной сигнализации составит 7000, средняя 15 000, максимальная от 400 000 руб.

В месяц компания будет выполнять  пуско-наладочные работы в среднем на 20 объектах (это приблизительная цифра: количество объектов может колебаться в зависимости от площади объекта и типа оборудования).

Средний доход в месяц, при стоимости монтажных работ от 8000 до 90000 составит 200 000 – 250 000 рублей.

Значительная часть расходов в первые три месяца составят расходы на рекламу. В последующем, после завоевания своей рыночной  ниши их можно значительно сократить.

Основные статьи расходов:

— Создание интернет-сайта — 80 000 рублей;

— Единовременно оптимизация сайта и продвижение в поисковых системах с учетом контекстной рекламы — 45 000 рублей каждый месяц;

— Почтовая рассылка (20 000 писем) — 60 000 руб. первые три месяца;

— Объявления (10000шт) — 10 000 рублей первые три месяца;

-Процент по кредиту — 30 000 рублей каждый месяц;

-Телефонная связь — 5 000 рублей каждый месяц;

-Зарплата сотрудникам (оператор на телефоне, монтажник) — 50 000 рублей каждый месяц;

-Аппаратура для диагностики, тестирования и настройки оборудования (ноутбук, soft) — 20 000 рублей единовременно;

-Затраты на машину – 15 000 рублей каждый месяц;

-Инструменты — 10 000 рублей единовременно;

-Прочие расходы — 15 000 рублей единовременно.

Итого: 340 000 рублей.

Таблица 7

Расходы по месяцам проведения предложенного мероприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Месяц | Деньги (руб.) |
| 1 | 340 000 |
| 2 | 215 000 |
| 3 | 215 000 |
| 4 | 145 000 |
| 5 | 145 000 |
| 6 | 145 000 |

Таблица 8

Доходы по месяцам проведения предложенного мероприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Месяц | Деньги (руб.) |
| 1 | — 340 000 |
| 2 | -190 000 |
| 3 | 262 200 |
| 4 | 361 836 |
| 5 | 361 836 |
| 6 | 622 357 |

Чистый денежный поток за время реализации предложенного мероприятия составит:

1 608 229 – 1 205 000 = 403 229 руб.

Коэффициент абсолютной ликвидности (срочности)

|  |
| --- |
| А1  Л2 =                  ,                                                  (12)  П1+П2 |

Л2 показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена средствами, имеющими абсолютную ликвидность, т.е. деньгами и ценными бумагами со сроком погашения до одного года. Данный коэффициент имеет особое значение для поставщиков ресурсов и банка, кредитующего предприятие

Л2 2013 = 403 / 65 = 6,2

Вывод: Из полученных данных видно, что большая часть обязательств может быть погашена полностью, за счет средств имеющих абсолютную ликвидность, но так же присутствует отрицательный фактор, так как денежные средства остаются и их нельзя пустить в оборот.

4. Коэффициент текущей ликвидности

А1+А2+А3

Л4 =                            ,                                          (14)

П1+П2

Л4 показывает, какую часть текущих обязательств можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. Он имеет значение для оценки финансовой устойчивости предприятия покупателями и держателями ценных бумаг предприятия и кредитующими организациями.

Л42013= 499/ 65 = 7,7

В перспективе, после погашения наиболее срочных обязательств, предприятию можно предложить вложить свободные денежные средства в расширение своего бизнеса.

Для этого на начальном этапе развития предложенного мероприятия данной компании достаточно будет иметь штат из 3 человек: 2 монтажника и бухгалтер (Каким он и является на данный момент). Спустя полгода в зависимости от числа поступающих заказов целесообразно расширение технического отдела до 4-6 человек, открытие должности менеджера по закупкам оборудования и секретаря.

Через 1,5 — 2 года компания должна постараться выйти на рынки бизнес объектов и госзаказов. При этом продолжать занимать уверенные позиции в сегменте частной собственности. Это вполне выполнимая задача так, как уже будет сформирован штат квалифицированных специалистов и накоплено достаточно финансовых ресурсов для диверсификации бизнеса. Стоимость заказов в этих сегментах доходит до нескольких миллионов.

Для дальнейшего развития бизнеса возможно несколько вариантов. Это или договор о дистрибьюции охранных систем с компанией-производителем, либо расширение предлагаемого пакета услуг по монтажу за счет систем видеонаблюдения, конгресс-связи, видеоконференции и прочие.

На начальном этапе проведения предложенного мероприятия компании стоит попробовать договориться с крупными охранными компаниями, они вполне могут «скидывать» пару-тройку объектов в месяц.

В настоящее время разработан проект договора с охранной компанией «Арта», который предусматривает для компании определенный процент от сделки при ее совместной реализации.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В данной работе рассмотрена актуальная тема в связи с необходимостью изучения теоретических и методических аспектов анализа ликвидности и платежеспособности.

В данной дипломной работе достигнута цель – изучение понятия «платежеспособность» и «ликвидность» финансово — хозяйственной деятельности предприятия, проанализирована ликвидность и платежеспособность  предприятия ООО «Щит».

В соответствии с поставленной целью в ходе работы решены следующие задачи:

-изучено финансовое состояние ООО «Щит»;

-раскрыты теоретические аспекты анализа ликвидности и платежеспособности;

-проведен анализ финансовых коэффициентов ликвидности и платежеспособности на примере предприятия ООО «Щит».

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

Из проведенного анализа видно, что предприятие на 2013 год по состоянию ликвидности может сразу полностью погасить текущие обязательства и мобилизировать все оборотные средства. Это предприятие нормального финансового состояния, финансовые показатели находятся очень близко к оптимальным. Превалируют заемные средства, темп роста кредиторской задолженности превышает темп роста дебиторской задолженности (в данном случае она отсутствует)

На конец 2013 года полученные коэффициенты превышают норматив, что является отрицательной тенденцией, так как оставшиеся деньги нельзя пустить в оборот. В данном случае временно свободные денежные средства можно потратить на реализацию предлагаемых в работе мероприятий:

— вложения в Интернет- рекламу;

— более широкой диверсификации ассортимента компании;

— проекта договора с охранной компанией.

Реализация данных мероприятий позволит поддержать ликвидность и платежеспособность предприятия на должном уровне и, в то же время, повысить спрос на услуги предприятия.

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ и управление финансово-экономической деятельностью предприятия: Учебное пособие.- М.: Издательство «Дело и сервис», 2012 – 401с.

2. Алексеева А.И., Ушвицкий Л.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: «Финансы и статистика», 2012. – 72 с.

3. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник/Под ред. Проф. В.Я. Позднякова.– М.: ИНФРА-М, 2011. – 17 с.

4. Антикризисное управление. Учебник под редакцией проф. Э.М. Короткова.- М.: Инфра-М, 2011 – 556c.

5. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2013 — 395с.

6. Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия: учеб.- М.: ЗАО  Центрполиграф, 2011 г. – 115 с.

7. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. — М.: Финансы и статистика, 2011 — 390с.

8. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование. — М.: Финансы и статистика, 2013 — 336с.

9. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 115с. Бочаров В.В. Финансовый анализ, 2010. – 48 с.

10. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2011 с. 250с.

11. Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. — СПб.: Издательский дом Герда, 2011 — 488с.

12. Васильева Л.С., Петровская М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник для вузов. – М.: «Экзамен», 2012. – 190 с.

13. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. -5-е изд., Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012 -400с.

14. Волков И.М. Проектный анализ. — М.: Проспект, 2012 — 374с.

15. Гиляровская С.Т. Комплексный экономический анализ: учебник для вузов. – М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2011 г. – 301 с.

16. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивости предприятия: учеб. – М.: Финансы и статистика, 2011.- 321 с.

17. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия.- М.: Издательство «Дело и сервис», 2010 – 292с.

18. Грищенко О.В. Теория анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия 2013. –112с.

19. Гуляева Т., Ильина И. Оценка взаимосвязи экономических показателей с эффективностью производства // АПК: экономика, управление, 2012 — 230с.

20. Дойль П. Маркетинг – Менеджмент и стратегии. 3-е изд, 2011- 544с.

21. Ермолович Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. – Минск: БГЭУ, 2011 – с. 112.

22. Ковалёв А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия: учеб. пособие / Г.В. Ковалев. 2013. – 225 с.

23. Савицкая Г.В. — Анализ хозяйственной деяте

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

льности. М.: ИНФРА-М 2013 – 103 с.

|  |  |
| --- | --- |
| [**КНИЖНЫЙ МАГАЗИН**](http://учебники.информ2000.рф/chitai.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ТОВАРЫ для ХУДОЖНИКОВ и ДИЗАЙНЕРОВ**](http://учебники.информ2000.рф/kar.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**АУДИОЛЕКЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/lectr.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**IT-специалисты: ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/otu.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ФИТНЕС на ДОМУ**](http://учебники.информ2000.рф/fit1.shtml) |  |