Введение

В настоящее время в условиях рыночной экономики конкурентоспособность предприятий и целесообразность их деятельности в будущем основывается, прежде всего, на эффективности их функционирования. Эффективность финансовой деятельности служит залого м финансовой привлекательности для внешних инвесторов, контрагентов по финансово-хозяйственной деятельности, а также собственников организации. В связи с этим приобретает огромное значение оценка финансовых результатов деятельности организации в настоящем, прошлом и будущем.

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

Деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания широкого круга участников рыночных отношений, которые заинтересованы в результатах его работы. Основным инструментом для этого служит анализ финансовой деятельности, при помощи которого можно объек тивно оценить финансовое положение анализируемого предприятия и по его результатам принять обоснованное решение.

Для выявления глубинных причин изменения финансового положения необходимо изучить многочисленные показатели, характеризующие все стор оны деятельности предприятия: организацию, реализацию, финансовые опер ации, движение денежных потоков и т.п. Применение многостороннего комп лексного анализа финансового состояния предприятия создает реальные предпосылки для управления отдельными показателями, и соответственно, для усиления их воздействия на улучшение финансового климата.

Анализ финансового состояния проводится с целью определения того, насколько эффективно используются финансовые ресурсы, находящиеся в распоряжении предприятия. В связи с этим анализ финансового состояния пр

едприятия и анализ других сторон его деятельности должны взаимно дополнять друг друга.

Все это значительно увеличивает роль анализа финансового состояния, с помощью которого выстраивается стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществля ются контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффекти вности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, ег о подразделений и работников.

Актуальность и значимость темы выпускной квалификационной работы проявляется в том, что анализ на уровне предприятия должен наполня ться совершенно новым конкретным содержанием, связанным с повседневно й управленческой деятельностью руководителей предприятия, а именно: с ан ализом выполнения всех разделов производственного (внутреннего) бизнес-плана. Можно утверждать, что качество принимаемых решений полностью за висит от широты и глубины комплексного анализа финансового состояния организации.

Цель выпускной квалификационной работы – разработать пути улучшения финансового состояния для ООО «Ритм-2000».

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих з адач:

- дать понятие финансового состояния предприятия, цели и задачи его анализа;
- описать особенности диагностики финансового состояния субъек тов хозяйствования;
- определить методы анализа финансового состояния предприятия по данным бухгалтерской отчетности;
- охарактеризовать предприятие ООО «Ритм-2000»;
- провести анализ статей баланса ООО «Ритм-2000»;
- оценить ликвидность активов (баланса) ООО «Ритм-2000»;

- рассмотреть абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости предприятия ООО «Ритм-2000»;
- разобрать оценку платежеспособности предприятия ООО «Ритм-2000»;
- проанализировать финансовые результаты и рентабельность деятельности ООО «Ритм-2000», критерии оценки несостоятельности (банкротства) предприятия ООО «Ритм-2000»;
- предоставить основные тенденции, выявленные в ходе проведенного анализа финансового состояния ООО «Ритм-2000»;
- предложить пути улучшения финансового состояния предприяти я ООО «Ритм-2000»;
- охарактеризовать конкретные мероприятия по повышению эффективности деятельности ООО «Ритм-2000».

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является торговая организация ООО «Ритм-2000».Основным видом деятельности ООО «Ритм-2000» является дистрибьюция (оптовые закупки то вара и последующая реализация этого товара на региональном рынке) продовольственных товаров и товаров повседневного спроса. Продажи ведутся через магазины «Тверской купец», «Тележка» и «Вольный купец», «Апельсин», «Четыре сезона», «Разница» является показателем их качества и конкурентоспособности.

Предмет выпускной квалификационной работы – финансово-хозяйственная деятельность организации.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка литературы и приложений.

Хронологические рамки выпускной квалификационной работы – 2011-2013 гг.

При выполнении выпускной квалификационной работы были использованы методы сравнения, группировки информации, табличного

представления аналитических данных, систематизации и классификации, графического отображения информации.

Для написания работы использовались нормативно-правовые акты РФ, учебные пособия и учебники по финансовому менеджменту, анализу финансовой отчетности, экономическому анализу, теории организации, монографии и научные статьи в периодических изданиях.

1. Теоретические и методологические основы анализа финансового состояния организации

1.1.Понятие анализа финансового состояния организации, его цель и задачи

Развитие теории оценки финансового состояния в России происходит преимущественно на основе заимствований из зарубежных источников. Это обусловило разнообразие используемых терминов при определении сходных понятий, а также различное толкование одних и тех же терминов.

Во-первых, финансовое состояние понимается как характеристика размещения средств предприятия и их динамики в процессе воспроизводства, отражающая также способность предприятия к дальнейшему развитию.

А. Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин отмечают, что «…финансовое состояние предприятия характеризуется составом и размещением средств, структурой их источников, скоростью оборота капитала, способность предприятия погашать свои обязательства в срок и в полном объеме, а также другими факторами»[1].

Г. В. Савицкая трактует финансовое состояние предприятия как экономическую категорию, отражающую состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени.

В некоторых определениях особо подчеркивается планово-контрольный аспект. М.И. Баканов, А.Д. Шеремет указывают: «Финансовое состояние предприятия характеризует размещение и использование средств предприятия. Оно обусловлено степенью выполнения финансового плана и мерой пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников, если они предусмотрены планом, а также скоростью оборота производственных фондов и особенно собственных средств».

---

[1]Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа/А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. — М.: ИНФРА-М, 2010. - С. 47-48.

Во-вторых, финансовое состояние рассматривается как составная часть экономического потенциала предприятия, отражающая финансовые результа ты его деятельности.

В частности В. В. Ковалев полагает, что в основу анализа финансового состояния «…заложено понятие экономического потенциала коммерческой организации и его перманентные изменения с течением времени». Под экономическим потенциалом понимается «…способность предприятия достигать поставленные перед ним цели, используя имеющиеся у него матер иальные, трудовые и финансовые ресурсы»[2].

Выделяют две стороны экономического потенциала: имущественное положение и финансовое состояние.

Имущественное положение характеризуется величиной, составом и сос тоянием активов, которыми владеет и распоряжается предприятие. Оно изменяется с течением времени за счет различных факторов, главным из которых являются достигнутые за истекший период финансовые результаты. Финансовое состояние определяется достигнутыми за отчетный период фина нсовыми результатами, приведенными в отчете о прибылях и убытках, и, кро ме того, описывается некоторыми статьями баланса, а также соотношениями между ними.

При этом с позиции краткосрочной перспективы говорят о ликвидности и платежеспособности предприятия, а в долгосрочном плане о е го финансовой устойчивости.

В-третьих, существует учетно-аналитический подход к определению ф инансового состояния как совокупности показателей финансовой отчетности предприятия.

Л. Т. Гиляровская и Д. А. Ендовицкий под оценкой финансового состояния подразумевают часть финансового анализа, характеризующуюся «…определенной совокупностью показателей, отраженных в балансе по сост

---

[2] Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. - М.: Проспект, 2008. – С.66-67.

оянию на определенную дату (начало и конец квартала, полугодия, девяти месяцев, года) как остатки по конкретным счетам или комплексу счетов бухгалтерского учета. Финансовое состояние организации характеризует в самом общем виде изменения в размещении средств и источниках их покрыт ия (собственных или заемных) на конец периода по сравнению с их началом»

В-четвертых, финансовое состояние понимают как характеристику инвестиционной привлекательности предприятия, его конкурентоспособност и на финансовом рынке.

В частности, И. Т. Балабанов определяет финансовое состояние хозяйствующего субъекта как характеристику его финансовой конкурентоспособности (т. е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами[3].

Таким образом, финансовое состояние можно определить как результат системы отношений, возникающих в процессе кругооборота средств субъект а хозяйствования, а также источников этих средств, характеризующий на определенную дату наличие различных активов, размеры обязательств, способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться в изменяющейся внешней среде, текущую и будущую возможность удовлетворять требования кредиторов, а также его инвестиционную привлекательность.

Главной целью анализа финансового состояния является оценка и иден тификация внутренних проблем предприятия для подготовки, обоснования и принятия различных управленческих решений, в том числе в области развития, выхода из кризиса, перехода к процедурам банкротства, покупки-п родажи бизнеса или пакета акций, привлечения инвестиций (заемных средств).

---

[3] Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и Статистика, 2007. – С.50-51.

В научной экономической литературе выделяют следующие основные г руппы задач, необходимость решения которых обусловлена целью оценки финансового состояния предприятия:

1) Идентификация финансового положения.

2) Выявление изменений финансового состояния во времени.

3) Выявление основных факторов, вызвавших изменения в финансо вом состоянии.

4) Своевременное выявление и устранение недостатков в финансово й деятельности и поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

5) Прогнозирование возможных финансовых результатов, экономической рентабельности исходя их реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

6) Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эф фективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового с остояния предприятия[4].

Из различных трактовок понятия финансового состояния вытекают различные цели его оценки. С точки зрения бизнес - диагностики, результатом анализа финансового состояния является определение оптимальной величины резервов организации, которая должна быть достаточной для обеспечения нормальной платежеспособности организации и сводить к минимуму издержки финансового риска, и, в то же время, не отвлекать избыточные оборотные ресурсы из текущей хозяйственной деятельности.

Финансовое состояние предприятия является важнейшей характеристикой его деловой активности и надежности. Оно определяет конк

---

[4]Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки / М.Н. Крейнина. - М. .: Дис, 2010. – С.123.

урентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом в эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности, как самого предприятия, так и его п артнеров.

Финансовое состояние может быть устойчивыми, неустойчивыми и кризисным. Способность организации своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии. Финансовое состояние организации зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение организации. И, наоборот, в результате недовыполнения по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимость.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положит ельное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нуж д производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных средств, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования[5].

Устойчивое финансовое положение предприятия является результатом умелого и просчитанного управления всей совокупностью производственных и хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности предприятия. Это внутренние факторы, наглядными итогами, влияния которых являются состояние активов и их оборачиваемость, состав и соотношение финансовых ресурсов. На финансовое благосостояние фирмы оказывает влияние также и внешняя Среда или внешние факторы, среди которых - государственная политика налогов и расходов, положение на

---

[5]Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа/А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. — М.: ИНФРА-М, 2010. - С.47-48.

рынке (в том числе и финансовом), уровень безработицы и инфляции, средня я производительность труда, средний уровень прибыли и т.д. С этой точки зрения устойчивость - процесс противодействия фирмы негативным внешним обстоятельствам. Для рыночной экономики важна стабильность, в о снове которой лежит управление по принципу обратной связи, т.е. активное реагирование управления на изменение внешних и внутренних факторов.

С точки зрения управления фирмой причины неплатежеспособности могут быть сведены к двум основным: недостаточный учет требований рынка (по предлагаемому ассортименту, по качеству товара, по цене и т.д.) и неудовлетворительное финансовое руководство предприятием, когда оно неправильно учитывает риски, делает серьезные ошибки, избыточно отягощается обязательствами. В первом случае говорят о болезни бизнеса, во втором - о болезни финансового менеджмента[6].

В современных российских условиях особое значение приобретает серьезная аналитическая работа на предприятии, связанная с изучением и прогнозированием его финансового состояния. Своевременное и полноценно е выявление «болевых точек» финансов фирмы позволяет осуществлять комплекс упреждающих мер, предотвращающих возможное ее банкротство.

Выбор партнеров в бизнесе должен осуществляться на базе оценки финансовой состоятельности предприятий и организаций. Именно поэтому для каждого хозяйствующего субъекта столь важно систематически наблюда ть за собственным «здоровьем», располагая объективными критериями оценк и финансового состояния. Поэтому анализ финансового состояния - очень важная часть всей экономической работы, необходимое условие грамотного управления предприятием, объективная предпосылка обоснованного планиро вания и рационального использования финансовых ресурсов.

В условиях рыночной экономики эффективное управление предполагает оптимизацию ресурсного потенциала предприятия. В этой

---

[6] Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и Статистика, 2007. – С.50-51.

ситуации резко повышается значимость эффективного управления финансовыми ресурсами и роль финансового анализа для принятия решений. От того, насколько эффективно и целесообразно финансовые ресурсы трансф ормируются в основные и оборотные средства, а также в средства стимулиро вания рабочей силы, зависит финансовое благополучие предприятия в целом, его владельцев и работников. Таким образом, финансовый менеджмент как одна из основных функций аппарата управления приобретает ключевую роль в условиях рыночной экономики.

Содержание оценки финансового состояния во многом определяется тем, кто является пользователем информации (собственники, акционеры, кре диторы, поставщики, инвесторы, наемные работники) и какова сфера экономических интересов в оценке различных сторон и аспектов финансовой деятельности предприятия.

В общем виде оценка финансового состояния включает следующие этапы[7]:

- сбор необходимой информации;
- оценка достоверности информации (как правило, с использованием результатов независимого аудита);
- обработка информации (составление аналитических таблиц и агрегированных форм отчетности);
- расчет показателей структуры финансовых отчетов (вертикальный анализ);
- расчет показателей изменения статей финансовых статей отчетов (горизонтальный анализ);
- оценка текущей и перспективной ликвидности баланса;
- расчет финансовых коэффициентов по основным аспектам финансовой деятельности или промежуточным финансовым показателям -

[7] Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. - М.: Проспект, 2008. – С.66-67.

финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности, рентаб ельности;

- сравнительный анализ значений финансовых коэффициентов с об щепризнанными и среднеотраслевыми нормативами и анализ изменений финансовых коэффициентов для выявления тенденций ухудшения или улучш ения хозяйственной деятельности предприятия;
- оценка положения предприятия на рынке ценных бумаг;
- подготовка заключения о финансовом состоянии предприятия на основе результатов финансового анализа.

1.2. Особенности диагностики финансового состояния субъектов хозяйст вования

Основными характеристиками финансового состояния субъектов хозяй ствования в процессе диагностики являются: ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, финансовая активность и др. Рассмотрим особенности диагностирования некоторых из них[8].

Существует множество разных подходов к интерпретации понятий ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность.

Под ликвидностью понимают способность субъекта хозяйствования оплатить свои обязательства в течение определенного периода времени.

Платежеспособность, как правило, более узкое понятие и предполагает способность субъекта хозяйствования оплатить свои обязательства в данный период времени. Такая характеристика, как платежеспособность, в условиях российской экономики на современном этапе является одной из самых незначительных характеристик, применяемых в описании финансового состо яния субъекта хозяйствования. Это связано с тем, что большинство организаций не стремятся к поддержанию определенного объема денежных средств на своих счетах. В известный момент времени их может быть достато

[8]Любушин,Н.П. Анализ финансового состояния организации / А.В.Любушин. – М.: ЭКСМО, 2010. – С.36.

чно, а уже через непродолжительный период времени может наблюдаться полное их отсутствие. Подобная экономическая ситуация сегодня является ти повой. Это вызвано:

- высокой степенью риска финансовых операций;
- невыгодными условиями размещения финансовых ресурсов, сформированными в банковской сфере;
- высокой скоростью совершаемых операций;
- значительными масштабами теневой экономики;
- отсутствием возможности привлечения долгосрочных источников финансирования и др.

Для детального исследования финансового состояния объекта диагност ирования недостаточно только данных отчетности; необходима информация оперативного и текущего учета, а также информация, полученная в ходе анализа.

В процессе диагностики платежеспособности применяются различные индикаторы финансового анализа: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент покрытия, показатели оборачиваемости и т.д. Рассмотрим границы некоторых индикаторов данного финансового явления в промышленности с учетом стадии развития организации (таблица 1)[9].

Таблица 1

Индикаторы платежеспособности в промышленности с учетом стадии развития объекта диагностирования

[9]Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки / М.Н. Крейнина. - М.: Дис, 2010. – С.123.

Показатели	1-я стадия развития (эксплере)	2-я стадия развития (патиент)	3-я стадия развития (виолент)	4-я стадия развития (коммутант)	5-я стадия развития (леталент)
Коэффициент абсолютной ликвидности ($К_{АЛ}$)	≤ 0,05	0 05-0,07	0,07-0,12	0,05-0,07	≤ 0,05
Увнсо - удельный вес наиболее срочных обязательств (Увнсо)	> 90%	≥ 80%	≥ 70%	≥80%	≥90%

Предлагаемые нами индикаторы и их границы характеризуются общей направленностью. На начальной стадии развития и последней или начальной стадии развития кризиса в организации ситуаций с возникновением дефицита денежных средств может быть не более чем в 45% случаев, на второй стадии и четвертой - менее чем в 25% случаев, а на третьей стадии их не предполагается вообще. Это связано с тем, что на начальной стадии организация только наращивает мощности, у ее специалистов пока еще отсутствует необходимый опыт, лишь формируется структура средств, отрабатывается финансовая тактика и т.д.

При диагностике неплатежеспособности субъектов хозяйствования также анализируются[10]:

- поступление и расходование денежных ресурсов в разрезе видов деятельности;
- наличие оптимального остатка денежных средств в течение определенного периода времени.

Таким образом, на наш взгляд, принципиальным в процессе диагностирования является учет двух факторов:

- отраслевой принадлежности объекта исследования;
- стадии развития субъекта хозяйствования.

[10] Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и Статистика, 2007. – С.50-51.

Как уже отмечалось, ликвидность является более широкой характеристикой финансового состояния субъектов хозяйствования. Представим некоторые виды ликвидности, исследуемые в рамках данной работы (рис. 1).

Одним из основных показателей в процессе исследования ликвидности является величина функционирующего (оборотного) капитала (его структура представлена на рис. 2), определяемая как разница между оборотными средствами и обязательствами.

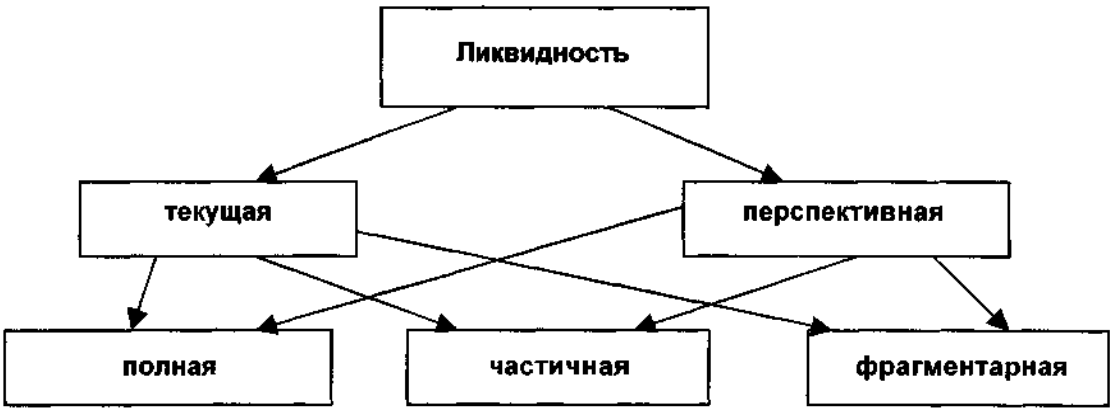

Рис. 1. Классификация ликвидности



Рис. 2. Структура функционирующего капитала

Составляющими функционирующего капитала являются его рабочая часть и страховая или резервная.

В узком смысле под операционным рабочим элементом функционирующего капитала понимается часть капитала, обеспечивающая ликвидность расчетов, пополнение материальных оборотных средств в

операционном периоде. В более широком понимании это часть капитала, обе спечивающая осуществление только первоочередных задач[11].

Текущий рабочий элемент функционирующего капитала позволяет реализовать более широкий спектр тактических задач, поддерживать определ енный уровень функционирования организации. Средства данной части направляются на приобретение или поддержание определенного объема варьируемой части материальных оборотных средств.

Еще одним элементом функционирующего капитала является резервны й (или страховой), подразделяющийся на долгосрочную и текущую часть, способствующий реализации стратегических и тактических задач. Средства данного компонента предназначены в основном для пополнения системной части материальных оборотных средств.

Таким образом, при исследовании симптомов неликвидности в первую очередь должны изучаться[12]:

- достаточность функционирующего капитала;
- состояние оборотных средств и их структур.

Одними из основных индикаторов платежеспособности и ликвидности являются показатели оборачиваемости.

Оборачиваемость - индикатор многих симптомов, позволяющий сделат ь заключение по разным финансовым характеристикам финансового состоян ия субъектов хозяйствования. Рассмотрим значения данного показателя в зависимости от видов ликвидности (табл. 2).

Таблица 2

Показатели оборачиваемости при диагностировании текущей ликвидности, дни

Период	Частичная ликвидность	Фрагментарная ликвидность

[11]Любушин,Н.П. Анализ финансового состояния организации / А.В.Любушин. – М.: ЭКСМО, 2010. – С.36.
[12] Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. - М.: Проспект, 2008. – С.66-67.

(квартал)	Оборачиваемость дебиторской задолженности	Оборачиваемость запасов	Оборачиваемость де биторской задолженности	Оборачиваемост ь запасов
I	15-20	30-35	20-25	40-45
II	25-35	35-40	30-40	50-55
III	40-45	45-50	45-60	60-65
IV	30-25	40-45	30-25	65-70

Предлагаемые нами показатели условны, поскольку, как отмечалось ранее, колебания границ определяются размерами организации, стадией разв ития и отраслевой принадлежностью.

Если показатели оборачиваемости выходят за границы всего несколько раз, то можно говорить (при не нарушении всех остальных индикаторов) о частичной ликвидности. Если за год нарушение границ показателей наблюда ется в 75% случаев, то имеет место фрагментарная ликвидность. Отсутствие нарушений свидетельствует о полной ликвидности.

Рассматривая особенности диагностики финансовой устойчивости, кредитоспособности, необходимо отметить, что в основе их исследования лежит изучение финансового потенциала субъекта хозяйствования. На наш взгляд, финансовый потенциал представляет собой комплекс финансовых воз можностей хозяйствующего субъекта, способный активизироваться при опре деленных условиях в течение заданного периода времени.

Финансовый потенциал организации включает в себя[13]:

- свободные денежные средства на счетах, не используемые в текущей деятельности (например, депозиты);
- средства, вложенные в ценные бумаги;
- инвестиции в другие организации;
- займы, предоставленные организациям.

В рамках финансового потенциала можно выделить две его составляющие (рис. 3):

[13]Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки / М.Н. Крейнина. - М. .: Дис, 2010. – С.123.

- операционную часть финансового потенциала, включая часть финансовых резервов, мобилизуемых мгновенно, и латентную (скрытую) часть (например, прирост средств на депозите за счет увеличения курса валюты);
- долгосрочную часть финансового потенциала, включающую часть финансовых резервов, мобилизуемых в течение определенного периода времени (имеется в виду среднесрочный и долгосрочный период), и латентную часть.

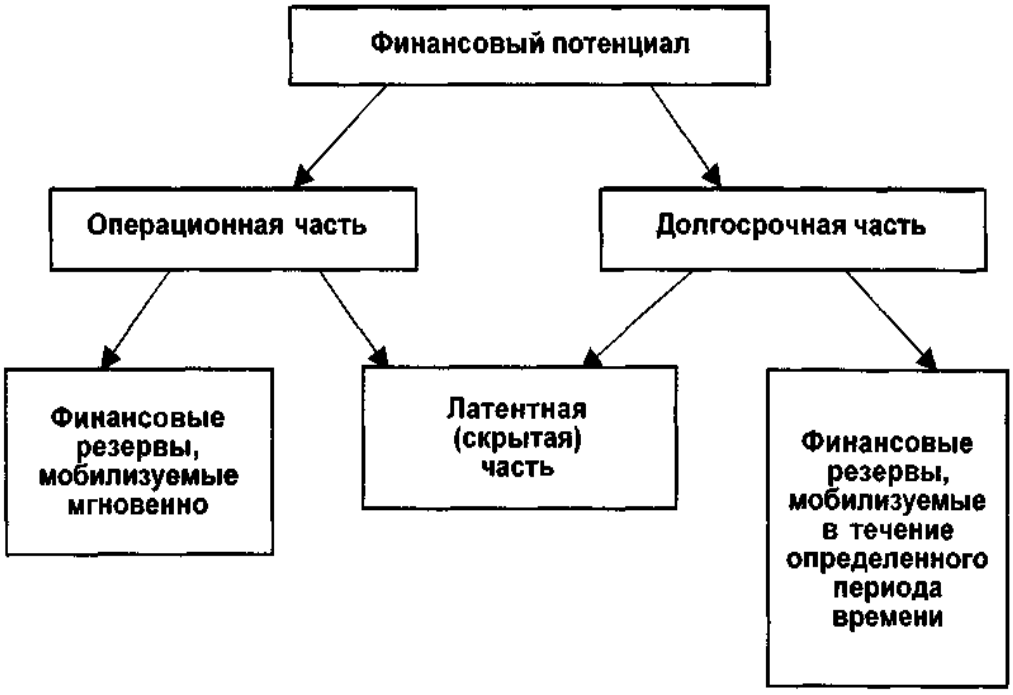

Рис. 3.Структура финансового потенциала

Диагностика финансового потенциала включает в себя следующие основные этапы[14]:

- определение объема финансового потенциала (по возможности);
- исследование динамики изменения финансового потенциала;
- оценка эффективности использования финансового потенциала.

Следующей характеристикой финансового состояния субъекта

[14]Ионова, И.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами / И.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. - М.: ЮНИТИ, 2010. – С.222-223.

хозяйствования является снижение его деловой активности.

Деловая активность представляет собой характеристику интенсивности деятельности и развития в целом субъекта хозяйствования (рис. 4).

Финансовая активность - отражает скорость совершения финансовых операций, их интенсивность. Посредством ее можно оценить то, насколько финансово благополучна организация.



Рис. 4. Структура деловой активности на уровне организации

Инвестиционная активность предполагает наличие финансового потенциала, высокую степень финансовой устойчивости. Отвлечение средств из оборота может позволить себе только финансово благополучный субъект хозяйствования. Данная характеристика с учетом сложной для большинства с убъектов хозяйствования экономической ситуации в России приемлема для ограниченного круга организаций[15].

Разновидностью инвестиционной активности является инновационная активность, которая характеризует размещение средств субъектом хозяйство вания в новые технологии.

Организационно-хозяйственная активность - это характеристика, используемая наиболее часто для оценки деятельности субъектов хозяйствов ания. Как правило, к изучению активности в процессе подготовки заключения о финансовом состоянии субъекта хозяйствования по результата

[15] Чернышева, Ю.Г. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Ю.Г. Чернышева, Э.А. Чернышев. - М.: МарТ, 2008. - С.99-100.

м диагностики прибегают в тех случаях, когда объект исследования находится на грани банкротства.

Для изучения степени снижения деловой активности помимо рассмотре нных выше индикаторов используются также показатели рентабельности, оборачиваемости и т.д. С учетом экономической ситуации в регионах России, где скорость осуществляемых финансово-хозяйственных операций крупных промышленных организаций значительно отличается от аналогичных, расположенных в центральной части страны, можно рекомендовать критерии оборачиваемости, представленные в табл. 3[16].

Таблица 3

Индикаторы, используемые в процессе диагностики снижения деловой актив ности организации

Степень снижения деловой активности	Замедление оборачиваемости, дни					Снижение рентабельности, %
	Мосс	Дз	Кз	Обв	Кр	
1-я	45-55	25-30	15-20	20-25	7-10	1,5-2
2-я	55-65	30-45	20-30	25-35	10-15	2-2,5
3-я	65-75 и более	45-60 и более	30-40 и более	35-40 и более	15-20 и более	более 3,0

Обозначения:

Мосс - системная часть материальных оборотных средств,

Дз - краткосрочная дебиторская задолженность,

Кз - кредиторская задолженность,

Обв - обязательства перед бюджетом и внебюджетными фондами,

Кр - задолженность по кредитам и займам

Если оборачиваемость системной части материальных оборотных средств замедляется и составляет 45-55 дней (при этом замедление дебиторск ой задолженности достигает до 1 месяца), кредиторская задолженность замед ляется до 20 дней, рентабельность снижается на 1,5-2%, то можно говорить о

[16] Быкадоров, В.Л. Финансово-экономическое состояние предприятия / В.Л. Быкадоров, П.Д. Алексеев. - М.: ПРИОР-СТРИКС, 2010. - С.116-117.

1-й степени снижения деловой активности (с учетом проявляющихся симпто мов неликвидности, снижения финансовой устойчивости).

Замедление оборачиваемости системной части материальных оборотных средств более чем на 1,5 месяца, дебиторской задолженности - более чем на 1 месяц, кредиторской задолженности - на 30-40 дней и более и снижение рентабельности более чем на 3% свидетельствуют о 3-й степени сн ижения деловой активности.

1.3. Методы анализа финансового состояния предприятия по данным бух галтерской отчетности

Постижению и освоению техники анализа финансового состояния способствуют: обширная методическая база западных (Э. Хелферт, З. С. Блага, Л. А. Бернстайн, Ж. Ришар и др.) и российских (В. В. Ковалев, Г. В. Савицкая, А. Д. Шеремет, О. В. Ефимова и др.) ученых и специалистов; шир окий диапазон специальных программных средств (от простых аналитически х программ стоимостью 200 дол.до интегрированных систем управленческого учета стоимостью более 1млн дол.); опыт практических исследований.

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью детализации, в зависимости от цели анализа, имеющейся информации и т.д.

Содержание и основная целевая установка финансового анализа - оценка финансового состояния и выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики. Финансовое состояние хозяйствующего субъекта - это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Анализ финансового состояния предприятия преследует несколько

целей[17]:

- определение финансового положения;
- выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;
- выявление основных факторов, вызывающих изменения в финанс овом состоянии;
- прогноз основных тенденций финансового состояния.

Достижение этих целей достигается с помощью различных методов и приемов.

Существуют различные классификации методов финансового анализа. Практика финансового анализа выработала основные правила чтения (методику анализа) финансовых отчетов. Среди можно выделить основные:[18]

1. Горизонтальный анализ (временной) - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом.
2. Вертикальный анализ (структурный) - определение структуры итоговых финансовых показателей, с выявлением влияния каждой позиции о тчетности на результат в целом.
3. Трендовый анализ - сравнение каждой позиции отчетности с рядо м предшествующих периодов и определение тренда, т. е. Основной тенденци и динамики показателя. С помощью тренда ведется перспективный прогнозный анализ.
4. Анализ относительных показателей (коэффициентов) - расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности по отдельным показателям фирмы, определение взаимосвязи показателей.
5. Сравнительный анализ - это как внутрихозяйственный анализ сво дных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, подразделе

---

[17]Ионова, И.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами / И.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. - М.: ЮНИТИ, 2010. – С.222-223.

[18] Чернышева, Ю.Г. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Ю.Г. Чернышева, Э.А. Чернышев. - М.: МарТ, 2008. - С.65-66.

ний, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со средне отраслевыми и средними хозяйственными данными.

В анализе используется много различных способов, перечень которых представлен в приложении 1.

Большинство существующих в настоящее время методик анализа деяте льности предприятия, его финансового состояния повторяют и дополняют друг друга, они могут быть использованы комплексно или раздельно в зависимости от конкретных целей и задач анализа, информационной базы, имеющейся в распоряжении аналитика.

В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир считают, что допустимо объединение различных статей бухгалтерского баланса, чтобы отразить главные существе нные черты финансового состояния.

А.Д. Шеремет также подчеркивает, что сравнительные балансы отражают сущность финансового состояния, так как в нем связаны воедино и систематизированы расчеты и прикидки, которые обычно осуществляет любой аналитик при первоначальном ознакомлении с балансом[19].

Большинство авторов, такие как Ефимова О.В, Ковалев В.В. и другие предполагают следующие направления анализа финансового состояния: чтение бухгалтерского баланса; оценка динамики состава и структуры актива и пассива баланса; анализ финансовых коэффициентов; анализ ликвидности и платежеспособности; анализ деловой активности.

Методики анализа финансового состояния предприятия, изложенные в работах А. Д. Шеремета, Е. В. Негашева, В. В. Ковалева, О. В. Ефимовой, Г. В. Савицкой, Л. Т. Гиляровской, Н. Н. Селезневой и др., предназначены, в пе рвую очередь, для внутренних пользователей финансовой отчетности.

Проведем обзор существующих методик анализа финансового состояния предприятия.

---

[19]Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа/А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. — М.: ИНФРА-М, 2010. - С.47-48.

Методика А.Д.Шеремета.

Представляет интерес методика анализа финансового состояния А.Д. Шеремета. Задачи анализа финансового состояния решаются на основе иссле дования динамики абсолютных и относительных финансовых показателей и разбиваются на следующие аналитические блоки:

- структурный анализ активов и пассивов;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ платежеспособности (ликвидности);
- анализ необходимого прироста собственного капитала.

Основными методами анализа финансового состояния, которые выделяет А.Д. Шеремет, являются горизонтальный, вертикальный, трендов ый, коэффициентный и факторный. В ходе горизонтального анализа определ яются абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса за определенный период.

Цель вертикального анализа - вычисление удельного веса отдельных статей в итоге баланса, т.е. выяснение структуры активов и пассивов на опре деленную дату. Трендовый анализ заключается в сопоставлении величин балансовых статей за ряд лет (или других смежных отчетных периодов) для выявления тенденций, доминирующих в динамике показателей.

Коэффициентный анализ сводится к изучению уровней и динамики относительных показателей финансового состояния, рассчитываемых как отношения величин балансовых статей или других абсолютных показателей, получаемых на основе отчетности или бухгалтерского учета. При анализе финансовых коэффициентов их значения сравниваются с базисными величинами, а также изучается их динамика за отчетный период и за ряд смежных отчетных периодов.

Согласно методике анализа А.Д. Шеремета финансовое положение предприятий характеризуется размещением его средств и состоянием источников их формирования.

Основными показателями для оценки финансового состояния являются[20]:

- уровень обеспеченности собственными оборотными средствами;
- степень соответствия фактических запасов активов нормативным и величине, предназначенной для их формирования;
- величина иммобилизации оборотных средств;
- оборачиваемость оборотных средств и платежеспособность.

По мнению автора данной методики, важнейшим этапом анализа финансового состояния является определение наличия собственных и приравненных к ним средств, выявление факторов, повлиявших на их изменение в изучаемом периоде. Далее проводится анализ обеспеченности пр едприятия собственными оборотными средствами.

В последние годы многие авторы стараются применить зарубежные методики анализа финансового состояния при оценке работы отечественных предприятий. Это приводит к необъективной оценке и противоречивым выводам.

Затруднения связаны в различии методических подходов в ведении бухгалтерского учета, например: различие зарубежных и отечественного плана счетов бухгалтерского учета, а также правил составления публичной финансовой отчетности. Эти различия приводят к невозможности использования зарубежных методик анализа до тех пор, пока российское законодательство не согласует методическую базу бухгалтерского учета и формы финансовой отчетности с принятыми в качестве бухгалтерских стандартов за рубежом или процедуру конвертирования российского стандарта финансовой отчетности в зарубежные стандарты.

Методика А.И.Ковалева.

Анализ финансового состояния может быть выполнен с различной степенью детализации в зависимости от целей анализа, имеющейся

---

[20]Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа/А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. — М.: ИНФРА-М, 2010. - С.47-48.

информации, технического и кадрового обеспечения. А.И. Ковалев указыва ет, что наиболее целесообразным является выделение предварительного анализа (экспресс-анализа) и углубленного (внутреннего) анализа финансового состояния. В его работах предложены три этапа экспресс-анали за.

Цель первого этапа - убедиться в том, что баланс готов к чтению. Здесь проводят визуальную и простейшую счетную проверку показателей бухгалтерского отчета по формальным и качественным признакам, таким как[21]:

- правильность и ясность заполнения отчетных форм (наличие таких реквизитов, как название предприятия, отчетная дата и др.), соответствия итогов и др.
- взаимная увязка показателей различных форм отчетности. Так, информация о величине и изменении дебиторской задолженности в балансе должна соответствовать данным приложения к бух.отчетности «Дебиторская и кредиторская задолженность».

На втором этапе знакомятся с пояснительной запиской к отчету, оценив ают условия, в которых функционировало предприятие в отчетном периоде. Строится сравнительный аналитический баланс путем агрегирования однородных по своему составу элементов балансовых статей в необходимых аналитических разрезах. Устанавливают характер изменений, произошедших в анализируемом периоде в составе средств и их источниках.

Третий этап - основной в экспресс-анализе. Здесь проводится расчет и оценка динамики аналитических коэффициентов, характеризующих финансовое положение предприятия. Его цель - обобщенная оценка результа тов хозяйственной деятельности и финансового состояния объекта.

В общем виде методика экспресс-анализа отчетности предусматривает оценку состава ресурсов, их структуры, финансовых результатов

---

[21] Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. - М.: Проспект, 2008. – С.66-67.

хозяйствования, эффективности использования собственных и заемных средс тв. Смысл экспресс-анализа - отбор небольшого количества наиболее существенных и сравнительно несложных в исчислении показателей и постоянное отслеживание их динамики[22].

Однако автором не предлагается прогнозирование финансовых показат елей на перспективу, нет рейтинговой оценки.

А.И. Ковалев предлагает методику углубленного анализа с целью диагностики банкротства, основанную на коэффициентах ликвидности (платежеспособности) и финансовой устойчивости, которые представлены ка к взаимодополняющие группы показателей. Предложена методика анализа деловой активности, где рассмотрены показатели эффективности (отдачи) ресурсов, показатели оборачиваемости, рентабельности и оценки рыночной активности. Завершается анализ прогнозированием вероятности банкротства на основе модели Э. Альтмана.

Методика В.В.Бочарова.

В.В. Бочаров так же как и А.И. Ковалев в составе аналитических процедур выделяет экспресс-анализ. Весь анализ финансового состояния орга низации этот автор предлагает проводить в два этапа[23]:

- экспресс-анализ финансово-хозяйственной деятельности;
- углубленный финансовый анализ.

Цель экспресс-анализа финансово-хозяйственной деятельности состоит в получении оперативной, наглядной и достоверной информации о финансов ом благополучии предприятия.

Экспресс-анализ целесообразно выполнять в три этапа: предварительн ый этап; предварительный обзор бухгалтерской отчетности; экономическое чтение и анализ отчетности.

---

[22] Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. - М.: Проспект, 2008. – С.66-67.

[23] Бочаров, В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб.:Питер, 2009. – С.24.

Цель первого этапа - принятие решения о целесообразности анализа финансовой отчетности и ее готовности к чтению. Первая задача решается с помощью аудиторского заключения. При наличии стандартного заключения внешний аналитик может положиться на мнение аудитора и не совершать дополнительных аналитических процедур с целью определения финансового состояния фирмы.

Цель второго этапа - ознакомление с годовым отчетом и пояснительной запиской к нему. Это необходимо, чтобы оценить условия работы предприятия в отчетном периоде и установить основные тенденции показателей его деятельности (рентабельность, оборачиваемость активов, ликвидность баланса и др.).

Третий этап - ключевой в экспресс-анализе. Его цель - обобщенная характеристика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В общем виде на данном этапе осуществляется изучение источников средств пр едприятия, их размещения и эффективности использования.

Экспресс-анализ завершается выводом о целесообразности дальнейшег о углубленного (детального) анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Цель углубленного анализа - детальная характеристика имущественного и финансового положения предприятия, оценка его текущих финансовых результатов и прогноз на будущий период. Он дополняет и расширяет процедуры экспресс-анализа. Степень детализации зависит от ква лификации и желания аналитика.

В общем виде программа углубленного анализа финансово-хозяйствен ной деятельности предприятия по методике В.В. Бочарова выглядит следующ им образом (как один из возможных вариантов)[24]:

1. Предварительный обзор финансово-экономического положения предприятия (характеристика общей направленности финансово-

[24] Бочаров, В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб.:Питер, 2009. – С.86.

хозяйственной деятельности и выявление неблагополучных статей отчетнос ти).

2. Оценка и анализ экономического потенциала (оценка имуществен ного положения и оценка финансового положения)

3. Оценка и анализ результативности деятельности предприятия.

В процессе углубленного анализа в дополнение к приведенной системе показателей могут быть использованы и другие параметры, характеризующие финансовое состояние предприятия (структура и динамика внеоборотных и оборотных активов, собственного и заемного капитала, их рентабельность и оборачиваемость, кредитоспособность заемщика, инвестиционная привлекательность акционерного общества - эмитента ценных бумаг и др.).

Методика Н.П.Любушина.

Анализ, как считает Н.П. Любушин, необходимо начать с «чтения бала нса», под которым понимают предварительное общее ознакомление с итогами работы предприятия и его финансовым состоянием непосредственно по бухгалтерскому балансу.

На этом этапе анализа необходимо провести горизонтальный, а затем и вертикальный анализ баланса.

Следующим этапом методики Н.П. Любушина является оценка платежеспособности организации. Ее следует проводить с помощью коэффициентов платежеспособности, являющихся относительными величинами. Рассчитывают коэффициенты абсолютной, текущей ликвидности и коэффициент промежуточного покрытия.

В отличие от понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность», понятие «финансовая устойчивость» – более широкое, так включает в себя оценку разных сторон деятельности предприятия[25].

[25]Любушин,Н.П. Анализ финансового состояния организации / А.В.Любушин. – М.: ЭКСМО, 2010. – С.226.

Финансовое состояние предприятия в значительной мере обуславливае тся его производственной деятельности. Поэтому при анализе финансового состоянии предприятия (особенно на предстоящий период) следует дать оцен ку его производственного потенциала.

Данные о структуре источников хозяйственных средств используется прежде всего для оценки финансовой устойчивости предприятия и его ликви дности и по платёжеспособности. Финансовая устойчивость предприятия характеризуется коэффициентами: собственности, заёмных средств соотношение заёмных и собственных средств, мобильности собственных средств, соотношение внеоборотных средств суммой собственных средств и долгосрочных пассивов.

Следующим этапом анализа финансового состояния организации по методике Любушина является оценка деловой активности. Качественными критериями оценки деловой активности являются: широта рынков сбыта продукции, репутация предприятия и т. п. Количественная оценка даётся по двум направлениям:

- степень выполнения плана по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста;
- уровень эффективности использования ресурсов предприятия.

К обобщающим показателям относятся показатель «ресурсоотдачи» и коэффициент «устойчивости экономического роста».

К основным показателям оценки рентабельности по методике Н.П. Любушина относятся рентабельность авансированного капитала и рентабель ность собственного капитала. При расчёте можно использовать либо балансовою прибыль, либо чистую.

В своей методике Н.П. Любушин приводит признаки несостоятельности (банкротства) фирмы, на которые менеджерам необходимо обратить внимание в первую очередь.

Анализ финансового состояния по методике Н.П. Любушина предприятия заканчивают комплексной его оценкой. При анализе финансово

го состояния своего предприятия после комплексной оценки разрабатывают мероприятия по улучшению финансового состояния, обращая особое внимание на разработку финансовой стратегии предприятия на перспективу и в ближайшие периоды[26].

Методика Г.В. Савицкой.

По методике анализа финансового состояния предприятия, предлагаемой Г.В. Савицкой, финансовое состояние предприятия представляет собой экономическую категорию, отражающую состояние капитала в процессе кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени.

В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных условиях свидетельствует о его усто йчивом финансовом состоянии. Для обеспечения финансовой устойчивости предприятия должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства. Финансов ое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от

[26]Любушин,Н.П. Анализ финансового состояния организации / А.В.Любушин – М.: ЭКСМО, 2010. – С.258.

результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельнос ти[27].

Именно методика Г.В. Савицкой и была использована при проведении анализа финансового состояния ООО «Рубин».

Сравнительный анализ вышеуказанных методик приведен в приложени и 2.

Таким образом, под финансовым состоянием понимается финансовое состояние можно определить как результат системы отношений, возникающи х в процессе кругооборота средств субъекта хозяйствования, а также источников этих средств, характеризующий на определенную дату наличие различных активов, размеры обязательств, способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться в изменяющейся внешней среде, текущую и будущую возможность удовлетворять требования кредиторов, а также его инвестиционную привлекательность.

Главной целью анализа финансового состояния является оценка и идентификация внутренних проблем предприятия для подготовки, обоснования и принятия различных управленческих решений, в том числе в области развития, выхода из кризиса, перехода к процедурам банкротства, по купки-продажи бизнеса или пакета акций, привлечения инвестиций (заемных средств).

Постижению и освоению техники анализа финансового состояния способствуют: обширная методическая база западных и российских ученых и специалистов; широкий диапазон специальных программных средств; опыт п рактических исследований.

---

[27] Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. - М.: Новое знание, 2010. – С.233.

2. Анализ и оценка финансового состояния организации на примере ООО «Ритм-2000»

2.1. Краткая характеристика деятельности ООО «Ритм-2000»

Общество с ограниченной ответственностью «Ритм-2000» создано в соответствии с решением об учреждении, Гражданским Кодексом РФ[28] и ФЗ РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью»[29] в марте 2004 года.

Целью деятельности предприятия является получение прибыли путем насыщения потребительского рынка товарами и услугами.

Основным видом деятельности ООО «Ритм-2000»является дистрибьюц ия (оптовые закупки товара и последующая реализация этого товара на региональном рынке)продовольственных товаров и товаров повседневного спроса.

Для своих партнеров и поставщиков ООО «Ритм-2000» создает наиболее лучшие условия по продвижению их товаров на рынке. Продажи через магазины «Тверской купец», «Тележка», «Вольный купец», «Апельс ин», «Четыре сезона», «Разница» является показателем их качества и конкурентоспособности.

Также ООО «Ритм-2000» осуществляет для своих клиентов прямые импортные поставки от поставщиков из Италии, Испании, Марокко, Турции, Чили, Польши, Израиля, Китая, Тайланда, Индии, Пакистана и других стран.

Учредителем ООО «Ритм-2000»является физическое лицо. Имущество состоит из вклада учредителя. Уставный фонд составляет 10000 рублей.

За все время работы предприятие ООО «Ритм-2000»зарекомендовало себя как надежный партнер, стабильная в финансовом отношении фирма.

В своей деятельности предприятие пользуется как собственным, так и арендуемым имуществом (нежилыми помещениями).

---

[28] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.07.2013) (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.09.2013) // Российская газета. - 1994. - № 1. – Ст. 3301.

[29] Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 29.12.2012, с изм. от 23.07.2013) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // Собрание законодательства РФ. - 1998. - № 7. - Ст. 785.

Организационная структура предприятия ООО «Ритм-2000» представлена на рисунке 5.

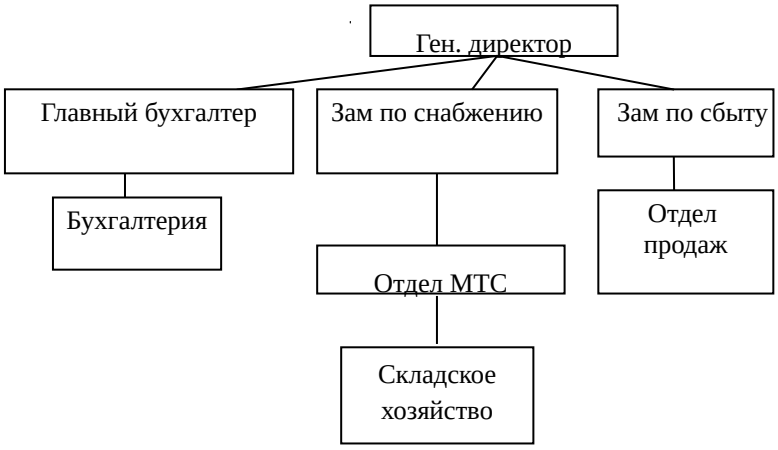

Рис.5. Структура управления ООО «Ритм-2000»

Источником информации для проведения анализа и оценки финансового состояния ООО «Ритм-2000» послужила финансовая отчетность организации за 2011-2013 гг. (приложения 3-8).

2.2. Анализ статей баланса ООО «Ритм-2000»

Финансовое состояние предприятия в значительной степени зависит от того, каким имуществом располагает предприятие, в какие активы вложен ка питал и какой доход они приносят. Эти сведения содержатся в балансе предп риятия.

На основании данных баланса составляется агрегированный аналитиче ский баланс (приложение 9) и оценивается, в первую очередь, имущественно е положение предприятия.

Как видно из таблицы приложения внеоборотные активы представлены только одним видом - основными средствами, удельный вес которых был самым большим – 22,03% от общей величины имущества в конце 2011 г., но снизился до 12,95% к концу 2012 г.

Из таблицы видно, что все сумма основного капитала к 31.12.2012 г.

уменьшилась на 18,31% или на 829 тыс. руб.

За анализируемый период оборотные активы увеличились на 8836 тыс.руб., или на 55,15%. Такое увеличение произошло в результате увеличения запасов на 5804 тыс.руб., или на 583,64%, роста дебиторской задо лженности на 4112 тыс.руб., или на 353,87%, сокращения суммы НДС, непредъявленного к возмещению, на 745 тыс.руб. или 86,83% и сокращения остатка денежных средств на 335 тыс.руб., или на 38,11%.

В структуре оборотных активов организации наибольшую долю составляет величина запасов: на начало анализируемого периода – 63,86%, а на конец – увеличилась на 2,42 процентных пункта и составил 66,28%. В това ры для перепродажи отвлечена большая сумма средств – 9963 тыс.руб. – на начало 2011 года и уже 15805 тыс.руб. – на конец 2012 года. Следовательно, существует необходимость совершенствования коммерческой деятельности и финансового управления, ужесточение системы контроля и анализа использования ресурсов организации.

Удельный вес дебиторской задолженности составлял всего 5,65% на начало анализируемого периода, но к концу 2012 года удельный вес дебиторской задолженности вырос до 18,47%. Росте дебиторской задолженности с одной стороны является следствием роста товарооборота (выручки), с другой стороны - свидетельствует об увеличении отгрузки товара без предоплаты, что является негативным моментом, ведь всегда есть риск невозврата денег покупателями, а увеличение дебиторской задолженнос ти связано с привлечением дополнительных средств в оборот предприятия.

Снижение величины свободного остатка денежных средств на 335 тыс.руб. или 38,11% также может расцениваться двояко – с одной стороны денежные средства, находясь в кассе или на р/счете сами по себе не могут приносить никакой прибыли, а только обесцениваться в ходе инфляции, с дру гой стороны – их недостаток может существенно ухудшить платежеспособно сть предприятия в случае необходимости быстро погасить имеющуюся кредиторскую задолженность.

Наглядно состав и структура оборотных активов ООО «Ритм-2000» представлена на рис. 6.

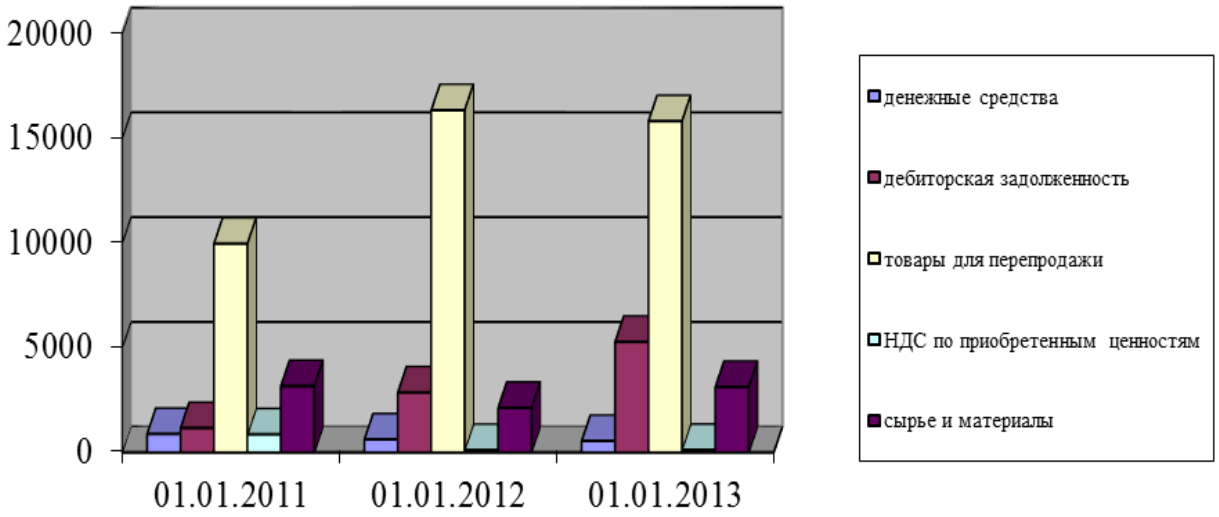

Рис. 6. Состав и структура оборотных средств ООО «Ритм-2000»

Таким образом, величина имущества предприятия ООО «Ритм-2000» в конце 2012 г. по сравнению с концом 2011 г. выросла на 8007 тыс. руб. или на 38,96, Падение удельного веса внеоборотных активов на 18,31% в анализируемом периоде было компенсировано ростом доли оборотных активов на 55,15%, из чего следует сделать вывод, что ООО «Ри тм-2000»вкладывает денежные средства в наращивание производственного п отенциала.

Оптимальным считается соотношение 50:50, поэтому приемлемым соот ношение было на конец 2011 г.

В структуре пассива наибольшую долю составляет собственный капит ал, однако, его доля снизилась с 59,02% до 54,12%, при росте его абсолютной величины на 3326 тыс.руб. или 27,42%. Снижение удельного веса собственного капитала связано с ростом обязательств организации и является негативным моментом, т.к. свидетельствует о повышении зависимости организации от внешних источников.

Долгосрочные обязательства у организации отсутствуют.

Заемные средства представлены только краткосрочными кредитами и з

аймами. Они занимают 10,65% в конце 2011 года, и резко снизились к концу 2012 года до 4,04% от общей суммы пассивов/обязательств. За два года этот показатель уменьшился на 1036 тыс. руб. или 47,33%.

Кредиторская задолженность за анализируемый период выросла сущес твенно - на 5717 тыс.руб., или на 91,72%, т.е. практически вдвое. Удельный вес кредиторской задолженности соответственно вырос с 30,33% до 41,84%.

Такой рост обусловлен, в первую очередь, ростом задолженности перед тыс.руб. или поставщиками и подрядчиками – на 5717 тыс.руб. или 92,95%.

На долю прочей задолженности приходится не более 8% на протяжени и всего периода. Эта задолженность представлена начисленными по состоянию на отчетную дату заработной платой, страховыми взносами и налогами, срок оплаты которых еще не наступил. Это значит, что предприятие не накапливает долги перед персоналом, а также налоговыми ор ганами и внебюджетными фондами.

Итого пассивы/обязательства за анализируемый период увеличились на 38,96%. В конце 2011 года они составляли 20551 тыс. руб., а к концу 2012года стали равняться 28558 тыс. руб. Все это отображено на рис. 7.

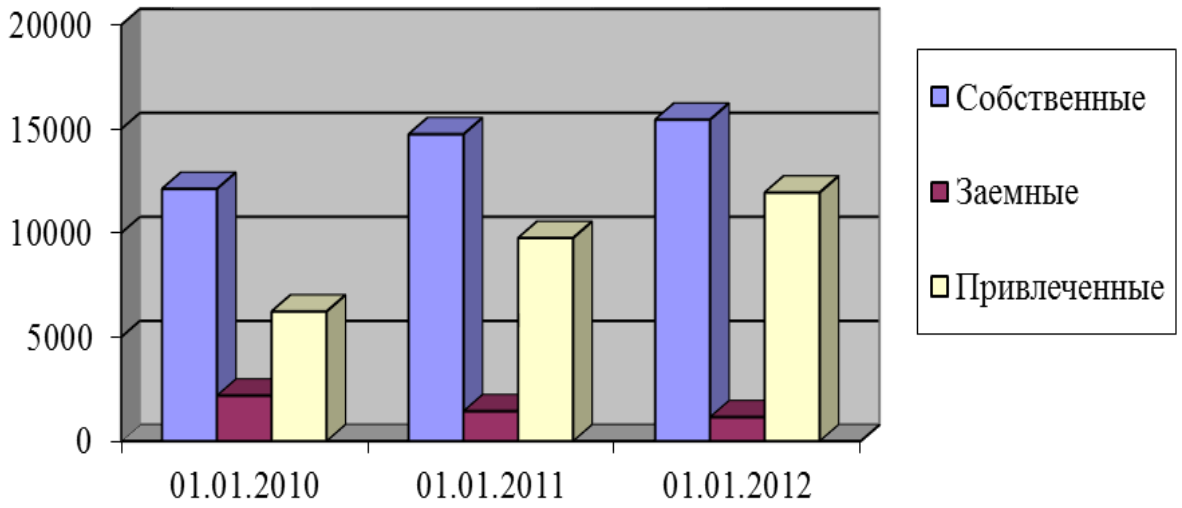

Рис. 7. Состав и структура пассивов ООО «Ритм-2000» в 2010 - 2012 гг.

В целом в динамике структуры баланса ООО «Ритм-2000» за 2011-2013 гг. произошли следующие положительные изменения:

- рост имущества предприятия на 8007 тыс.руб. (или 38,96%);
- в балансе отсутствует строка «нераспределенный убыток»;
- уменьшение задолженности по кредитам и займам (с 2189 до 1153 тыс.руб.).

К отрицательным изменениям в структуре имущества и его источников ООО «Ритм-2000» следует отнести:

- уменьшение доли внеоборотных активов (с 22,03 до 12,95%);
- высокий удельный вес остатков товаров(на конец 2012 г. – 55,34%) – проблемы со сбытовой деятельностью компании;
- рост удельного веса дебиторской задолженности (с 5,65 до 18,47%) - отвлечение средств из оборота ООО «Ритм-2000»;
- снижение удельного веса собственного капитала (с 59,02 до 54,12%) - рост финансовой зависимости от внешних источников финансирования;
- рост кредиторской задолженности (с 6233 до 11950 тыс.руб.)

Таким образом, баланс ООО «Ритм-2000» не может быть отнесен к категории «хороших» балансов, а финансовое состояние предприятие может быть оценено как удовлетворительное за счет роста обязательств организации.

2.3. Оценка ликвидности активов (баланса) ООО «Ритм-2000»

Оценим ликвидность баланса ООО «Ритм-2000». Для этого группируются активы по степени ликвидности, а пассивы - по степени срочности погашения. Составляется табл. 4.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

$$А1 \geq П1;\ А2 \geq П2;\ А3 \geq П3;\ А4 \leq П4.$$

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группы:

– А1 – наиболее ликвидные активы – денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения;

– А2 – быстро реализуемые активы – дебиторская задолженность и прочие активы;

– А3 – медленно реализуемые активы – запасы (за вычетом расходов будущих периодов) и долгосрочные финансовые вложения;

– А4 – труднореализуемые активы – основные средства, за исключе нием статей, включенных в предыдущую группу.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

– П1 – наиболее срочные обязательства – к ним относится кредиторская задолженность;

– П2 – краткосрочные пассивы – краткосрочные кредиты и заемные средства;

– П3 - долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и заемные средства;

– П4 – постоянные пассивы – капитал и резервы.

Таблица 4

Показатели ликвидности ООО «Ритм-2000» за 2010-2012 гг.

Статьи актива по степени ликвидности	Тыс. руб.	Статьи пассива по степени срочности обязательств	Тыс. руб.	Степень ликвидности баланса	Платежный излишек/недостаток
31.12.2010 года					
А1	879	П1	6233	А1<П1	-5354
А2	1162	П2	2189	А2<П2	-1027
А3	13982	П3	0	А3>П3	13982
А4	4528	П4	12129	А4<П4	-7601
31.12.2011 года					
А1	618	П1	9766	А1<П1	-9148
А2	2862	П2	1439	А2>П2	1423
А3	18562	П3	0	А3>П3	18562
А4	3916	П4	14753	А4<П4	-10837
31.12.2012 года					
А1	544	П1	11950	А1<П1	-11406
А2	5274	П2	1153	А2>П2	4121
А3	19041	П3	0	А3>П3	19041
А4	3699	П4	15455	А4<П4	-11756

Как видно из таблицы 4 на исследуемом предприятии в течение всего п ериода наблюдается несоответствие первого условия абсолютной ликвидност и – у ООО «Ритм-2000»недостаточно высоколиквидных активов для погашения наиболее срочных обязательств, т.е. присутствует возможность риска недостаточной ликвидности. За счет имеющихся в наличии денежных средств, предприятие не смогло бы погасить кредиторскую задолженность, что отрицательно характеризует его деятельность.

Нехватка абсолютно ликвидных активов на протяжении исследуемого периода выросла на 6052 тыс.руб. и составила более 50% обязательств, чего явно недостаточно для нормального функционирования и обеспечения производственной деятельности.

Второе условие ликвидности на предприятии не соблюдается только в 2011 году, из-за низкой величины дебиторской задолженности по сравнению с величиной краткосрочных займов. В конце 2011 и 2012 годов оно соблюдае тся из-за относительно небольших значений задолженности по краткосрочным займам и кредита и роста величины дебиторской задолженности, что также отрицательно характеризует финансово-хозяйственную деятельность ООО «Ритм-2000», т.к. большие суммы дебиторской задолженности говорят об отвлечении средств из оборота предприятия и «замораживания» их у покупателей.

Таким образом, ООО «Ритм-2000» несет два вида потерь:

- «инфляционные потери» - находясь в виде дебиторской задолжен ности денежные средства предприятия обесцениваются в результате общеин фляционных процессов;
- «недополученная прибыль» - находясь в распоряжении предприя тия, а не у покупателей, временно свободные денежные средства могли бы быть инвестированы в краткосрочные финансовые проекты и приносить дополнительный доход.

Причем чем больше продолжительность оборота дебиторской задолжен

ности, тем большие потери несет предприятие, к тому же всегда есть риск невозврата денег покупателями.

Соблюдение третьего условия ликвидности на предприятии обеспечива ется из-за отсутствия долгосрочных обязательств.

Соблюдение четвертого условия ликвидности в 2011-2012 гг. говорит о том, что вложения во внеоборотные активы ООО «Ритм-2000» финансировал ось только за счет собственных источников, что свидетельствует о достаточности собственных источников средств и невысокой финансовой зависимости предприятия.

Таким образом, баланс ООО «Ритм-2000» не является абсолютно ликвидным, так как не соблюдаются неравенства. В конце 2010 года предприятию не хватало быстро реализуемых активов, за счет которых могут быть погашены краткосрочные обязательства. В конце 2011 и 2012 гг. полож ение нормализовалось. Из-за отсутствия денежных средств предприятие не в состоянии погасить кредиторскую задолженность по первому требованию, к тому же отсутствуют краткосрочные финансовые вложения.

Для определения кредитоспособности клиента необходимо установить критериальный уровень выбранных оценочных показателей и их классность (рейтинг). Исходя из класса кредитоспособности заемщика выявляют условия предоставления кредита (размер ссуды, срок выдачи, форма обеспечения, процентная ставка).

Клиентов по характеру кредитоспособности банки систематизируют на три-пять классов. Критериальные показатели на уровне средних величин служат основанием отнесения заемщика ко второму классу, выше средних - к первому, а ниже средних - к третьему классу.

Рейтинг, или значимость показателя в системе, устанавливают специалисты банка для каждого заемщика в отдельности исходя из кредитно й политики и ликвидности его баланса. Например, высокая доля кредитных р есурсов в пассиве баланса, наличие просроченной задолженности по ссудам банка повышает роль коэффициентов ликвидности. Отвлечение ресурсов

банка в кредитование постоянных материальных запасов, низкое значение ве личины чистого оборотного капитала, т. е. менее 10 % общего объема оборотных активов, повышает рейтинг коэффициента финансовой независимости. Перекредитование клиента выдвигает на первый план уровень коэффициента общей ликвидности (покрытия).

Общую оценку кредитоспособности осуществляют в баллах. Они предс тавляют собой сумму произведений рейтинга каждого показателя на класс кредитоспособности. Первому классу заемщиков условно присваивают от 100 до 150 баллов; второму классу - от 151 до 250 баллов; третьему классу - свыше 251 балла. Исходя из величины коэффициентов ликвидности и финансовой независимости, заемщиков можно условно подразделить на три класса (табл. 5).

Таблица 5

Классы кредитоспособности заемщиков

Коэффициенты	Классы		
	1	2	3
1. Абсолютной ликвидности	Более 0,2	0,15–0,2	Менее 0,15
2. Текущей ликвидности	Более 0,8	0,5–0,8	Менее 0,5
3. Общей ликвидности (покрытия)	Более 2,0	1,0–2,0	Менее 1,0
4. Финансовой независимости	Более 0,6	0,5–0,6	Менее 0,5

Для оценки класса кредитоспособности воспользуемся следующими показателями ликвидности и финансовой независимости ООО «Ритм-2000» (табл.6).

Таблица 6

Коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости для расчета кредито способности ООО «Ритм-2000»

Наименование коэффициентов	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012
1. Абсолютной ликвидности	0,14	0,06	0,05
2. Быстрой ликвидности	0,33	0,36	0,49
3. Текущей ликвидности	2,57	2,26	2,08
4. Финансовой независимости (автономии)	0,59	0,57	0,54

Расчет рейтинга заемщика представлен в табл. 7.

Таблица 7

Расчет рейтинга заемщика

Коэффициент	Рейтинг показателей по данным банка, %	31.12.2010		31.12.2011		31.12.2012	
		Класс	Баллы	Класс	Баллы	Класс	Баллы
1. Абсолютной ликвидности	30	3	90	3	90	3	90
2. Текущей ликвидности	30	3	90	3	90	3	90
3. Общей ликвидности	20	1	20	1	20	1	20
4. Финансовой независимости	20	2	40	2	40	2	40
Итого	100	-	240	-	240	-	240

По значениям финансовых коэффициентов, приведенных в таблицах 6 и 7, ООО «Ритм-2000»относится ко второму классу кредитоспособности.

С предприятиями каждого класса кредитоспособности банки по-разному строят свои кредитные отношения.

В частности, кредитование заемщиков второго класса, к которым относится ООО «Ритм-2000» по итогам 2011-2012 гг., осуществляют на обыч ных условиях, т. е. при наличии соответствующих форм обеспечения (залога имущества, договора поручительства, гарантии и т. д.). Процентные ставки зависят от вида обеспечения, спроса на кредиты на рынке ссудного капитала, учетной ставки Центрального банка России и других факторов.

2.4. Абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости предприятия ООО «Ритм-2000»

Для ООО «Ритм-2000», обладающего значительной долей материальных оборотных средств в своих активах, можно применить методику оценки достаточности источников финансирования для формирования материальных оборотных средств. Обобщающим показателем финансовой независимости является излишек или недостаток источников сре дств для формирования запасов, который определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов.

Общая величина запасов (Зп) отражается в разделе 2 баланса.

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используется несколько показателей, которые отражают различные виды источников.

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС):

СОС = Капитал и резервы – Внеоборотные активы

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов или функционирующий капитал (КФ):

КФ = (Капитал и резервы + Долгосрочные пассивы) – Внеоборотные активы

3. Общая величина основных источников формирования запасов (ВИ):

ВИ = (Капитал и резервы + Долгосрочные пассивы + Краткосрочные кредиты и займы) – Внеоборотные активы

Трем показателям наличия источников формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками формирования:

1. Излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств ($\pm\Phi^{COC}$):

$$\pm\Phi^{COC} = COC - Зп$$

2. Излишек (+) или недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов ($\pm\Phi^{КФ}$):

$$\pm\Phi^{КФ} = КФ - Зп$$

3. Излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников для формирования запасов ($\pm\Phi^{ВИ}$) :

$$\pm\Phi^{ВИ} = ВИ - Зп$$

С помощью этих показателей можно определить трехкомпонентный по казатель типа финансовой ситуации:

$$\begin{cases} S(\Phi) = 1, \text{ если } \Phi \geq 0, \\ S(\Phi) = 0, \text{ если } \Phi < 0 \end{cases}$$

Возможно выделение четырех типов финансовых ситуаций:

1. Абсолютная независимость финансового состояния. Этот тип ситуации встречается крайне редко, представляет собой крайний тип финанс овой устойчивости и отвечает следующим условиям:

$$\pm\Phi^{COC} \geq 0;\ \pm\Phi^{КФ} \geq 0;\ \pm\Phi^{ВИ} \geq 0,$$

т.е. трехкомпонентный показатель типа ситуации: S(Ф) = {1, 1, 1};

2. Нормальная независимость финансового состояния, которая гарантирует платежеспособность:

$$\pm\Phi^{COC} < 0;\ \pm\Phi^{КФ} \geq 0;\ \pm\Phi^{ВИ} \geq 0,$$

т.е. S(Ф) = {0, 1, 1};

3. Неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением пл атежеспособности, но при котором все же сохраняется возможность восстано вления равновесия путем пополнения источников собственных средств за счет сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов:

$$\pm\Phi^{COC} < 0;\ \pm\Phi^{КФ} < 0;\ \pm\Phi^{ВИ} \geq 0,$$

т.е. S(Ф) = {0, 0, 1};

4. Кризисное финансовое состояние, при котором предприятие полностью зависит от заемных источников финансирования. Собственного капитала и долго- и краткосрочных кредитов и займов не хватает для финанс ирования материальных оборотных средств, то есть пополнение запасов идет за счет средств, образующихся в результате замедления погашения кредиторской задолженности:

$$\pm\Phi^{COC} < 0;\ \pm\Phi^{КФ} < 0;\ \pm\Phi^{ВИ} < 0,$$

т.е. S(Ф) = {0, 0, 0}.

В таблице 8 представлен расчет трехкомпонентного показателя типа финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 8

Показатели финансовой устойчивости ООО «Ритм-2000» в 2010-2012 гг.

Показатели	31.12.2010 года	31.12.2011 года	31.12.2012 года	Изменение 31.12.2012 к 31.12.2010 г. (+/-)
Показатели, характеризующие источники формирования запасов и затрат				
Величина запасов и затрат				
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	7601	10837	11756	4155
Наличие долгосрочных источников фо рмирования запасов, тыс. руб.	7601	10837	11756	4155
Общая величина основных источников, тыс. руб.	9790	12276	12909	3119
Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками формирования				
Излишек/недостаток (+/-) собственных оборотных средств, тыс. руб.	-5523	-7615	-7172	-1649
Излишек/недостаток (+/-) долгосрочных источников	-5523	-7615	-7172	-1649
Излишек/недостаток (+/-) общих источников, тыс. руб.	-3334	-6176	-6019	-2685
Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации	{0, 0, 0}	{0, 0, 0}	{0, 0, 0}	

Из табл. 8 видно, что за анализируемый период собственные оборотные средства увеличились и составили 4155 тыс. руб. Общая величина основных источников к 2012 году увеличилась на 3199 тыс. руб. и составила 12909 тыс. руб.

В течение 3-х лет на предприятии наблюдается не только недостаток со бственных оборотных средств и долгосрочных источников формирования зап асов, но и общей величины основных источников, исходя из чего можно сделать вывод, что на протяжении 3-х лет наблюдалось кризисное финансово е состояние предприятия.

Таким образом, запасы предприятия (и в частности готовая продукция) формируются в ООО «Ритм-2000» в основном за счет привлеченных источников – кредиторской задолженности, что крайне негативно характеризует финансовое состояние предприятия.

Следующим этапом анализа является анализ финансовой устойчивости на основе системы коэффициентов. Финансовое состояние предприятий, его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников

капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия и в первую очередь от соотношения основных и оборотных средств, а также от уравновешенности активов и пассивов предприятия по функциональному признаку. Данные для анализа представлены в таблице 9.

Таблица 9

Показатели финансовой устойчивости ООО «Ритм-2000» в 2010-2012 гг.

Показатели	Формула расчета	норматив	31.12. 2010	31.12. 2011	31.12. 2012	Изменение 31.12.2012 к 31.12.2010 (+/-)
Коэффициент автономии (независимости)	СК/ВБ	≥0,4-0,6	0,59	0,57	0,54	-0,05
Коэффициент финансовой зависимости	ВБ/СК	≥1,7-2,5	1,69	1,76	1,85	0,15
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент фина нсового риска)	ЗК/СК	не выше 1,5	0,18	0,10	0,07	-0,11
Коэффициент маневренности	СОС/СК	≥0,5	0,63	0,73	0,76	0,13
Коэффициент финансовой устойчивости	(СК+ДЗ)/ВБ	≥0,5	0,59	0,57	0,54	-0,05
Коэффициент обеспеченност и собственными средствами	СОС/ОА	≥0,1	0,47	0,49	0,47	0,00
Коэффициент финансирования (долгосрочного привлечения заемных средств)	ДЗ/ВБ	≥0,7	0	0	0	0,00
Коэффициент обеспеченности материальных запасов	СОС/ЗЗ	0,6-0,8	0,58	0,59	0,62	0,04

На основании данных таблицы 9 можно сделать выводы, что все из пре дставленных показателей соответствуют своему нормативному значению, од нако наблюдается негативная тенденция в динамике некоторых из них.

Коэффициент автономии является важнейшим показателем, характеризующим финансовую устойчивость предприятия, и представляет собой **удельный вес собственного капитала** в общей сумме хозяйственных средств, за анализируемый период снизился на 0,05, таким образом, на конец

2012 года 54%, т.е. более половины всего капитала занимал собственный капитал.

Коэффициент финансовой зависимости, который по существу является обратным по отношению к предыдущему показателю, соответственно вырос на 0,15. Рост этого показателя в динамике (с 1,69 до 1,85) означает увеличение доли заемных источников средств в финансировании данного пре дприятия.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (или коэффициент финансового риска) за 2011-2013 гг. уменьшился на 11% и составил 7%, т.е. на 1 руб. собственного капитала на конец 2012 года в ООО «Ритм-2000» приходилось 7 коп.заемного.

Коэффициент маневренности за три года увеличился на 0,13 и составил 0,76 руб. собственных оборотных средств на 1 руб. собственного капитала.

Коэффициент маневренности собственного капитала определяется как отношение собственных оборотных средств к собственным средствам предприятия. Данный коэффициент показывает, какая часть СК предприятия капитализирована, а какая вложена в оборотные активы.

Коэффициент финансовой устойчивости, который показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников и равен отношению суммы источников собственных средств и долгосрочных кредитов и займов к итогу актива баланса, в отчетном периоде снизился на 0,05 и составил 0,54, что свидетельствует об усилении финансовой зависимос ти предприятия от внешних источников финансирования.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами иллюстрирует наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости и рассчитывается как соотношение собственного оборотного капитала к оборотным активам. За 2011-2013 гг. величина коэффициента практически не изменилась – 47% оборотного капит ала были профинансированы за счет собственных источников ООО «Ритм-2000».

Коэффициент финансирования (долгосрочного привлечения заемных средств) - это доля долгосрочных заемных источников в общей величине соб ственного и заемного капитала предприятия – равен нулю по причине отсутствия долгосрочных заемных средств.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов, который рассчитывается как соотношение собственных оборотных средств к запасам и затратам, увеличился на 0,04 и составил 0,62 руб. собственных оборотных средств на 1 руб. запасов и затрат, т.е. только 62% запасов и затрат предприятия профинансированы за счет собственных источников, что положительно характеризует финансовую устойчивость предприятия.

В целом же у предприятия достаточно невелика доля заемных источник ов финансирования – не более 1/2.

Кроме того, финансовая устойчивость определяется соотношением сто имости материальных оборотных средств и величины собственных и заемны х источников их формирования.

При этом имеется в виду обеспеченность запасов и затрат такими источниками, как собственные оборотные средства, долгосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность только в части задолженности поставщи кам, зачтенная банком при кредитовании.

На протяжении всего исследуемого периода у предприятия наблюдалась нехватка собственных оборотных средств, т.е. при финансировании основных производственных фондов и оборотных фондов производственного назначения предприятие ООО «Ритм-2000» использовало не только заемные, но и привлеченные источники финансирования, что негативно влияет на его финансовую независимость, отрицательно характеризует финансовое состояние предприятие и степень его платежеспособности.

Однако все коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость предприятия, на протяжении всего анализируемого периода находились на оптимальном уровне, исходя из чего можно сделать выводы,

что, вероятнее всего, предприятие предпочитает использовать условный тако й источник финансирования, как «кредиторская задолженность» (путем использования отсрочки платежа за поставленные ТМЦ, работы, услуги), чем привлекать для финансирования текущей деятельности заемный капитал в ви де банковских кредитов и займов.

2.5. Оценка платежеспособности предприятия ООО «Ритм-2000»

На основании данных бухгалтерского баланса проводится анализ плате жеспособности ООО «Ритм-2000».

Чтобы установить, в каком объеме предприятие может погасить свою задолженность мгновенно, за короткий промежуток времени или в планируемом периоде, рассчитываются коэффициенты ликвидности (платежеспособности) (табл. 10).

Коэффициенты ликвидности отражают кассовую позицию организации и определяют ее способность управлять оборотными средствами, то есть в ну жный момент быстро обращать активы в наличность с целью погашения краткосрочных обязательств. Для проведения оценки ликвидности активов в процессе финансового анализа используются основные показатели:

Коэффициент абсолютной ликвидности, является наиболее жестким кр итерием платежеспособности.

Он показывает, в какой степени все текущие финансовые обязательства предприятия обеспечены имеющимися у него денежными средствами (наибо лее ликвидными активами):

$$K_{АЛ} = \frac{ДС + КФВ}{КО},$$

где Кал – коэффициент абсолютной ликвидности, ДС – сумма денежны х активов предприятия на определенную дату, КВФ – сумма краткосрочных финансовых вложений предприятия на определенную дату, КО – сумма всех краткосрочных (текущих) финансовых обязательств предприятия на определенную дату.

Рекомендуемое значение данного показателя составляет примерно 0,2-0,5.

б) Коэффициент срочной (быстрой) ликвидности показывает, в какой степени все краткосрочные финансовые обязательства могут быть удовлетворены за счет его высоколиквидных активов:

$$Ксл = \frac{ДС + КФВ + ДЗ(непросроченная)}{КО},$$

где Ксл - коэффициент срочной ликвидности, ДЗ – сумма дебиторской задолженности всех видов.

Для России значение этого показателя признается достаточным на уров не 0,7-0,8.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой степени вся задолженность по краткосрочным финансовым обязательствам может быть удовлетворена за счет его текущих (оборотных) активов, то есть, сколько рублей текущих активов приходится на один рубль текущих обязательств:

$$Ктл = \frac{ОА}{КО},$$

где Ктл - коэффициент текущей ликвидности, ОА – сумма всех оборотных активов предприятия.

Нормой признается значение данного коэффициента равное 2.

Таблица 10

Коэффициенты ликвидности (платежеспособности) ООО «Ритм-2000» в 2010-2012 гг.

Коэффициент ликвидности	Нормативное значение	31.12.2010 года	31.12.2011 года	31.12.2012 года	Отклонение 31.12.2012 к 31.12.2010 г. (+/-)
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,5	0,14	0,06	0,05	+0,09
Коэффициент срочной (быстрой) ликвидности	0,7-0,8	0,33	0,36	0,49	+0,16
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	2,57	2,26	2,08	-0,49

Из табл. 10 видно, что значения первых двух коэффициентов ликвидности ниже нормативных значений на протяжении всего исследуемого периода.

За счет абсолютноликвидных активов (коэффициент абсолютной ликви дности) ООО «Ритм-2000» могло погасить в конце 2011 г. только 14% от суммы краткосрочных обязательств, а в конце 2012 г. – 5% при нормативе 20-50%

В течение трех месяцев (коэффициент срочной ликвидности) предприятие могло погасить 33% и 49% в конце 2011 и 2012 гг. соответственно при нормативе 70-80%.

За счет всех имеющихся у ООО «Ритм-2000» оборотных активов предп риятие могло погасить полностью кредиторскую задолженность (коэффицие нт текущей ликвидности соответствует нормативу но наблюдается отрицател ьная динамика – снижение на 0,49 пункта).

Поэтому в целом предприятие нельзя признать платежеспособным, кроме того, можно сделать вывод, что ООО «Ритм-2000» постоянно испытывало нехватку денежных средств для обеспечения текущей хозяйственной деятельности, что отразилось на росте кредиторской задолженности.

Для комплексной оценки платежеспособности в целом следует использ овать общий показатель платежеспособности (ликвидности), вычисляемый по формуле:

$$Пл_{общ.}=(А1+0,5А2+0,3А3)/(П1+0,5П2+0,2П3).$$

Отсюда:

− 31.12.2010 г.: Плобщ.= (858+0,5*1162+0,3*13124) / (6233+0,5*2189+0,2*0) = 0,73;

− 31.12.2011 г.: $Пл_{общ.}$= (110+0,5*2862+0,3*18452) / (9766+0,5*1439+0,2*0) = 0,67;

– 31.12.2012г.: Плобщ.= (113+0,5*5274+0,3*18928) / (11950+0,5*1153+0,2*0) = 0,67.

Нормативное значение данного показателя составляет ≥ 1. Как видно из расчетов на предприятии на протяжении всего анализируемого периода данное соотношение не соблюдается, даже наблюдается тенденция к его сни жению с 0,73 до 0,67, что говорит о проблемах с платежеспособностью ООО «Ритм-2000».

2.6. Анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности ОО О «Ритм-2000»

Исследуем процесс формирования окончательного финансового результата изучаемого предприятия.

Проведем анализ конечных финансовых результатов ООО «Ритм-2000» в разрезе 2011 – 2013 гг. Данные показатели отображены в форме «Отчет о прибылях и убытках». Сведем их в отдельную расчетную таблицу 11.

Таблица 11

Формирование финансового результата ООО «Ритм-2000» в 2011-2013 гг.

Виды расходов и доходов	2011 год	2012 год	2013 год	Изменение в 2013 г. к 2011 г.	
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	+/-	%
Выручка от продаж	56478	60141	68989	12511	122,15
Себестоимость проданной продукции	44861	47415	54784	9923	122,12
Валовая прибыль	11617	12726	14205	2588	122,28
Коммерческие расходы	6102	6458	6057	-45	99,26
Управленческие расходы	2478	2542	2949	471	119,01
Прибыль (убыток) от продаж	3037	3726	5199	2162	171,19
Прочие доходы	112	261	330	218	294,64
Прочие расходы	378	661	655	277	173,28
Прибыль (убыток) до налогообложения	2771	3326	4874	2103	175,89
Текущий налог на прибыль	628	702	1020	392	162,37
Чистая прибыль (убыток)	2143	2624	3854	1711	179,86

Из табл. 11 можно сделать вывод о том, что анализируемое предприятие на протяжении трех лет активно развивалось. В 2011 году

чистая прибыль ООО «Ритм-2000» составляла 2143 тыс. руб., в 2012 г. - 2624 тыс. руб., а в 2013 году - 3854 тыс. руб. Выручка от проданных товаров и их себестоимость росли практически одинаковыми темпами – 22% и составили 68989 тыс. руб. и 54784 тыс. руб. соответственно. Это является следствием то го, что все издержки предприятия, включается в себестоимость, переменные и растут пропорционально росту объемов продаж.

Вследствие этого повысилась валовая прибыль на 22,28%, в 2011 году она составляла 11617 тыс. руб., а в 2013 году станет равна 14205 тыс. руб. Эт о явилось следствием расширения рынка сбыта, активного привлечения средств.

Коммерческие расходы снизились на 45 тыс.руб. вследствие проведенных процессов оптимизации имеющихся на предприятии финансов ых и материальных ресурсов.

Управленческие расходы, напротив, имеют тенденцию к росту – на 471 тыс.руб. или 19,01%.

Однако за весь анализируемый период она не превышают 15% от суммы выручки (15,19%, 14,96% и 13,05% соответственно), что может говори ть об эффективном использовании данного вида ресурсов.

Из чего следует, что у предприятия ООО «Ритм-2000» достаточно стабильные темпы роста выручки и прибыли, его финансовое состояние оцен ивается, как более чем устойчивое. Общество способно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде.

Отразим соотношение прироста прибыли от продаж и чистой прибыли за 2011-2013 гг. на рисунке 8.

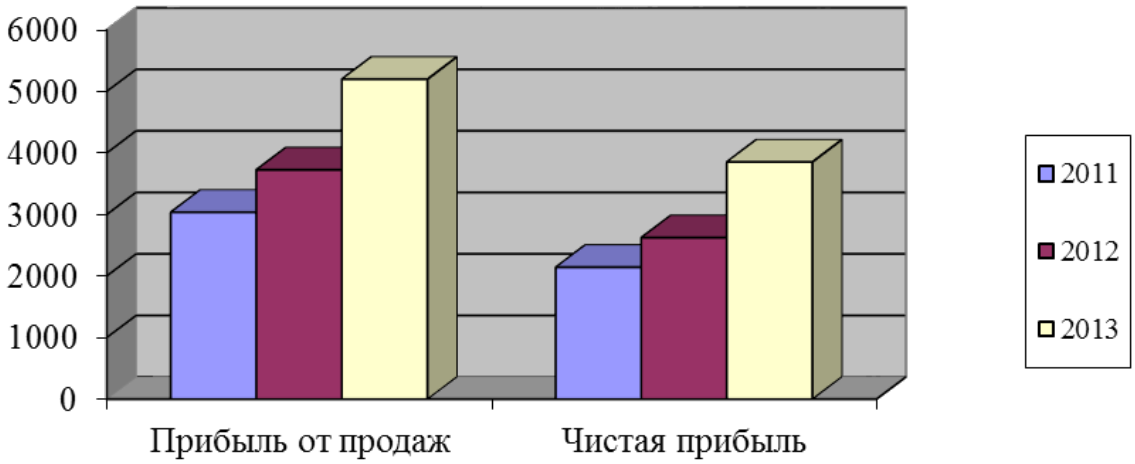

Рис. 8. Соотношение прироста прибыли от продаж и чистой прибыли за 2011-2013 гг.

Анализ хозяйственной деятельности обязательно включает изучение основных направлений формирования финансовых результатов (табл. 11).

Таблица 11

Состав и структура прибыли до налогообложения ООО «Ритм-2000»за 2011-2013 гг.

Показатели	2011 год		2012 год		2013 год		Отклонения 2013 к 2011	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
1.Прибыль до налогоо бложения	2771	100	3326	100	4874	100	2103	175,89
- прибыль от продаж	3037	109,60	3726	112,03	5199	106,67	2162	171,19
- сальдо прочих доходов и расходов	-266	-9,60	-400	-12,03	-325	-6,67	-59	122,18
Налог на прибыль	628	22,67	702	21,11	1020	20,93	392	162,37
Чистая прибыль	2143	77,33	2624	78,89	3854	79,07	1711	179,86

Как видно из табл. 11 состав прибыли до налогообложения включает в себя как прибыль от продаж, так и убыток от прочих видов деятельности.

И хотя отрицательное сальдо прочих доходов и расходов имеет некоторую тенденцию к росту, тем не менее, на протяжении всего анализируемого периода финансовый результат от деятельности оказался положительным это создает благоприятную атмосферу для наращивания обо

ротных активов предприятия, что непременно влияет на финансовую устойчивость предприятия и свидетельствует о получении прибыли от основ ной деятельности организации, что намного важнее, чем от прочих доходов и расходов.

Следовательно, как положительный факт следует отметить, что основу прибыли до налогообложения составляет прибыль от продажи товаров. Чиста я прибыль от деятельности за 2011-2013 гг. выросла с 2143 до 3854 тыс.руб. и составляет в структуре прибыли до налогообложения порядка 79%. При этом чистая прибыль предприятия за 2011-2013 гг. на 100% сформирована за счет прибыли от продаж.

Затраты на один рубль товарной продукции - наиболее известный на практике обобщающий показатель, который отражает себестоимость единицы продукции в стоимостном выражении обезличено, без разграничения ее по конкретным видам. Определяется он отношением общей суммы затрат на реализацию продукции к стоимости реализованной товарной продукции в действующих ценах (табл. 12).

Таблица 12

Динамика затрат на рубль выручки от продаж

Показатели	Год			Изменение (+,-)		Темп изменения, %	
	2011	2012	2013	2013 к 2012	2013 к 2011	2013 к 2012	2013 к 2011
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	56478	60141	68989	8848	12511	114,71	122,15
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	53441	56415	63790	7375	10349	113,07	119,37
Затраты на рубль выручки от продаж, руб.	0,95	0,94	0,92	-0,01	-0,02	98,57	97,72

Из данных таблицы 12 следует, что затраты на 1 рубль выручки от продаж в ООО «Ритм-2000» за анализируемый период в целом имеют тенденцию к снижению с 0,95 руб. в 2011 г. до 0,92 руб. в 2013 г.

Таким образом, в 2012 г. на рубль выручки от продаж приходилось 92

коп.затрат и 8 коп. прибыли. Графически динамика затрат на 1 рубль выручк и от продаж ООО «Ритм-2000» за 2011-2013 гг. представлена на рис.9.

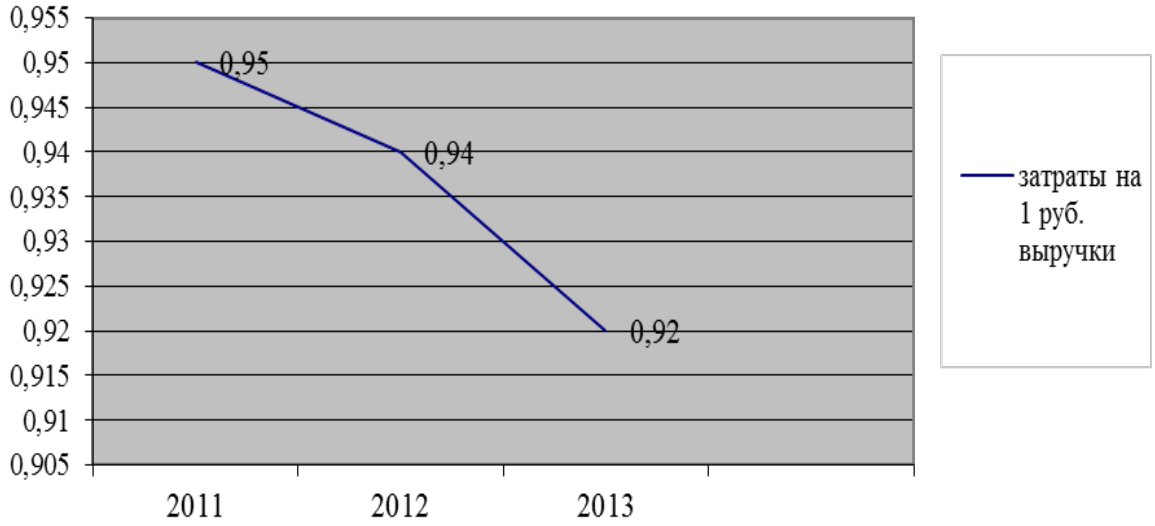

Рис. 9. Динамика затрат на 1 рубль выручки от продаж

На заключительном этапе анализа проводится анализ показателей рентабельности.

Показатели рентабельности - это важнейшие характеристики фактической среды формирования прибыли и дохода предприятий. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования. Анализ рентабельности представлен в табл. 13.

Таблица 13

Показатели рентабельности ООО «Ритм-2000» в 2011-2013 гг.

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	Изменение 2013 г. к 2011 г.
Рентабельность продаж, %	5,38	6,20	7,54	2,16
Рентабельность финансово-хозяйственной деятельности, %	3,79	4,36	5,59	1,79
Рентабельность всего капитала, %	10,43	10,11	13,50	3,07
Рентабельность собственного капитала, %	17,67	17,79	24,94	7,27
Рентабельность внеоборотных активов (фондоотдача), %	47,32	67,01	104,19	56,87

Как видно из данных табл.13 показатели рентабельности имеют относительно высокие значения, при этом наблюдается их рост в динамике.

Рентабельность продаж увеличилась на 2,16% и в отчетном году составила 7,54%. Это свидетельствует о снижении затрат на производство при постоянных ценах, то есть о повышении спроса на товарыООО «Ри тм-2000». Рентабельность всего капитала фирмы показывает эффективность использования всего имущества предприятия. В отчетном периоде она незначительно выросла (на 3,07%) или с 10,43 до 13,50 коп.чистой прибыли на 1 руб. капитала организации.

Рост рентабельности финансово-хозяйственной деятельности

Увеличение рентабельности собственного капитала на 7,27% говорит о повышении эффективности использования собственного капитала – с 17,67 до 24,94 коп.чистой прибыли на 1 руб. собственных средств.

Рентабельность внеоборотных активов (основных средств) в 2011 году составляла 47,32%, а к 2013 году выросла на 56,87% и составила 104,19%. Это говорит о высокой эффективности использовании внеоборотных активов – каждый рубль, вложенные в основные фонды принес ООО «Ритм-2000» в 2013 году 1,04 рубля чистой прибыли.

Таким образом, на основании проведенного анализа финансовых резул ьтатов деятельности можно сделать вывод, что ООО «Ритм-2000» достаточно прибыльное, успешно развивающееся даже в условиях кризиса предприятие. За период 2011-2013 гг. произошло наращивание собственного капитала за с чет роста выручки от продаж и величины чистой прибыли. Предприятие не «размывает» свою деятельность различными хозяйственными операциями, а сосредоточено на основном ее виде –оптовой торговле продовольственными товарами и товарами повседневного спроса. Отсюда высокий удельный вес прибыли от продаж.

Сальдо прочих доходов и расходов отрицательное, при этом наблюдается тенденция к его росту на 59 тыс.руб. за счет роста суммы проце нтов к уплате по кредитным средствам.

Предприятие своевременно отреагировало на экономическую ситуацию в стране и за период 2011-2013 гг. сократило размер коммерческих расходов на 45 тыс.руб. без ущерба для осуществления своей текущей деятельности, благодаря заключенным договорам на оказание транспортно-экспедиционны х услуг с существенными скидками и привилегиями, предоставленным скидк ам по договорам аренды помещений, оптимизации складских помещений и предоставлению освободившихся площадей в субаренду и т.д.

2.7. Анализ критериев оценки несостоятельности (банкротства) предприятия ООО «Ритм-2000»

В зарубежной и российской экономической литературе предлагается не сколько отличающихся методик и математических моделей прогнозирования платежеспособности и диагностики вероятности наступления банкротства коммерческих организаций.

Для оценки несостоятельности (банкротства) предприятия ООО «Ритм-2000» были использованы три методики:

1) Официальная российская методика;
2) Методика Г.В.Савицкой;
3) Методика А.Альтмана.

Российская официальная методика прогнозирования платежеспособности.

Постановлением Правительства РФ от 20.05.1994 г. №498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» утверждена система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособюных предприят ий, базирующаяся на показателях текущей ликвидности и обеспеченности со бственными оборотными средствами, а также способности восстановить (утр атить) платежеспособность.

Анализ и оценка структуры баланса предприятия проводятся на основе показателей:

- коэффициента текущей ликвидности;
- коэффициента обеспеченности собственными средствами.

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным является выпол нение одного из следующих условий:

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

Таблица 14

Оценка платежеспособности ООО «Ритм-2000» согласно официальной Росси йской методике за 2010-2012 гг.

Показатель	Норматив	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012
Коэффициент текущей ликвидности	≥2	2,57	2,26	2,08
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (СОС/ОА)	≥0,1	0,47	0,49	0,47

Как видно из таблицы 14 все рассчитанные показатели соответствуют своему нормативному значению, соответственно структура баланса ООО «Ритм-2000» согласно российской методике может быть признана удовлетво рительной, а предприятие – платежеспособным.

С целью разработки прогноза платежеспособности ООО «Ритм-2000» н еобходимо рассчитать коэффициенты восстановления (утраты) платежеспособности по формуле:

$$Квос.(утр.) = \frac{Кт.л.к + (6(3)/T) * (Кт.л.к. - К.т.л.н.)}{2},$$

где $К_{тл.к}$, $К_{тл.н}$- коэффициенты текущей ликвидности соответственно на н ачало и конец периода; 6(3) – период восстановления (утраты) платежеспособ ности, месяцы; период восстановления платежеспособности – 6 месяцев, пер иод утраты- 3 месяца; Т – продолжительность отчетного периода, месяцы.

Так как все коэффициенты ликвидности соответствуют своему нормативному значению, то рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности.

В ООО «Ритм-2000» коэффициент утраты платежеспособности равен:

$$\text{Кутр.} = \frac{2{,}08 + \frac{3}{12} * (2{,}08 - 2{,}57)}{2} = 0{,}98$$

Коэффициент утраты платежеспособности, имеющий значения больше 1, свидетельствует об отсутствии вероятности утраты платежеспособности организации в течение 3-х месяцев.

В ООО «Ритм-2000» по итогам 2012 года этот коэффициент равен 0,98, а это значит, что предприятие в ближайшее время имеет риск утратить плате жеспособность, что также отрицательно характеризует платежеспособность п редприятия.

Следующая методика определения вероятности банкротства была предложена Г.В. Савицкой. Данная методика заключается в классификации предприятий по степени риска исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах. Методика имеет вид, представленный в таблице 15.

Исходя из методики Г.В. Савицкой предприятие можно отнести к одному из следующих классов:

1. Предприятие с хорошим запасом финансовой устойчивости, позв оляющим быть уверенным в возврате заемных средств;
2. Предприятия демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваемые как неблагополучные;
3. Проблемные предприятия – здесь вряд ли существует риск потери средств, но полное получение процентов представляется сомнительно;

4. Предприятие с высоким риском банкротства. Даже после принятия мер по финансовому оздоровлению, кредиторы рискуют потерять в се средства и проценты;

5. Предприятия высочайшего риска, практически несостоятельны;

6. Предприятия банкроты.

Рассчитанные коэффициенты для определения риска банкротства по данной методике приведены в таблице 16.

Таблица 16

Расчет коэффициентов для прогнозирования вероятности банкротства соглас но методике Г.В. Савицкой

Показатель	31.12.2010		31.12.2011		31.12.2012	
	значение, доли ед.	баллы	значение, доли ед.	баллы	значение, доли ед.	баллы
Коэффициент абсолютной л иквидности	0,14	10	0,06	5	0,05	5
Коэффициент быстрой ликв идности	0,33	0	0,36	0	0,49	0
Коэффициент текущей ликв идности	2,57	16,5	2,26	16,5	2,08	16,5
Коэффициент автономии (СК/ВБ)	0,59	15	0,57	13	0,54	12
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (СОС/ОА)	0,47	13	0,49	14	0,47	13
Коэффициент обеспеченнос ти запасов собственным обо ротным капиталом (СОК/ЗЗ)	0,58	2,5	0,59	3	0,62	4
Итого баллов	3 класс	57,0	4 класс	51,5	4 класс	50,5

Таким образом, согласно методики Г.В.Савицкой и табл. 16 предприятие за три анализируемых года переместилось из класса

проблемных предприятий, где вряд ли существует риск потери средств,в клас с предприятий с высоким риском банкротства.

Следующая методика пятифакторная модель Альтмана. Данная модель также не лишена недостатков в плане применимости в России, тем не менее, на ее основе в нашей стране разработана и используется на практике компьютерная модель прогнозирования вероятности банкротства.

Суть метода заключается в составлении и анализе аддитивной модели вида:

$$Z= 1,2x_1+ 1,4x_2+ 3,3x_3+ 0,6x_4+ 0,999x5,$$

где x_1= оборотный капитал ÷ сумма активов; x_2 = нераспределенная прибыль ÷ сумма активов; x_3 = прибыль от продаж ÷ сумма активов; x_4 = собс твенный капитал ÷ заемные пассивы; x_5 = выручка от реализации ÷ сумма активов.

В зависимости от значения Z дается оценка вероятности банкротства предприятия по определенной шкале, представленной в таблице 17.

Таблица 17

Определение вероятности наступления банкротства по пятифакторной модели Альтмана

Значение Z	Вероятность наступления банкротства
$Z \leq 1,8$	Очень высокая
$1,8 < Z2 \leq 2,7$	Высокая
$2,7 < Z2 < 2,9$	Возможная
$Z \geq 2,9$	Очень низкая

Уровень коэффициентов, необходимых для «Z - анализа» Альтмана, представлен в таблице 18.

Таблица 18

Оценка вероятности банкротства ООО «Ритм-2000» за 2011-2013 гг.

Значения X	2011 год	2012 год	2013 год
Отношение оборотного капитала к величине всех акт ивов	0,78	0,85	0,87
Отношение нераспределенной прибыли и фондов спец. назначения к величине всех активов	0,59	0,57	0,54

Значения X	2011 год	2012 год	2013 год
Отношение фин. результата от продаж к величине всех активов	0,15	0,14	0,18
Отношение собственного капитала к заемному	5,54	10,25	13,40
Отношение выручки от продаж к величине всех активов	2,75	2,32	2,42
Z-счет Альтмана	8,33	10,75	12,85

Расчетные данные коэффициента Zза 2011-2013 гг. говорят о том, что предприятие ООО «Ритм-2000» относится к категории нормально функционирующих предприятий и вероятность его банкротства очень низкая. При этом на протяжении анализируемого периода Z - коэффициент вероятности банкротства выросла на 4,52 ед., что подтверждает предположение о том, что предприятие хоть и испытывает финансовые затруднения, но они не могут в дальнейшем привести к его банкротству.

Таким образом, по итогам оценки вероятности банкротства ООО «Ри тм-2000» можно сделать вывод, что различные методики прогноза платежеспособности и вероятности банкротства дают различные результаты.

Так согласно методики, предложенной Г.В.Савицкой, у ООО «Ритм-2000» наблюдается высокий риск вероятности наступления банкротства.

Однако такие методики, как «Z-счет» Э. Альтмана и официальная российская методика и др., говорят об обратном.

Таким образом, с учетов всех допущений и поправок, можно заключи ть, что вероятность наступления банкротства в ООО «Ритм-2000» достаточно низкая, однако у предприятия есть определенные проблемы с платежеспособностью, что подтверждают низкие значения рассчитанных коэффициентов ликвидности.

3. Пути улучшения финансового состояния ООО «Ритм-2000»

3.1 Основные тенденции, выявленные в ходе проведенного анализа финансового состояния ООО «Ритм-2000»

По результатам проведенного анализа выделены и сгруппированы по качественному признаку основные показатели финансового положения и результатов деятельности ООО «Ритм-2000», которые приведены ниже. При этом учтено не только текущее значение показателей, но и их динамика.

С очень хорошей стороны финансовое положение и результаты деятельности организации характеризуют следующие показатели:

- собственный капитал превышает заемный (по итогам 2012 г. на 2352тыс.руб.) и удельный его вес составляет более половины всех пассивов;
- наблюдается устойчивый рост выручки и прибыли от финансово-хозяйственной деятельности (на 22,15 и 79,86% соответственно);
- рост имущества предприятия (на 98,96%);
- наличие собственного оборотного капитала (по итогам 2012 г. – 11756тыс.руб.), достаточного для формирования запасов и затрат предприятия более, чем на 60%;
- рост абсолютно всех показателей рентабельности;

- низкая доля коммерческих и управленческих расходов (менее 15%);
- соответствие практически всех показателей финансовой устойчив ости своим нормативным значениям;
- низкая вероятность банкротства предприятия.

Имеют неудовлетворительные значения следующие показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия:

- отстающее увеличение собственного капитала (27,42%) относите льно заемных средств организации (55,58%);
- структура баланса предприятия по итогам 2011-2012 гг. не может быть признана удовлетворительной;
- баланс предприятия не является абсолютно ликвидным;
- слишком большой удельный вес дебиторской задолженности - отвлечение средств из оборота ООО «Ритм-2000» (на конец 2012 г. – 18,47%);
- рост финансовой зависимости от внешних источников финансирования;
- существенный рост кредиторской задолженности (на 91,72%);
- снижение показателей ликвидности (абсолютной – на 10%, быстрой – на 16%);

Указанные тенденции говорят о:

- наличии излишних и ненужных запасов;
- слабой изученности платежеспособности покупателей и несвоевременных мерах по взысканию дебиторской задолженности;
- неправильной организации работы по материально-техническому снабжению;
- наличии проблем в сбытовой политики компании.

Подводя итоги анализа необходимо дать оценку финансового положен ия и результатов деятельности ООО «Ритм-2000».

В «Методических рекомендациях по разработке финансовой политики предприятия» опубликованной Министерством экономики РФ (приказ №118 от 1.10.1997), предлагается все показатели финансово-экономического состояния предприятия разделить на 2 уровня: первый и второй. Эти категор ии имею между собой существенные качественные различия.

В первый уровень входят показатели, для которых определены нормативные значения. К их числу относятся показатели платежеспособности и финансовой устойчивости. Во второй уровень входят показатели, значения которых не могут служить для оценки финансового сос тояния без сравнения со значениями этих показателей на предприятиях, выпускающих продукцию, аналогичную продукции ООО «Ритм-2000». В эту группу входят показатели рентабельности, характеристики структуры имущества, источников и состояния оборотных средств.

Анализируя динамику показателей первого уровня, следует обратить внимание на тенденцию изменения этих показателей. Если их значения ниже нормативных или выше, то это следует рассматривать как ухудшение характе ристик анализируемой организации. Выделяют несколько состояний показате лей первого уровня (табл.19).

Таблица 19

Состояние показателей первого уровня

Тенденции	Улучшение значений	Значения устойчивы	Ухудшение по казателей
Соответствие нормативам	1	2	3
Нормальные значения -1	1.1	1.2	1.3
Значения несоответствуют нормативам-2	2.1	2.2	2.3

Состояние 1.1 - значения показателей находятся в пределах рекомендуемого диапазона нормативных значений («коридора»), но у его гра ниц. Анализ динамики показателей свидетельствует, что движение происходит в сторону наиболее приемлемых значений (движение от границ к центру «коридора»). Если группа показателей данного уровня находится в

состоянии 1.1, то данному аспекту финансового состояния можно дать оценк у «отлично»;

Состояние 1.2 – значения показателей находятся в рекомендуемых границах, а анализ динамики показывает их устойчивость. В таком случае финансовое состояние организации можно определить как «отличное» (значе ния показателя находятся в середине «коридора») или «хорошее» (значение у одной из границ «коридора»);

Состояние 1.3 – значения показателей находятся в рекомендуемых границах, но анализ динамики указывает на их ухудшение (движение от середины «коридора» к его границам). Оценка финансового состояния в этом случае – «хорошо»;

Состояние 2.1 – Значения показателей находятся за пределами рекомендуемых, но наблюдается тенденция к улучшению. В этом случае, в зависимости от отклонения от нормы и темпов движения к ней, финансовое состояние организации может быть охарактеризовано как «хорошее» или «уд овлетворительное»;

Состояние 2.2 – значения показателей устойчиво находятся вне рекомендуемого «коридора». Оценка – «удовлетворительно» или «неудовлет ворительно».

Состояние 2.3 – значения показателей находятся за пределами нормы и все время ухудшаются. Оценка – «неудовлетворительно».

Применяя данную методику к полученным нами результатам по коэфф ициентам платежеспособности и финансовой устойчивости, можно сделать с ледующие выводы (табл.20).

Таблица 20

Оценка состояния показателей первого уровня

Наименование показателя	Соответствие нор мативу	Тенденция	Состояние по казателя	Оценка
Общий показатель платежеспособности	не соответствует	ухудшение	2.3	неудовлетворите льно
К-т абсолютной ликвиднос ти	не соответствует	ухудшение	2.3	неудовлетворите льно

Наименование показателя	Соответствие нор мативу	Тенденция	Состояние по казателя	Оценка
Коэффициент «критической» оценки (срочной ликвидности)	не соответствует	улучшение	2.1	удовлетворительно
Коэффициент текущей ликвидности	соответствует	ухудшение	1.3	хорошо
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	соответствует	улучшение	1.1	отлично
Коэффициент автономии	соответствует	ухудшение	1.3	хорошо
Коэффициент финансирования (долгосрочного привлечения заемных средств)	-	-	-	-

Как видно из табл. 20 ООО «Ритм-2000» имеет пограничное финансовое состояние между «хорошо» и «удовлетворительно» с небольшим перевесом в сторону «хорошо». Это еще раз говорит о хорошем финансовой состоянии предприятия, но, в то же время, о наличии ситуаций и явлений в хозяйственной жизни предприятия, которые могут существенно подорвать и ухудшить финансовое состояние ООО «Ритм-2000».

Однако, ответ на вопрос о финансовом состоянии организации, имеющей различные значения показателей первого уровня, данная методика не дает.

Такую возможность дает методика, основанная на балльной оценке фин ансового состояния. Сущность такой методики заключается в классификации организаций по уровню финансового риска, то есть любая анализируемая организация может быть отнесена к определенному классу в зависимости от «набранного» количества баллов, исходя из фактических значений ее финанс овых коэффициентов.

По количеству набранных баллов можно выделить 5 классов (табл.21).

Таблица 21

Группировка предприятий на классы по уровню платежеспособности

Показатель	Границы классов согласно критериям				
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс
Рентабельность совоку	30	.29,9-20 =	19,9- 10 =	9,9-1 =	менее 1 =

пного капитала, %	и выше = 50 баллов	49,9-35 баллов	34,9-20 баллов	19,9-5 баллов	0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и выше =30 балла	1,99-1,7 = 29,9-20 баллов	1,б9- 1,4 = 19,9-10 баллов	1,39 - 1,1 = 9,9 -1баллов	1.и ниже = 0 баллов
Коэффициент финансовой независимости.	0,7 и выше= 20 баллов	0,69 - 0,45 = 19,9-10 баллов	44 - 0,30 = 9,9-5 баллов.	0,29-0,20 = 5 - 1 баллов	менее 0,2 = 0 баллов
Границы классов	100 баллов и выше	99-65 баллов	64 - 35 баллов	34 – 6 баллов	0 баллов

Согласно этим критериям определяется, к какому классу относится анализируемая организация. Причем, показатели рассчитываются на начало и на конец периода, поэтому есть возможность не только определить, к какому классу относится организация, но и проследить улучшилось положение орган изации за год или ухудшилось.

В данной методике организации разбиты на пять классов:

1-й класс - организация с абсолютной финансовой устойчивостью и абс олютно платежеспособная, чье финансовое состояние позволяет быть уверенными в своевременном выполнении обязательств в соответствии с дог оворами. Это организация, имеющая рациональную структуру имущества и его источников, и, как правило, довольно прибыльная.

2-й класс – организация нормального финансового состояния. Ее финан совые показатели в целом находятся очень близко к оптимальным, но по отдельным коэффициентам допущено некоторое отставание. У такой организации, как правило, неоптимальное соотношение собственного и заемных источников финансирования в пользу заемного капитала. Причем наблюдается опережающий прирост кредиторской задолженности по сравнению с приростом других заемных источников, а также по сравнению с приростом дебиторской задолженности. Это обычно рентабельные организации.

3-й класс – организация, финансовое состояние которой можно оценить как среднее. При анализе бухгалтерского баланса обнаруживается слабость о тдельных финансовых показателей. У нее либо платежеспособность находитс

я на границе минимально допустимого уровня, а финансовая устойчивость нормальная, либо наоборот, неустойчивое финансовое состояние из-за преобладания заемных источников финансирования, но есть некоторая текущая платежеспособность.

4-й класс – организация с неустойчивым финансовым состоянием. У нее неудовлетворительная структура капитала, а платежеспособность находится на нижней границе допустимых значений. Прибыль у такой организации, как правило, отсутствует вовсе или очень незначительная.

5-й класс – организация с кризисным финансовым состоянием. Она неплатежеспособная и абсолютно неустойчивая с финансовой точки зрения. Это предприятие убыточное.

Проведем обобщающую оценку финансового состояния анализируемой организации за 2011-2013 год (табл.22).

Таблица 22

Классификация уровня финансового состояния ООО «Ритм-2000» за 2010-2012 гг.

Показатели финансового состояния	31.12.2010		31.12.2011		31.12.2012	
	Фактическое значение коэффициента	Количество баллов	Фактическое значение коэффициента	Количество баллов	Фактическое значение коэффициента	Количество баллов
Рентабельность совокупного капитала, %	10,43	21,5	10,11	20,5	13,50	29,5
Коэффициент текущей ликвидности	2,57	30	2,26	30	2,08	30
Коэффициент финансовой независимости.	0,59	17	0,57	16	0,54	15
Итого	-	68,5	-	66,5	-	74,5

По данным расчетов получается, что ООО «Ритм-2000» в течение анализируемого периода относилось ко 2-му классу нормального финансовог

о состояния. Финансовые показатели ООО «Ритм-2000» в целом очень близки к оптимальным, но по отдельным коэффициентам допущено некоторое отставание. У организации наблюдается опережающий прирост кредиторской задолженности по сравнению с приростом других заемных источников, а также по сравнению с приростом дебиторской задолженности. Однако это рентабельная организация.

Таким образом, для анализа и оценки финансового состояния ООО «Ритм-2000» были выбраны абсолютные показатели и относительные коэффициенты, которые наиболее полно отражают результаты деятельности предприятия, позволяют вскрывать причины существующих недостатков и резервы для их устранения.

Финансовое состояние ООО «Ритм-2000» по итогам 2012 года было оц енено как нормальное, но не лишенное определенных проблем.

3.2. Конкретные мероприятия по укреплению финансового состояния ООО «Ритм-2000»

При разработке путей улучшения финансового состояния предприятия следует использовать меры, которые, в первую очередь, способствовали бы максимальному сохранению имущественного комплекса, трудового коллектива и социальных гарантий.

Резервы улучшения финансового состояния ООО «Ритм-2000» связаны, в первую очередь, с эффективным управлением его финансами и деятельностью, правильным определением стратегических целей и тактики их реализации.

Целями улучшения финансового состояния предприятия являются:

− обеспечение ликвидности и платежеспособности на основе оптимального сочетания собственных и заемных источников средств;

− получение прибыли и уровня рентабельности, достаточного для удовлетворения всех потребностей основной, инвестиционной и финансовой видов деятельности предприятия.

По результатам анализа выработана основная финансовая стратегия и составлена программа финансового оздоровления предприятия с целью недопущения банкротства и сохранения его финансовой устойчивости путем комплексного использования внутренних и внешних резервов.

Мероприятия, способствующие восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной финансово-хозяйственной деятельности предприятий, предусмотренные Планом финансового оздоровления, обобщен но представлены на рис.10 и в приложении 10.

План финансового оздоровления

Внешние источники	Внутренние источники
Использование банковских кред итов с более выгодными условия ми	Повышение качества и конкурентоспособнос ти продукции
Реструктуризация долгов	Снижение себестоимости продаж за счет ресурсосбережения
Лизинг	Сокращение постоянных затрат
Перевод краткосрочной задолже нности в долгосрочную	Более полное использование производственной мощности
Использование бартера в качест ве оплаты	Уменьшение доли потребляемой прибыли
	Повышение инвестиционной активности
	Реализация неиспользуемого имущества

Рис. 10. План финансового оздоровления ООО «Ритм-2000»

Как известно, финансовое состояние ООО «Ритм-2000», во многом зав исит от величины и удельного веса собственного капитала в структуре его пассивов, которая в свою очередь зависит от величины получаемой предприя тием прибыли.

Прибыль организации складывается как разность между выручкой орга низации и затратами.

В период высоких темпов инфляции рост прибыли в ООО «Ри тм-2000»обеспечивался за счет ценового фактора. Замедление инфляционных процессов, насыщение рынка, развитие конкуренции ограничили возможности предприятия повышать цены и получать прибыль посредством этого фактора.

Таким образом, чтобы повысить уровень получаемой прибыли, в ООО «Ритм-2000» необходимо снизить или оптимизировать затраты. В первую очередь, это касается коммерческих и управленческих расходов, т.к. именно они растут большими темпами по сравнению с выручкой от продаж.

Основные факторы, влияющие на формирование прибыли в ООО «Ри тм-2000» отражены на рис.11.

Таким образом, с целью повышения выручки от продаж необходимо:

- создать маркетинговую службу в ООО «Ритм-2000», провести со ответствующие исследования в области рынка потенциальных покупателей и конкурентов и по результатам работы разработать маркетинговую политику организации. Маркетинговая служба по результатам работы организации на с ледующий год разрабатывает документ «Маркетинговая политика организац ии».
- для привлечения покупателей внедрить систему разнообразных скидок. Например, ввести систему накопительных скидок или дополнительных «бонусных» товаров или услуг (например, бесплатная доста вка при покупке товаров выше определенной суммы).
- в целях привлечения дополнительных финансовых ресурсов для расширения ассортимента товаров и увеличения товарооборота предлагается взять долгосрочный кредит в банке.

- в зависимости от сезона проводить изменение отпускных цен с целью улучшения организации оптового товарооборота на протяжении всего года (снижения «сезонных» колебаний).
- регулярно проводить исследование потребительских свойств реал изуемой продукции и предъявление к ней покупательских требований; иссле дование факторов, определяющих структуру и динамику потребительского с проса на продукцию предприятия и разработку планов по реализации продук ции с учетом экономической целесообразности;
- организовывать эффективные рекламные мероприятия, направленные на стимулирование сбыта продукции;
- проводить экономически обоснованный расчет отпускных цен на реализуемую продукцию;
- производить разработку прогнозов и предложений наиболее прогрессивных направлений развития предприятия, номенклатуры и ассорти мента продукции и т.д.

Выявление положительных и отрицательных сторон предлагаемых покупателям товаров позволит разрабатывать иные стратегии продаж продукции, наиболее эффективные и позволяющие повысить прибыль ООО «Ритм-2000».

В целях снижения себестоимости продаж необходимо:

пересмотреть условия закупочных цен и условия договоров на постав ку продукции с основными поставщиками с целью выявления для организации максимальной выгоды. Выйти на прямые контакты с производителями ТМЦ с целью оптимизации уровня закупочных цен и условий заключения сделок.

разработать стратегические планы по диверсификации (расширению) бизнеса. В частности, использовать свободные складские площади ООО «Ритм-2000». Это позволит снизить издержки и снизить себестоимость прод аж.

совершенствовать систему оплаты труда (она должна зависеть от результатов труда);

систематически повышать квалификацию производственного и торгового персонала;

сокращать трудоемкость работ с помощью применения средств малой механизации (автопогрузчики, кары и т.д.);

внедрить систему мотивации и стимулирования персонала (применение различных доплат и бонусов к оплате труда).

Одним из важных и актуальных направлений развития ООО «Ритм-2000» является диверсификация деятельности предприятия.

Под диверсификацией понимается любое изменение (увеличение, умен ьшение) числа видов деятельности. Изменение вида деятельности может либо иметь целью наращивание потенциала фирмы, либо быть следствием негативных результатов ее функционирования. Есть основания считать, что к диверсификации как средству выхода из кризиса чаще прибегают неблагополучные организации, пытаясь обеспечить приток «живых» денег через переключение деятельности в иную сферу деятельности.

В то же время организации, характеризующиеся устойчивым финансо во-экономическим положением, расширяют зону своих интересов, осваивая новые виды деятельности, как материальную основу стабильности бизнеса. Целесообразно отметить, что финансовое положение организации ООО «Ритм-2000» подходит под два этих вывода.

Одной из главных особенностей малого бизнеса (а ООО «Ритм-2000» - весьма яркий представитель малого бизнеса г.Твери) является способность быстро адаптироваться к изменениям конъюнктуры рынка, оставляя невыгодные и занимая новые, перспективные рыночные ниши. Это обусловл ивается относительно ограниченным объемом ресурсов организации, упроще нной структурой внутрифирменного управления, прямой зависимостью уров ня доходов работников от успешной продажи продукции. Однако в условиях развитой рыночной экономики конкретное организация, как правило, маневр

ирует в границах избранной специализации, улучшая качество, меняя ассортимент.

Предлагается выбрать одним из направлений диверсификационной деятельности организации – оказание транспортных услуг и услуг по временному хранению грузов. Предполагается, что данные услуги будут поль зоваться спросом, о чем свидетельствуют результаты проведенных отделом сбыта исследований.

Фактор цен в значительной степени влияет на финансовую стабильност ь организации. Свободные цены устанавливаются самой организацией в зависимости от конкурентоспособности донной продукции, спроса и предло жения на рынке. Очевидно, что уровень цен определяется, прежде всего, каче ством реализуемых товаров. В данном случае предлагается рассмотреть снижение отпускной стоимости за счет внутренних ресурсов. Здесь необходимо учитывать, что затраты, связанные с выполнением работ (услуг) возможно сократить путем закупки ТМЦ непосредственно у производителей, а не у оптовых фирм.

Устойчивость финансового состояния может быть также обеспечена за счет ускорения оборачиваемости капитала в текущих активах, обоснованного снижения запасов (до норматива), снижения размера дебиторской задолженн ости, пополнения собственных оборотных средств за счет внешних и внутренних источников. Недостаток собственных средств может быть временно восполнен кредиторской задолженностью, ссудами банков.

В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что ООО «Ритм-2000» реально получает лишь часть стоимости реализованных то варов. Поэтому возникает необходимость оценить возможность предоставлен ия сделки при досрочной оплате, что и будет сделано ниже.

Для инвестирования в наиболее выгодные проекты возможно использо вать кредиты банков. Но для этого надо улучшить показатель абсолютной пл атежеспособности, то есть внести изменения в процесс управления денежным и средствами.

Анализ ликвидности показал низкий уровень быстрой и абсолютной ли квидности. Это значит, что на предприятии необходимо наладить процесс по определению оптимального уровня денежных средств, то есть необходимо по ддерживать достаточно высокий уровень ликвидности,

Необходимо в дальнейшем нарастить величину реального собственного капитала за счет распределения прибыли в фонды накопления при условии роста части этих фондов, не вложенных во внеоборотные активы. Это будет способствовать росту собственных оборотных средств и повышению финансовой устойчивости организации. Главным источником пополнения собственного капитала является прибыль, поэтому увеличение чистой прибыли - это резерв накопления реального собственного капитала.

Одним из способов управления кредиторской задолженностью предприятия является процесс ее реструктуризации. Данный метод позволяет «растянуть» во времени процесс оплаты долговых обязательств предприятия, что является немаловажным фактором сохранения предприятием относительной устойчивости в кризисных условиях функционирования.

Значительные резервы снижения расходов кроются в сокращении расхо дов и потерь, включаемых в статью Отчета о прибылях и убытках «Прочие расходы», к числу которых относятся штрафы, пени, неустойки, уплачиваем ые организацией за несоблюдение каких-либо договорных условий.

Следует отметить, что в настоящий момент ООО «Ритм-2000» располагает для реализации указанных мероприятий всеми необходимыми ма териальными и трудовыми ресурсами.

По итогам проведенного анализа можно разработать следующие реком ендации по улучшению финансового состояния ООО «Ритм-2000».

Все мероприятия по обеспечению ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и рентабельности деятельности ООО «Ритм-2000» могут осуществляться по трем основным направлениям:

1) управление элементами оборотных активов и их временная синхрони зация с соответствующими им по срокам оплаты группам пассивов;

2) снижение величины кредиторской задолженности и краткосрочных кредитов и займов;

3) повышение удельного веса собственного капитала путем максимизации выручки и прибыли предприятия.

На ликвидность и платежеспособность предприятия оказывает влияние состояние дебиторской задолженности, денежных средств, производственны х запасов и прочих активов.

Соответственно основные мероприятия должны быть направлены на повышение ликвидности активов и снижение величины кредиторской задолженности.

Проведенный анализ ликвидности и платежеспособности и прогнозиро вание платежеспособности ООО «Ритм-2000» позволяют разработать следую щие мероприятия по их повышению.

Одним из оптимальных способов управления ликвидностью платежеспособностью предприятия считается ведение платежного календаря, разрабатываемого обычно на предстоящий период времени (с разбивкой по дням, неделям, декадам и т.п.) и состоящего из следующих разделов: график расходования денежных средств или график предстоящих платежей и график поступления денежных средств.

На предприятии возможно составление как отдельных видов платежных календарей (налоговый платежный календарь, платежный календарь по расчетам с поставщиками, платежный календарь по обслуживанию кредита), так и платежного календаря по предприятию в целом. Использование платежного календаря позволяет выявить временной период, когда риск возникновения дефицита будет особенно велик, и заблаговременно принять соответствующие меры по снижению этого риска.

Мероприятия по изысканию дополнительных денежных поступлений от использования основных средств предприятия: проанализировать степень использования оборудования (имущества), с тем, чтобы определить перечень имущества, не используемого в текущей хозяйственной деятельности; опреде

лить круг потенциальных покупателей (пользователей) излишнего оборудования (имущества) посредством изучения конкурентов или возможностей альтернативного использования рассматриваемого имущества; сдать в аренду (продать) мало используемое оборудование (имущество).

Так, например, за счет оптимизации величины складских товарных остатков можно освободить до 360 кв.м. складской площади. Данную площадь можно будет использовать для предоставления услуг по временному хранению грузов.

Ставка платы за временное хранение груза составляет 150 руб. (без НДС) за 1 куб.м. в сутки. На площади размером 360 кв.м. без ущерба для сохранности груза можно разместить до 1061 куб.м. Таким образом, годовая выручка от оказания данного рода услуги составит: 150*1061*365= 58089,75 тыс.руб. Доп.расходы связанные с хранением грузов (охрана склада, обеспечение противопожарной безопасности, работа грузчиков, кладовщиков и т.д.) составят 56639,92 тыс.руб. Таким образом, прибыль от оказания подобных услуг составит 58089,75-56639,92 = 1449,83 тыс.руб. за год

Также проведенная в 2013 году инвентаризация показала, что на балансе ООО «Ритм-2000» по строке «Товары для перепродажи» числятся неиспользуемые (находятся без движения более 1 года) и сверхнормативные запасы на сумму 2985 тыс.руб.

В связи с этим ООО «Ритм-2000» рекомендуется реализовать данные материальные ценности пока они не потеряли свой товарный вид и не истек срок их годности. По подсчетам их реальная рыночная стоимость на сегодняшний день составляет порядка 2696 тыс.руб.

Их реализация, конечно, не принесет предприятию никакой прибыли, однако предприятие переведет свои активы из быстрореализуемых в наиболее ликвидные.

Также по итогам инвентаризации выявлено некондиционных и непригодных к употреблению материальных запасов на сумму 14,75 тыс.руб., которые необходимо списать на убытки предприятия.

Размер дебиторской задолженности и скорость ее «превращения» в денежные средства существенным образом может повлиять на ликвидность и платежеспособность ООО «Ритм-2000».

Систематический контроль за состоянием просроченной задолженност и ООО «Ритм-2000», за оборачиваемостью средств в расчетах - серьезный резерв повышения ликвидности и снижения риска неплатежеспособности.

В целях ускорения сорок возврата дебиторской задолженности в ООО «Ритм-2000» можно порекомендовать:

- постоянно контролировать состояние расчетов с покупателями, особенно по отсроченным задолженностям. С целью контроля за уровнем и состоянием дебиторской задолженности предприятию рекомендовано вести график погашения дебиторской задолженности.

Форма графика погашения дебиторской задолженности представлена в приложении 11.

Практика хозяйствования ООО «Ритм-2000» показала следующее: 50% клиентов оплачивают отгруженные им товары в течение текущего периода (в том же месяце), 30% - в следующем периоде, а оставшиеся 20% - спустя 2 и более месяцев после реализации товаров и выставления платежных документов.

В случае изменения платежной практики покупателей предприятие дол жно срочно принимать меры по взысканию дебиторской задолженности с недобросовестных клиентов и вносить соответствующие коррективы в граф ик.

Как показывает расчет, даже при росте на 10% величины полученной от покупателей выручки в 2012 году по сравнению с 2011 годом (т.е. до 68989*1,10 = 75887,9тыс.руб.) и использовании графика погашения дебиторс кой задолженности с выше обозначенными пропорциями (50-30-20) к концу 2013 года ее величина может снизиться с 5221тыс.руб. до 4732тыс.руб., т.е. на 489 тыс.руб. или на 9,36%.

- разработать определенные условия кредитования дебиторов, среди которых могут быть: скидки покупателям в случае 100%-й предоплаты работ; оплата покупателем полной стоимости работ в случае предоставления коммерческого кредита срок до 3-х месяцев; повышение цен на СМР в случае предоставления коммерческого кредита на срок более 3-х мес. и т.д.;
- ориентироваться на большое число покупателей, чтобы уменьшить риск неуплату одним или несколькими покупателями;
- отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. Значительное превышение дебиторской над кредиторской задолженностью создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дорогостоящих кредитов банков и займов. Наиболее употребительными способами воздействия на дебиторов с целью погашения задолженности является направление писем, телефонные звонки, персональные визиты, продажа задолженности специальным организациям, о бращение в суд;
- осуществлять регулярный анализ финансовой отчетности клиенто в в сопоставлении с данными предыдущих лет;
- формировать своеобразное досье на покупателей, как существую щих, так и на потенциальных;
- разрабатывать эффективную дифференцированную политику работы с покупателями. Так, например, всех покупателей можно условно разбить на группы в зависимости от их надежности, финансового состояния и других показателей, важных с точки зрения возможности своевременного рас чета за приобретаемую продукцию. Для каждой группы покупателей можно разработать собственную программу предоставления скидок и отсрочек за продукцию;
- проводить политику привлечения добросовестных клиентов, предлагая им новые подходы в обслуживании. Например, предоставление скидок за своевременную оплату продукции, досрочную оплату продукции, д оставку по месту требования и т.д.;

- проводить мероприятия, в том числе с привлечением органов власти по взысканию просроченной дебиторской задолженности.

Рассмотрим экономический эффект от предоставления покупателям скидок в случае немедленной оплаты оказанных услуг исходя из следующих условий (табл.23):

- Сумма выручки за реализованные товары работы, услуги (без скидки) – 500 тыс.руб.;
- Размер скидки в случае немедленной оплаты – 5%;
- Процентная ставка по полученному кредиту на финансирование производственной деятельности в случае оплаты покупателем с отсрочкой платежа 3 мес. – 15% годовых;
- Единовременная комиссия за открытие и ведение ссудного счета в банке – 2% от размера кредита.

Таблица 23

Расчет экономического эффекта от предоставления покупателям скидок в случае полной оплаты товаров

Показатель	Предоставление скидки	Получение кредита
Выручка	без скидки:500 тыс.руб. со скидкой: 475 тыс.руб.	
Сумма кредита на производственные нужды в случае предоставления отсрочки платежа		500 тыс.руб.
Потери предприятия от реализации продукции со скидкой	500-475 = 25 тыс.руб.	
Сумма выплаченных комиссий и процентов по кредиту		500*(15%*3/12) = 18,75 тыс.руб. 500*2% = 10 тыс.руб. итого: 18,75+10 = 28,75 тыс.руб.

Таким образом, при предоставлении скидки предприятию 5% в случае его немедленной оплаты предприятие потеряет 25 (500-475) тыс.руб., в то время как при предоставлении отсрочки платежа на 3 месяца и получения на

этот срок кредита под 15% годовых и комиссию за открытие в ведение ссудного счета предприятие потеряет 28,75 тыс.руб.

Соответственно, экономический эффект от применения данного мероприятия очевиден и составляет 28,75-25 = 3,75 тыс.руб.

При плановом уровне выручки на 2013 год экономия составит до 75887,9/500*3,75= 569,16тыс.руб.

Повышение цен на товары при выдаче коммерческого кредита на срок более 3 месяцев пусть даже на небольшой процент (5%) может принести предприятию дополнительную прибыль в следующем размере:

а) средний размер дебиторской задолженности со сроком погашения более 3-х месяцев (по данным 2012 года) – 1305 тыс.руб.

б) средний размер дополнительно полученной выручки за предостав ление коммерческого кредита за год: 1305*5% = 65,25тыс.руб.

Анализ ликвидности показал низкий уровень абсолютной и быстрой ликвидности. Это значит, что на предприятии необходимо наладить процесс по определению оптимального уровня денежных средств, то есть необходимо поддерживать достаточно высокий уровень ликвидности,

Но в то же время учитывать, что свободные (неинвестированные) денежные средства практически не приносят доход. Поэтому необходимо соб людать следующие требования:

1. Необходим базовый запас денежных средств для выполнения текущих расходов.

2. Необходимы определенные денежные средства для покрытия неп редвиденных расходов.

3. Целесообразно иметь определенную величину свободных денежных средств для обеспечения возможного или прогнозируемого расширения деятельности.

Второе направление, работу по которому следует вести ООО «Ритм-2000» с целью повышения ликвидности, платежеспособности и

финансовой устойчивости, - это оптимизации величины кредиторской задолженности.

Одним из способов управления кредиторской задолженностью предприятия является процесс ее реструктуризации. Данный метод позволяет «растянуть» во времени процесс оплаты долговых обязательств предприятия, что является немаловажным фактором сохранения предприятием относитель ной устойчивости в кризисных условиях функционирования.

Для того чтобы научиться управлять процессом изменения кредиторско й задолженности ООО «Ритм-2000» необходимо проводить следующие мероприятия:

1. Коммерческий кредит. В данном случае МПЗ (работы, услуги) пр иобретаются у поставщика с ранее оговоренной рассрочкой платежа без условий о процентах. Есть случаи, когда такой процент уже заложен в стоимость МПЗ (работ, услуг). При приобретении у контрагента необходимо произвести полный анализ приобретаемых МПЗ (работ, услуг), а также его це ны – выяснить, сколько бы стоили эти МПЗ при оплате по факту поступления его покупателя без рассрочки.

2. Оценку эффективности кредитной политики контрагентов, определение стоимости кредиторской задолженности с учетом скидок, бонусов, отсрочек, кредитных лимитов и обязательств.

Как уже было сказано, одним из важных моментов в снижении риска ба нкротства предприятия, является определение разумного соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностями. При этом необходимо проводить оценку не только своих собственных условий кредитования покупателей, но и условий кредитования поставщиков МПЗ (работ, услуг), с точки зрения уменьшения затрат или увеличения дополнительного дохода, получаемого предприятием при использовании скидок.

Предположим, что поставщики МПЗ предоставляют скидку 5% при оплате в момент отгрузки, либо отсрочку платежа на 45 дней. Оценим целесообразность использования скидки с точки зрения покупателя,

использующего для досрочной оплаты кредит под 15% годовых (табл.24).

Таблица 24

Расчет финансового результата (расчет на каждую 1000 руб.)

Показатель	Оплата со скидкой	Оплата без скидки
1. Оплата за МПЗ, руб.	950	1000
2. Расходы по выплате процентов, руб.	950* 0,14*45:365=16,40	-
3. Итого	950+16,40=966,4	1000

Как видно из расчетов табл.24 предприятию выгодно использовать ски дки и совершать досрочную оплату, привлекая при этом заемные средства. Э кономия составит 33,6 (1000-966,4) руб. с каждой тысячи рублей закупленных МПЗ. При размере закупок на уровне 2012 года экономия може т составить до 60343*0,0336= 2027,52тыс.руб.

При этом 5%-ный уровень скидки в данном случае не является минимально допустимым, что и показывают следующие расчеты:

- минимально допустимый уровень скидки = 15%/365*45=1,85%;
- минимально допустимая величина скидки = 1000 * 1,85% = 18,4 руб. с каждой 1000 руб.

3. Проведение взаимозачетов. Может быть применено в том случае, если ООО «Ритм-2000» имеет долговые обязательства перед компанией, к которой у него также есть встречные требования. Такую ситуацию не нужно выявлять, если в организации согласовано управление не только кредиторской, но и дебиторской задолженностью.

4. Разработку механизма принятия решений о целесообразности работы с контрагентами как на оперативном, так и на стратегическом уровн ях.

5. Переоформление кредиторской задолженности. Здесь речь идет не о погашении всего долга, а лишь его части. Смысл этого действия состоит в том, что компания предлагает необеспеченный никакими обязательствами

кредит перевести в обеспеченный, например залогом или процентами за счет сокращения суммы долга или продления сроков пользования денежными сре дствами.

6. Обеспечение обязательств по краткосрочным кредитам. ООО «Ри тм-2000» целесообразно необеспеченные никакими обязательствами краткосрочные кредиты перевести в обеспеченные, например залогом имущества, поручительством третьих лиц. Процентные ставки по обеспеченным кредитам в среднем на 3-4% ниже, чем по необеспеченным. Это позволит предприятию существенно сэкономить на процентах по кредиту в 2013 году как минимум 401-401*11%/15%= 107тыс.руб. за год.

7. Предоставление векселей. Вексель – письменное обязательство, которое должно быть исполнено в соответствии с вновь установленными сроками и с учетом новых процентных ставок. Такой метод освобождает должника от уплаты долга лишь на некоторый период, а кредитору позволяет в дальнейшем получить назад большую сумму, чем предполагалось изначально.

8. Процесс перевода краткосрочной кредиторской задолженности в долгосрочные пассивы можно реализовать путем получения долгосрочного кредита. Получение долгосрочного кредита более трудоемкое, чем краткосро чного, однако и проценты по нему, как правило, ниже, чем по краткосрочному.

Произведем расчет экономического эффекта от предложенного мероприятия исходя из следующих условий (табл.25):

- размер процентов по долгосрочному кредиту – 9,5% готовых;
- срок кредитования – 1,5 года;
- размер процентов по полученному ранее краткосрочному кредиту – 15% годовых;
- сумма непогашенных краткосрочных кредитов (на 31.12.2012 г.) – 1153тыс.руб.;

- величина кредиторской задолженности, требующая срочной оплаты (на 31.12.2012 г.) – 4277 тыс.руб.;

- размер начисленных штрафов и пеней за нарушение сроков оплаты (просрочка порядка 3-х мес. – согласно рассчитанным коэффициентам ликвидности) - 0,03% от суммы просроченной задолженности за каждый день просрочки (согласно условиям договора).

Таблица 25

Расчет экономического эффекта от перевода краткосрочных обязательств в долгосрочные

Показатель	Расчет	Результат, тыс.руб.
Появление сумма долгосрочных обязательств	1153+4277=	+5430
Снижение суммы краткосрочных обязательств	1153+4277=	-5430
Размер процентов по полученному долгосрочному кредиту	(1153+4277)*9,5%*1,5 =	-773,775
Сумма экономии по процентам по кратко срочному кредиту	1153*15%/12*9 =	+129,71
Сумма экономии на пенях и штрафах за просрочку платежей кредиторам	4277*0,3%*90 =	+1154,79
Экономический эффект	1154,79+129,71-773,775=	+510,725

Как видно из табл.25 в случае получения долгосрочного кредита и покрытия за счет него части краткосрочной кредиторской задолженности предприятие сможет сэкономить до 510,725тыс.руб.

9. Следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности: значительное превышение дебиторской над кредиторской задолженностью создает угрозу ликвидности и платежеспособности предприятия и делает необходимым привлечение дорогостоящих кредитов банков и займов. Наиболее употребительными способами воздействия на дебиторов с целью погашения задолженности является направление писем, телефонные звонки, персональные визиты, продажа задолженности специальным организациям, обращение в суд.

В рамках реализации третьей группы мероприятий предприятию можно предложить следующее:

1. Попытаться получить больше прибыли от основной деятельности. Основные источники расходования денежных средств - расходы на содержание помещений и оборудования, коммунальные платежи, заработная плата и амортизация основных средств. Заметим, что начисление амортизаци и не сопровождается реальным оттоком денежных средств. Заработная плата практически не подлежит уменьшению. Следовательно, нужно попытаться снизить расходы на содержание помещений и оборудования.

Так в целях оптимизации затрат ООО «Ритм-2000» рекомендуется установить в помещениях счетчики воды и тепла.

Предполагается, что экономия по расходам за тепло- и водоснабжение будет составлять до 25% (или 2745*25% = 686,25 тыс.руб.) по уровню цен 2013 года). Расходы на установку и опломбировку счетчиков составят:

- водосчетчики (по 2 в каждое помещение, количество помещений – 4) – 36 тыс.руб. (в т.ч. стоимость счетчиков – 0,6*8=4 тыс.руб., установка счетчиков – 3,5*8 = 28 тыс.руб.; опломбировка счетчиков – 0,5*8 = 4 тыс.руб.);
- теплосчетчики (по 1 в каждое помещение, количество помещений – 4) – 120 тыс.руб. (в т.ч. стоимость счетчиков - 25*4 = 100 тыс.руб., установка счетчиков 4*4 = 16 тыс.руб., опломбировка счетчиков – 1*4 = 4 тыс.руб.);
- итого: 36+120=156 тыс.руб.

Таким образом, чистая экономия средств предприятия составит 530,25 (686,25-156) тыс.руб. На эту же сумму увеличится и прибыль от продаж предприятия.

2. Направлять свободные денежные средства на финансовую деятельность. Организация не занимается финансовой деятельностью, которая при определенных обстоятельствах (наличии квалифицированного персонала, и др.) могла бы приносить дополнительную прибыль.

Произведем расчет экономического эффекта от осуществления ООО «Р итм-2000» финансовых вложений в виде предоставления процентных займов работникам организации на срок до 1 года, исходя из следующих условий:

- общая сумма предоставленных займов – 1,5млн.руб.;
- ставка процента по кредиту – 12%;
- срок кредитования – 12 мес.

Таким образом, дополнительный годовой доход ООО «Ритм-2000» от финансовых вложений составит:

1500*12% = 180 тыс.руб.

3. Также рекомендуется, с целью изыскания дополнительных денежных средств, разработать и провести процедуры экономии коммерческих и управленческих затрат: оптимизация численности управленческого персонала, внедрение элементов нормирования косвенных затрат.

На основе предложенных мероприятий можно составить прогнозный баланс – таблица 26.

На основании предложенных мероприятий в прогнозный баланс также внесены следующие изменения:

- ведение платежного календаря поможет уменьшить дебиторскую задолженность на 489тыс.руб., снизить долю дебиторской задолженности в балансе и увеличить долю денежных средств.
- использование скидок при оплате МПЗ поставщикам позволит снизить величину кредиторской задолженности и остатков ТМЦ на 2027,52тыс.руб.
- минимизация коммунальных платежей также уменьшит стр.«прочие кредиторы» на 530,25 тыс.руб., увеличив строку прибыли.
- уменьшение запасов на 2999,75 тыс.руб. приведет к незначительному росту дебиторской задолженности, увеличения суммы денежных средств и к появлению краткосрочных финансовых вложений.
- все краткосрочные кредиты переведены в долгосрочные, также за счет долгосрочного кредита погашена часть кредиторской задолженности. Пр

и этом часть кредита будет погашена. Остаток задолженности по кредиту на конец 2013 года составит порядка 3620тыс.руб.;

− также за счет указанных выше мероприятий предприятие получит дополнительно прибыли порядка 5120тыс.руб., а за вычетом налога на прибыль 4096тыс.руб.

Как видно из табл.26 имущество предприятия уменьшится на 256тыс.руб., при этом структура баланса претерпит существенные изменения в лучшую сторону: увеличится доля абсолютно ликвидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений) до 11,21%, в пас сиве баланса увеличится доля собственного капитала до 69,08%, снизится доля краткосрочных обязательств до 18,13%.

Произведен расчет показателей финансового состояния ООО «Ритм-2000» на перспективу. Данные отражены в табл. 27.

Таблица 27

Прогнозный расчет показателей финансового состояния ООО «Ритм-2000» на 2013 год

Показатель	2012 г	2013 г (прогноз)	Изменение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,05	0,62	0,57
Коэффициент быстрой ликвидности	0,49	2,13	1,65
Коэффициент текущей ликвидности	2,08	4,87	2,79
Коэффициент автономии	0,54	0,69	0,15
Коэффициент финансового риска	0,07	0,19	0,11
Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами	0,62	1,17	0,54

Как видно из табл. 27 на исследуемом предприятии ООО «Ритм-2000» за счет увеличения абсолютноликвидных активов – денежных средств, можн о будет погасить на 57% больше кредиторской задолженности, чем в 2012 г. Текущая ликвидность также увеличивается на 2,79 ед. Показатель быстрой ликвидности вырастет на 1,65 п.

Коэффициент автономии вырастет на 15%, а за счет собственных оборотных средств будут полностью сформированы запасы и затраты ООО

«Ритм-2000».

Негативная тенденция будет наблюдаться только в отношении коэффициента финансового риска. Однако он продолжит оставаться в пределах своего нормативного значения (не более 1,5).

Как видно из вышеприведенных расчетов, предложенные мероприятия окажут положительное влияние на финансовое состояние ООО «Ритм-2000», повысив финансовую независимость предприятия.

Таким образом, при внедрении в практику деятельности предложенных выше мероприятий ООО «Ритм-2000» может улучшить свое финансовое состояние – повысить свою ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость, прибыльность и рентабельность.

Введение
1. Теоретические и методологические основы анализа финансового состояния организации
1.1.Понятие анализа финансового состояния организации, его цель и задачи
1.2. Особенности диагностики финансового состояния субъектов хозяйствования
1.3. Методы анализа финансового состояния предприятия по данным бухгалтерской отчетности
2. Анализ и оценка финансового состояния организации на примере ООО «Ритм-2000»
2.1. Краткая характеристика деятельности ООО «Ритм-2000»
2.2. Анализ статей баланса ООО «Ритм-2000»
2.3. Оценка ликвидности активов (баланса) ООО «Ритм-2000»
2.4. Абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости предприятия ООО «Ритм-2000»
2.5. Оценка платежеспособности предприятия ООО «Ритм-2000»
2.6. Анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности ООО «Ритм-2000»

2.7. Анализ критериев оценки несостоятельности (банкротства) предприятия ООО «Ритм-2000»
3. Пути улучшения финансового состояния ООО «Ритм-2000»
3.1 Основные тенденции, выявленные в ходе проведенного анализа финансового состояния ООО «Ритм-2000»
3.2. Конкретные мероприятия по укреплению финансового состояния ООО «Ритм-2000»
Заключение
Список литературы