

Лубков В. А., Уханова А. Я.

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2008/9/40.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по данному вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2008. № 9 (16). С. 121-123. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2008/9/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

- сокращению складских запасов предприятия на 8%-35%
- росту производительности труда на 8%-27%
- увеличению числа своевременно выполненных заказов на 7%-20%.
- снижения операционных и управленческих затрат на 15%;
- экономии оборотных средств на 2%;
- уменьшения цикла реализации продукции на 25%;
- снижения коммерческих затрат на 35%;
- уменьшения дебиторской задолженности на 12%;
- увеличения оборачиваемости средств в расчетах на 25%.

В итоге хотелось бы заметить, что в последние годы, в России ощущается огромный интерес к корпоративным системам автоматизации бизнеса, однако, столь же ощутимо отсутствие информации по основным принципам их реализации. Поэтому конкретные потенциальные заказчики, желающие автоматизировать своё производство или свой бизнес, не знают элементарные принципы работы информационных систем, не знают, что кроется под широко распространенной аббревиатурой ERP, кроме того, как это что-то “крутое”, дорогое, позволяющее решить все проблемы на свете. Это представление, в свою очередь, часто ведет к нереализуемым проектам, из-за отсутствия у руководителей эффективных критериев выбора класса системы, ее функциональных возможностей, методик внедрения.

Таблица 1.

Основные виды ERP решений представленных на российском рынке

Наименование. Производитель и поставщик. Опыт внедрения	Длительность внедрения	Соотношение затрат на лицензию /на внедрение/ на оборудование	Ориентировочная стоимость (в долл. США)
Производитель: SAP AG. Поставщик: SAP СНГ. Опыт внедрения: Омский нефтеперерабатывающий завод Oracle Applications . Производитель: Oracle. Поставщик: Oracle CIS. Опыт внедрения: Магнитогорский металлургический комбинат Baan IV . Производитель: Ваан. Поставщик: "Альфа - Интегратор Баан Евразия". Опыт внедрения: ОАО "Нижфарм"	От 9-12 месяцев и более	1/(1-5)/1	От 500 000
iRenaissance . Производитель: ROSS Systems. Поставщик: "Интерфейс". Опыт внедрения: компания <i>Mary Kay</i> SyteLine . Производитель: SYMIX. Поставщик: Socar. Опыт внедрения: <i>Воронежская кондитерская фабрика Ахарта</i> . Производитель: Damgaard Data Int. Поставщик: Columbus IT Partner. Опыт внедрения: холдинг <i>"РУССО (Русские сорочки)"</i> , ТД <i>"Перекресток"</i> MFG/PRO . Производитель: QAD. Поставщик: BMS. Система является одним из самых сильных решений для дискретных производств (машиностроение, легкая промышленность, автомобилестроение, электроника и т. д.).	От 6-9 месяцев и более	1/2/1	200 000-500 000
Опыт внедрения: <i>Пивоваренный завод "Браво"</i> "ПАРУС 8.0" . Производитель и поставщик: Корпорация "Парус". Опыт внедрения: <i>"Пензаэнерго"</i> , <i>"НАСТА"</i>	Более 4 месяцев	1/1/1	50 000-300 000

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Лубков В. А., Уханова А. Я.

ФГОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный университет им. К. Д. Глинки»

Ликвидность и платежеспособность являются важнейшими финансовыми характеристиками деятельности предприятия. Они означают способность коммерческой организации рассчитываться с кредиторами. При этом, если ликвидность есть потенциальная способность погашения обязательств имеющимися у организации оборотными активами, то платежеспособность представляет собой реальную возможность расчета

по долгам, то есть в полном объеме и в обозначенные договорными сроками.

Очевидно, что платежеспособность оказывает существенное влияние на целый ряд других важнейших характеристик деятельности предприятия и, прежде всего, кредитоспособность, финансовую устойчивость, деловую репутацию. Платежеспособное предприятие может активно привлекать внешнее финансирование, банковские кредиты, с ним охотнее заключают контракты и финансовые договоры. Таким образом, анализ и регулирование платежеспособности должно входить в круг первоочередных задач, стоящих перед руководством, в противном случае организация может испытывать финансовые затруднения.

Методика оценки платежеспособности хозяйствующего субъекта закреплена в некоторых нормативно-правовых актах. Так, в частности, в «Методических положениях по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса», утвержденных Федеральным управлением о несостоятельности (банкротстве) №31-Р от 12 августа 1994 г. установлен порядок проведения финансового анализа, прежде всего в целях выявления неплатежеспособности предприятий и признания их банкротами. Оценка ведется на основании коэффициента текущей ликвидности (Оборотные активы / Краткосрочные обязательства) и коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (Собственные оборотные средства / Оборотные активы). Если значения этих показателей равны, либо превышают свои нормы, то организация признается платежеспособной, в противном случае – неплатежеспособной, после чего рассчитывается коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

В Распоряжении Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству № 226-р от 20.12.2000 г. «О мониторинге финансового состояния организаций и учете их платежеспособности» фигурирует такой показатель, как степень платежеспособности по текущим обязательствам, определяемый как частное от деления среднегодового остатка краткосрочных обязательств на среднемесячную выручку от продаж. Данный индикатор показывает, за сколько месяцев предприятие погасит краткосрочные обязательства, направляя на эти цели поступающую выручку. Установлены следующие критерии: от 0 до 3 мес. – платежеспособная организация, от 3 до 12 мес. – неплатежеспособная первой категории, свыше 12 мес. – неплатежеспособная второй категории. Следует отметить, что данный индикатор сигнализирует, за какие средние сроки организация может рассчитаться со своими кредиторами при условии сохранения среднемесячной выручки, полученной в данном отчетном периоде, если не осуществлять никаких текущих расходов, а всю выручку направлять на расчеты с кредиторами. Поэтому данные показатели для анализа платежеспособности организации нужно применять с осторожностью.

Проанализируем ликвидность и платежеспособность предприятия на примере ЗАО «Родина» Павловского района Воронежской области. Основной вид деятельности организации – сельское хозяйство, а именно производство зерновых, сахарной свеклы, подсолнечника, выращивание крупно-рогатого скота. ЗАО «Родина» является средним по размеру предприятием в районе с развитой производственной инфраструктурой.

Анализ ликвидности и платежеспособности логично начать с исследования структуры бухгалтерского баланса и установления степени ее удовлетворительности (Табл. 1).

Таблица 1.

Группировка активов ЗАО «Родина» по степени ликвидности, пассивов – по степени срочности возврата

Актив	На начало 2007 г.	На конец 2007 г.	Пассив	На начало года	На конец года	Излишек (+) или недостаток (-)	
						на начало года	на конец года
A1	2	21	П1	3 345	3 478	-3 343	-3 457
A2	812	554	П2	1 500	2 000	-688	-1 446
A3	16 623	17 052	П3	3 133	2 300	13 490	14 752
A4	8 793	9 091	П4	12 451	18 940	3 658	9 849
Баланс	26 230	26 718	Баланс	26 230	26 718	-	-

Условием абсолютной ликвидности баланса являются следующие соотношения: A1>П1, A2>П2, A3>П3, A4<П4. Как видно из Табл. 1, как на начало, так и на конец года данные соотношения не соблюдаются, что позволяет говорить о том, что баланс ЗАО «Родина» в 2007 г. имел неудовлетворительную структуру.

Следующим этапом анализа является исследование коэффициентов ликвидности и платежеспособности, которые представлены в Табл. 2.

Судя по данным Табл. 2 можно заключить, что коэффициенты абсолютной и промежуточной ликвидности ниже своих рекомендованных значений, то есть у предприятия имеется определенный дефицит высоколиквидных (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения) и среднеликвидных (дебиторская задолженность, прочие оборотные активы) активов. В то же время большая часть оборотных активов сконцентрирована в производственных запасах. Подобная ситуация не позволяет организации в срочном порядке

рассчитаться со своими кредиторами, однако в долгосрочном аспекте такой расчет вполне возможен, о чем свидетельствует весьма высокое, значительно превышающее нормативный уровень, значение коэффициента текущей ликвидности.

Таблица 2.

Динамика коэффициентов ликвидности ЗАО «Родина»

Показатели	На начало 2007 года	На конец 2007 года	Оптимальное значение
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,0004	0,004	0,2-0,3
2. Промежуточный (уточненный) коэффициент ликвидности	0,168	0,105	0,7-0,9
3. Текущий (общий) коэффициент ликвидности	3,599	3,218	1-2
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,389	0,689	0,1
5. Коэффициент утраты платежеспособности	-	1,562	1

Между тем, стоит отметить, что наличие на счетах больших сумм денежных средств не является рациональным, поскольку денежные средства должны находиться в обороте и приносить организации экономические выгоды. Кроме того, следует учитывать фактор сезонности, напомним, что анализ проводится по данным годовой бухгалтерской отчетности, а на начало календарного года, то есть в зимний период в сельском хозяйстве наблюдается затишье деловой активности, что, безусловно, оказывает влияние на остатки денежных средств в бухгалтерском балансе.

Итак, судя по значениям коэффициентов текущей ликвидности (3,218 на конец года) и обеспеченности собственными оборотными средствами (0,698) можно сделать вывод, что ЗАО «Родина» является платежеспособной организацией. Значение коэффициента утраты платежеспособности, превышающего единицу свидетельствует о том, что анализируемое предприятие в течение ближайших трех месяцев имеет низкий риск потери платежеспособности.

Анализ ликвидности и платежеспособности следует дополнить исследованием показателей платежеспособности, основанных на скорости погашения обязательств (Табл. 3).

Таблица 3.

Динамика показателей платежеспособности, основанных на скорости погашения обязательств

Показатели	2006 год	2007 год
Степень платежеспособности по текущим обязательствам (К1)	5,66	2,82
Степень платежеспособности общая (К2)	7,32	4,0
Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам (К3)	2,46	2,22
Коэффициент задолженности другим организациям (К4)	1,04	0,95
Коэффициент задолженности фискальной системе (К5)	0,49	0,49
Коэффициент внутреннего долга (К6)	0,25	0,34

Как видно из Табл. 3 в 2007 г., при условии направления выручки от продаж на погашение краткосрочных обязательств, ЗАО «Родина» способно удовлетворить требования кредиторов в течение 2,82 месяца, что позволяет отнести анализируемую организацию к категории платежеспособных. Погасить задолженность по кредитам и займам, перед поставщиками и подрядчиками, по налогам и сборам, перед персоналом предприятия может в течение 2,2, 0,95, 0,49, 0,34 месяцев, соответственно. При этом стоит отметить положительную динамику платежеспособности, складывающуюся на предприятии. Так, если в 2006 г. для погашения текущих обязательств требовалось 5,66 мес., то есть предприятие было неплатежеспособным первой категории, то в отчетном периоде уже 2,82. В целом, выводы, сделанные по Табл. 2 и 3 коррелируют друг с другом, что позволяет сделать весьма обоснованное заключение о высокой платежеспособности ЗАО «Родина», несмотря на неудовлетворительную структуру бухгалтерского баланса.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПТИМАЛЬНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Мягкая А. В.

ГОУ ВПО «Ставропольский государственный университет»

Во все времена участников рыночных отношений интересовал вопрос цены. Продавцы стремились как можно дороже продать товар, а покупатели – как можно дешевле купить его. При достижении договоренности (продавец готов опустить цену до определенного уровня. А покупатель готов заплатить больше) заключалась сделка купли продажи, по которой право собственности на тот или иной товар переходило от одного к другому. На самом деле в глубине данной проблемы и по сей день лежит вопрос анализа и планирования