

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ОРГАНИЗАЦИИ.....	10
1.1. Сущность анализа финансового состояния предприятия и его значение в деятельности организации.....	10
1.2. История возникновения и развития института банкротства в России и зарубежом.....	27
1.3. Система финансовых показателей в анализе потенциального банкротства с использованием бухгалтерской (финансовой) отчетности.....	39
1.4. Российские и зарубежные методы прогнозирования банкротства.....	48
ГЛАВА II. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ «ТУЛА АЗОТ».....	58
2.1. Характеристика предприятия.....	58
2.2. Анализ финансовых результатов.....	61
2.3. Анализ состава и структуры имущества предприятия.....	69
2.4. Оценка финансового состояния по данным платеже- и кредитоспособности предприятия, его финансовой устойчивости.....	85
ГЛАВА III. ПУТИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ОАО «ТУЛА АЗОТ».....	93
3.1. Анализ угрозы банкротства по российским и зарубежным методикам. .	93
3.2. Меры по стабилизации финансового положения предприятия.....	105
3.3. Меры по обеспечению финансового равновесия предприятия в долгосрочной перспективе.....	124
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	131
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	136
ПРИЛОЖЕНИЯ	

## ВВЕДЕНИЕ

Становление рыночной экономики в РФ объективно обуславливает возникновение и развитие механизмов, регулирующих процессы производства, сбыта и потребления товаров и услуг. Достижение оптимальной инфраструктуры производства, соответствующей потребностям и платежеспособному спросу субъектов экономической деятельности (населения, предприятий, общественных и государственных организаций), осуществляется посредством национального рынка и складывающейся в каждый данный момент рыночной ситуации.

От характера и структуры рыночных потребностей, способности и возможности ее предвидения, прогнозирования и соответствующего реагирования зависят судьба предприятий, производящих товары и услуги, подъем и падение отдельных предприятий, направлений и секторов экономики.

Процесс неравномерного развития экономики и тем более отдельных ее частей, колебания объемов производства и сбыта, возникновения значительных спадов производства, что характеризуется как кризисная ситуация, следует рассматривать не как стечение неблагоприятных ситуаций (хотя для отдельного предприятия это может быть и так), а как некую общую закономерность, свойственную рыночной экономике.

Кризисные ситуации, для преодоления которых не было принято соответствующих профилактических мер, могут привести к чрезмерному разбалансированию экономического организма предприятия с соответствующей неспособностью продолжения финансового обеспечения производственного процесса, что квалифицируется как банкротство предприятия. Преодоление этого состояния требует применения специальных мер (процедур) либо прекращения деятельности предприятия и его ликвидации. И это, как показывает мировая практика, также нельзя рассматривать как случайность. Гибель значительной части фирм и в особенности вновь возникших зафиксированы статистикой банкротств тех стран, где эта

статистика ведется. Английские исследователи отмечают, что до конца второго года доживает не более 20-30% вновь возникших фирм. В связи с чем необходим текущий мониторинг финансовой устойчивости предприятия, одной из основных целей которого является превентивное выявление вероятных причин нестабильного развития деятельности и вероятного банкротства, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Обеспечение финансовой устойчивости любой коммерческой организации является важнейшей задачей ее менеджмента. Финансовое состояние организации можно признать устойчивым, если при неблагоприятных изменениях внешней среды она сохраняет способность нормально функционировать, своевременно и полностью выполнять свои обязательства по расчетам с персоналом, поставщиками, банками, по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и при этом выполнять свои текущие планы и стратегические программы.

Финансовые возможности организации практически всегда ограничены. Задача обеспечения финансовой устойчивости состоит в том, чтобы эти ограничения не превышали допустимых пределов. В то же время необходимо соблюдать обязательное в финансовом планировании требование осмотрительности, формирования резервов на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, которые могли бы привести к утрате финансовой устойчивости <sup>1</sup>

Мониторинг в широком смысле - специально организованное, систематическое наблюдение за состоянием объектов, явлений, процессов с целью их оценки, контроля или прогноза.

Мониторинг финансового состояния представляет собой метод оценки ретроспективного, то есть того, что было и прошло и перспективного, то есть того, что будет в будущем финансового состояния хозяйствующего субъекта

---

<sup>1</sup> Киперман Г. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации/ Г. Киперман//Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2005.- №7. – С.2

на основе изучения зависимости и динамики показателей финансовой информации.

Целью дипломной работы является рассмотрение существующих методических подходов позволяющих оценивать и управлять финансовыми результатами промышленных предприятий, а также на основе анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия и оценки качества основных экономических показателей выработать рекомендации по предотвращению вероятного банкротства ОАО «ТУЛА АЗОТ».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть сущность понятия анализа финансового состояния предприятия;
- изучить понятие банкротства и историю его возникновения;
- изучить существующие системы экономических показателей, используемых в процессе анализа потенциального банкротства предприятий;
- проанализировать отечественные и зарубежные методы прогнозирования вероятности наступления банкротства;
- провести комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности ОАО «ТУЛА АЗОТ»;
- провести анализ вероятности банкротства ОАО «ТУЛА АЗОТ» с использованием отечественных и зарубежных методик;
- агрегировать систему возможных к использованию в текущей деятельности предприятия рекомендаций по улучшению финансового состояния ОАО «ТУЛА АЗОТ» в краткосрочной и среднесрочной перспективах;
- обосновать использование ОАО «ТУЛА АЗОТ» механизма возвратного лизинга, позволяющего высвободить финансовый ресурс, использование которых в текущей деятельности позволит повысить текущую и долгосрочную платежеспособность предприятия.

Структура данного исследования выбрана с целью более полного охвата методов и сфер по управлению финансовыми результатами деятельности и процессами предотвращения банкротства на исследуемом предприятии.

Объектом исследования является финансово-хозяйственная деятельность ОАО «ТУЛА АЗОТ».

Предметом исследования являются меры по антикризисному управлению деятельностью промышленных предприятий.

Методологическую базу исследования составляют следующие методы:

- расширенный операционный анализ по Стояновой Е.С. и Штерну М.Г.
- методики оценки вероятности банкротства, предусмотренные действующим законодательством РФ.
- зарубежные методики оценки угрозы банкротства Э. Альтмана и У. Бивера.

Применение рассмотренных в работе методик в технологии управления финансовыми результатами предприятия в условиях рыночной экономики, позволит проводить отбор наиболее целесообразных вариантов решений по антикризисному управлению предприятиями, своевременно принимать меры по недопущению кризисных ситуаций в их функционировании.

## **ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ОРГАНИЗАЦИЙ**

### **1.1. Сущность финансового анализа и его значение в деятельности организации**

Финансовый анализ является существенным элементом финансового менеджмента. Практически все пользователи финансовых отчетов предприятий используют методы финансового анализа для принятия решений по оптимизации своих интересов.

Собственники анализируют финансовую отчетность для повышения доходности капитала, обеспечения стабильности положения фирмы, кредиторы и инвесторы с целью минимизации своих рисков по займам, и вкладам. Качество принимаемых решений на сегодняшний день целиком зависит от качества аналитического обоснования решения. Введение нового плана счетов бухгалтерского учета, приведение форм бухгалтерского учета, приведение форм бухгалтерской отчетности в большее соответствие с требованиями международных стандартов вызывают необходимость использования новой методики финансового анализа, соответствующей условиям рыночной экономики. Такая методика нужна для обоснования выбора делового партнера, определения степени финансовой устойчивости предприятия, оценки деловой активности и эффективности предпринимательской деятельности. Основным (а в ряде случаев и единственным) источником информации о финансовой деятельности делового партнера является бухгалтерская отчетность, которая стала публичной. Отчетность предприятия в рыночной экономике базируется на обобщении данных финансового учета и является информационным звеном, связывающим предприятие с обществом и основными партнерами пользователями информации о деятельности предприятия.

Субъектом анализа выступают заинтересованные в деятельности предприятия пользователи информации. К первой группе пользователей относятся собственники средств предприятия, заимодавцы (банки), поставщики, клиенты (покупатели) налоговые органы, персонал предприятия и руководство. Вторая группа пользователей бухгалтерской отчетности – это субъекты анализа, которые хотя и не заинтересованы в деятельности предприятия, но должны по договору защищать интересы первой группы пользователей отчетности. Это аудиторские фирмы, консультанты, биржи, юристы, пресса, ассоциации, профсоюзы

В определенных случаях для реализации целей финансового анализа бывает недостаточно использовать лишь бухгалтерскую отчетность. Отдельные группы пользователей, например руководство, имеют возможность привлекать дополнительные источники (данные производственного и финансового учета). Тем не менее, чаще всего годовая и квартальная отчетность являются единственным источником внешнего финансового анализа.

Важнейшим элементом аналитической работы является финансовый анализ, т.к. в его основе лежит анализ и управление финансовыми ресурсами хозяйствующего объекта, как основным и приоритетным видом ресурсов<sup>1</sup>. В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности. На уровне предприятия, финансовый анализ представляет собой способ накопления, трансформации и использования информации финансового характера, имеющий целью: оценить текущее и перспективное финансовое состояние предприятия, оценить возможные и целесообразные темпы развития предприятия с позиции финансового их обеспечения: выявить доступные источники средств и оценить возможность

---

<sup>1</sup> Ковалев. В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности/В.В. Ковалев. – М.: ФиС, 1997. – 85с.

и целесообразность их мобилизации; спрогнозировать положение предприятия на рынке капиталов<sup>2</sup>.

Основными функциями финансового анализа являются:

- объективная оценка финансового состояния объекта и анализа;
- выявление факторов и причин достигнутого состояния;
- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений в области финансов;
- выявление и мобилизация резервов улучшения финансового состояния и повышения эффективности всей хозяйственной деятельности.

Результаты финансового анализа способствуют росту информативности администрации предприятия и других пользователей экономической информации (субъектов анализа) о состоянии интересующих объектов.

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика и управляющего (менеджера) может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния.

Но не только временные границы определяют альтернативность целей финансового анализа. Они зависят также от целей субъектов финансового анализа, т.е. конкретных пользователей финансовой информации.

Цели анализа достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач. Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения анализа. Основным фактором, в конечном счете,

---

<sup>2</sup> Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом?// И.Т. Балабанов. - М.: ФиС, 1995. – 56с.

является объем и качество исходной информации. При этом надо иметь в виду, что периодическая бухгалтерская или финансовая отчетность предприятия - это лишь «сырая информация», подготовленная в ходе выполнения на предприятии учетных процедур.

Чтобы принимать решения по управлению в области производства, сбыта, финансов, инвестиций и нововведений руководству нужна постоянная деловая осведомленность по соответствующим вопросам, которая является результатом отбора, анализа, оценки и концентрации исходной «сырой информации». Необходимо аналитическое прочтение исходных данных исходя из целей анализа и управления.

Основной принцип аналитического чтения финансовых отчетов - это дедуктивный метод, т.е. от общего к частному. Но он должен применяться многократно. В ходе такого анализа как бы воспроизводится историческая и логическая последовательность и сила влияния их на результаты деятельности.

Практика финансового анализа уже выработала основные правила методики анализа финансовой отчетности. Среди них можно выделить шесть основных методов:

- горизонтальный (временной) анализ - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;
- вертикальный (структурный) анализ - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;
- трендовый анализ - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определения тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ;

- анализ относительных показателей (коэффициентов) - расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязь показателей;

- сравнительный (пространственный) анализ - это как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными;

- факторный анализ - анализ влияния отдельных факторов (причин) на резульативный показатель с помощью детерминированных или сто хаотических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), когда резульативный показатель дробят на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют в общий резульативный показатель.

Предназначенная методика анализа финансового состояния предназначена для обеспечения управления финансовым состоянием предприятия и оценки финансовой устойчивости его деловых партнеров в условиях рыночной экономики. Она включает элементы, общие как для дальнейшего, так и внутреннего анализа. Рассматриваемые им задачи и алгоритмы их решения определяют главные направления анализа, а их углубление на базе всей достоверной информации (в том числе на базе разрабатываемых на предприятиях нормативов) проводятся в рамках внутреннего анализа. Кроме того, основы методики могут быть адаптированы к требованиям конкретного внешнего пользователя и поэтому имеют в определенной степени универсальный характер, вытекающий из универсальности различных отношений, объединяющих различные формы собственности и различные виды экономической деятельности.

## **Методика анализа финансового состояния организации**

Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением его средств и источниками его формирования. Основными показателями для анализа финансового состояния являются: обеспеченность, состояние запасов товарно-материальных ценностей; эффективность использования банковского кредита и его материальное обеспечение; состояние и динамика дебиторской и кредиторской задолженности; оборачиваемость оборотных средств; оценка и прогноз платежеспособности предприятия <sup>1</sup>. По этим показателям при заключении договоров и их реализации партнеры судят о стабильности и надежности друг друга. Для налоговых же органов финансовое состояние предприятия характеризуется показателями, по которым они могут определить поступление платежей в бюджет на перспективу с учетом возможных изменений стоимости активов, объемов реализации и фонда оплаты труда на предприятии.

Основу информационного обеспечения анализ финансового состояния должна составить бухгалтерская отчетность, которая является единой для организации всех отраслей и форм собственности.

Состав и содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности установлены Законом «О бухгалтерском учете» №129 –ФЗ от 21 ноября 1996г. и Положением (стандартом) по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» № 43н (ПБУ 4/99) утвержденному Приказом Министерства финансов РФ от 6 июля 1999 г.

В соответствии с Приказом Министерства финансов «О формах бухгалтерской отчетности организации» № 67н от 22 июня 2003 г, бухгалтерская отчетность включает в себя:

- Бухгалтерский баланс (форма №1)
- Отчет о прибылях и убытках (форма №2)

---

<sup>1</sup> Ковалев. В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности/В.В. Ковалев. – М.: ФиС, 1997. – 104с.

- Отчет об изменениях капитала (форма №3)
- Отчет о движении денежных средств (форма №4)
- Приложение к бухгалтерскому балансу (форма №5)
- Отчет о целевом использовании полученных средств (форма №6) – эта форма используется только некоммерческими организациями)
- Пояснительная записка.

Отчетность - это заключительный элемент метода бухгалтерского учета. Подготовка бухгалтерской отчетности - это забота не только бухгалтерии, но и других экономических служб и технических служб предприятия, потому что при составлении отчетности подводятся итоги и оцениваются все аспекты деятельности предприятия. Отчетность составляется на основании всех видов текущего учета. Она может содержать как количественные, так и качественные характеристики, стоимостные и натуральные показатели. Все элементы бухгалтерского отчета тесно связаны между собой и представляют собой единое целое, т.е. систему экономических показателей, характеризующих условия и результаты работы предприятия за отчетный период. Вместе с тем сведения, содержащиеся в бухгалтерской отчетности, имеют комплексный характер, потому что, как правило, они отражают разные аспекты одних и тех же хозяйственных операций и явлений.

Бухгалтерская отчетность предприятия служит основным источником информации о его деятельности (рис. 1.1).

<b>Вид информации</b>	<b>Информация необходима для:</b>	<b>Вид отчетности</b>
Информация о финансовом положении	- оценки экономических ресурсов; - оценки финансовой структуры компании; - оценки ликвидности и платежеспособности; - оценки способности компании адаптироваться к изменениям окружающей среды	Бухгалтерский баланс (форма №1)
Информация о результатах деятельности компании	- оценки потенциальных изменений в экономических ресурсах, которые компания, возможно, будет контролировать в будущем; - прогнозирования способности компании создавать потоки денежных средств за счет имеющейся ресурсной базы; - формирование суждения об эффективности использования потенциальных ресурсов	Отчет о прибылях и убытках (форма №2)
Информация об изменениях в финансовом положении компании	- оценке инвестиционной, финансовой и операционной деятельности; - оценке способности компании создавать денежные средства и их эквиваленты; - оценки потребностей компании в денежных средствах	Отчет о движении денежных средств (форма №4)

Рис. 1.1. Информация о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении компании<sup>1</sup>

Тщательное изучение бухгалтерских отчетов раскрывает причину достигнутых успехов, а также недостатков в работе предприятия, помогает наметить пути совершенствования его деятельности. Полный всесторонний анализ отчетности нужен, прежде всего, собственникам и администрации предприятия для принятия решений об оценке своей деятельности.

Наиболее информативной формой для анализа и оценки финансового состояния предприятия является бухгалтерский баланс (форма № 1). Наиболее важными задачами анализа баланса являются:

- оценка доходности (рентабельности) капитала;
- оценка степени деловой (хозяйственной) активности предприятия;
- оценка рыночной устойчивости;
- оценка ликвидности баланса и платежеспособности предприятия.

Баланс позволяет оценить эффективность размещения капитала предприятия,

<sup>1</sup> Ионова А.Ф. Финансовый анализ: учеб.// А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: Проспект. – 2006. – 369с.

его достоверность для текущей и предстоящей хозяйственной деятельности, оценить размер и структуру заемных источников, а также эффективность их привлечения.

Рассмотрим методику анализа финансового состояния предприятия. Бухгалтерский баланс служит индикатором для оценки финансового состояния предприятия. Итог баланса носит название валюты баланса и дает ориентировочную сумму средств, находящихся в распоряжении предприятия. Для общей оценки финансового состояния предприятия составляют сравнительный аналитический баланс. Сравнительный аналитический баланс можно получить из исходного баланса путем сложения однородных по своему составу и экономическому содержанию статей баланса и дополнения его показателей структуры, динамики и структурной динамики.

Из аналитического баланса можно получить ряд важнейших характеристик финансового состояния предприятия. К ним относятся:

Общая стоимость имущества предприятия, равная итогу баланса.

Стоимость иммобилизованных (внеоборотных активов) или недвижимого имущества, равная итогу раздела I актива баланса.

Стоимость мобильных (оборотных) средств, равная итогу II раздела актива баланса.

Стоимость материальных оборотных средств.

Величина собственных средств предприятия, равная итогу раздела III пассива баланса.

Величина заемных средств, равная сумме итогов раздела IV и V пассива баланса.

На основе сравнительного баланса осуществляется анализ структуры имущества. Имущество предприятия отражается в активе баланса, состоит из основных (немобильных) средств и внеоборотных активов (итог I раздела баланса) и оборотных (мобильных) средств, находящихся во II разделе баланса. При анализе имущества проводится горизонтальный и

вертикальный анализ актива баланса, где сравниваются не только абсолютные значения показателей, но и их структура.

Прирост валюты баланса свидетельствует о росте производственных возможностей предприятия и заслуживает положительной оценки. Снижение валюты баланса оценивается отрицательно, т.к. сокращается хозяйственная деятельность предприятия (из-за падения спроса на продукцию, недостатка сырья, материалов, полуфабрикатов для производства). Показатели вертикального анализа отражают долю участия каждого вида имущества в общем изменении всех активов. Их анализ позволяет сделать вывод о том, в какие активы вложены привлеченные финансовые ресурсы или какие активы уменьшились за счет оттока финансовых ресурсов. Изменения в структуре имущества определяют возможности производственно-финансовой деятельности предприятия.

Предварительную оценку финансового состояния предприятия можно сделать на основе выявления «больных» статей баланса, которые можно условно подразделить на две подгруппы:

1) свидетельствующие и крайне неудовлетворительной работе предприятия в отчетном периоде и о сложившемся в результате этого плохом финансовом положении: «Непокрытые убытки прошлых лет», «Убытки отчетного периода»;

2) свидетельствующие об определенных недостатках в работе предприятия, которые могут быть выявлены по данным аналитического учета: «Дебиторская задолженность», «Прочие оборотные активы», «Кредиторская задолженность (просроченная)».

Анализ источников средств позволяет определить за счет, каких средств образовано имущество предприятия. Увеличение доли капитала и резервов, т.е. собственных источников предприятия (итог III раздела баланса), является положительным моментом. При чем общая часть этого капитала представляют основные средства, а вторая собственные оборотные средства. Размер собственных оборотных средств определяется как разность

между четвертым и первым разделами баланса. Отрицательной оценки заслуживает увеличение в источниках средств доли кредиторской задолженности.

Если увеличение средств предприятия произошло за счет заемных источников, то в последующие периоды этих источников может не быть и повышение стабильности имущества имеет нестабильный характер.

Залогом выживаемости и основой стабильности положения предприятия служит его устойчивость. На устойчивость предприятия оказывают влияние различные факторы:

- положение предприятия на товарном рынке;
- производство и выпуск дешевой, пользующейся спросом продукции;
- его потенциал в деловом сотрудничестве;
- степень зависимости от внешних факторов и инвесторов;
- наличие неплатежеспособных дебиторов;
- эффективность хозяйственных и финансовых операций и т.п.

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия. Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет ответить на вопрос: насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующей этой дате. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная - препятствовать развитию, отягощая

затраты предприятия излишними запасами и резервами. Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, а платежеспособность выступает ее внешним проявлением.

Финансовая устойчивость характеризуется системой абсолютных и относительных величин. Она определяется соотношением стоимости материальных оборотных средств (запасов и затрат) и величин собственных и заемных средств для их формирования. Для оценки состояния запасов и затрат используют данные группы статей «Запасы» II раздела актива баланса. Для характеристики источников формирования запасов определяют три основных показателя.

Наличие собственных оборотных средств:

$$\text{СОС} = \text{ШрП-1 рА},$$

где ШрП - раздел пассива баланса (источник собственных средств).

1 рА - I раздел актива баланса (внеоборотные активы).

Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат:

$$\text{СД} = \text{СОС} + \text{VрН}$$

где VрН - III раздел пассива баланса (долгосрочные и среднесрочные кредиты и займы).

Общая величина основных источников формирования запасов и затрат:

$$\text{ОИ} = \text{СД} + \text{КЗС}$$

где КЗС - сумма краткосрочных заемных средств.

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

1. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств

(СОС):  $\text{СОС} - \text{З}$ , где  $\text{З}$  - запасы (стр.210 II раздела актива баланса).

2. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов (СД): СД-3;

3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (ОИ): ОИ-3.

Для характеристики финансовой ситуации на предприятии существует четыре типа финансовой устойчивости:

- 1) абсолютная устойчивость:  $Z < СОС + К$ , где К - кредиты банка
- 2) нормальная устойчивость финансового состояния предприятия, гарантирующая его платежеспособность:  $Z = СОС + К$ .
- 3) неустойчивое финансовое состояние, характеризуемой нарушением платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия собственных средств и увеличения СОС:

$$Z = СОС + К + ИОФН,$$

где ИОФН - источники, ослабляющие финансовую напряженность, по данным баланса неплатежеспособности.<sup>1</sup>

Финансовая устойчивость считается нормальной (допустимой), если величина привлекаемых для формирования запасов краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает суммарной стоимости сырья, материалов и готовой продукции, т.е. если выполняется условие:

$$Z_c + Z_{гп} > K_z$$

$$Z_{нп} + Z_{рбп} < СД,$$

где  $Z_c$  - сырье и материалы;  $Z_{гп}$  - готовая продукция;

$K_z$  - краткосрочные кредиты и займы для формирования запасов;  $Z_{нп}$  - незавершенной производство;  $Z_{рбп}$  - расходы будущих периодов.

- 4) кризисное финансовое состояние, при котором предприятие

<sup>1</sup> Ионова А.Ф. Финансовый анализ: учеб.// А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: Проспект. – 2006. – 219с.

Находится на грани банкротства, т.е. денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд:

$$З > СОС + К$$

Все относительные показатели финансовой устойчивости можно разделить на две группы:

1 группа - показатели, определяющие состояние оборотных средств:

- коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами;
- коэффициент маневренности собственных средств.

2 группа - показатели, определяющие состояние основных средств (индекс постоянного актива, коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, коэффициент износа, коэффициент реальной стоимости имущества) и степень финансовой независимости коэффициент автономии, коэффициент соотношения заемных и собственных средств.

Анализ финансового состояния представляет большой интерес для каждого предприятия не только для оценки потенциальных партнеров, но и для самооценки, осуществляемой с точки зрения внешних пользователей бухгалтерской отчетности. Любому предприятию далеко не безразлично, каким показателем будут оценивать его финансовое состояние возможные контрагенты, акционеры, кредиторы.

Перед непосредственным проведением анализа, прежде всего, определяются его цели и задачи. Затем разрабатывается программа анализа, которая может состоять из следующих этапов:

- выбор приемов и методов анализа, оптимальных для достижения поставленных целей и задач;
- определение информационной базы анализа;
- установление критерия при принятии решений в случае выявления необычных колебаний.

## Факторы, влияющие на финансовое состояние

Деятельность предприятия подвержена влиянию многочисленных факторов. По направлению этих влияний факторы различаются на положительные и отрицательные. Очевидно, несостоятельность предприятий обусловлена влиянием последних. Кроме того, по степени зависимости от субъекта хозяйственной деятельности все факторы делятся на внешние и внутренние.

Рассмотрим содержание каждого их факторов на рис. 1.2.

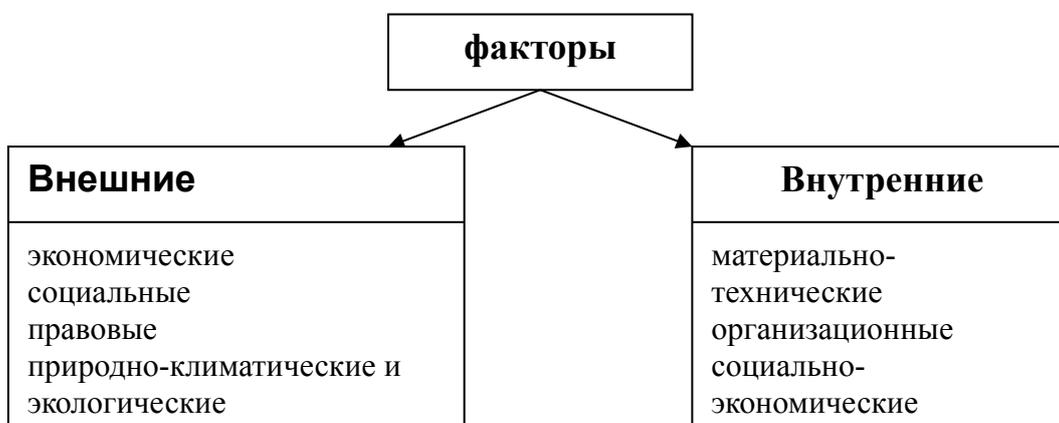


Рис.1.2. Классификация факторов, влияющих на деятельность предприятий

Внешние факторы:

- экономические: уровень доходов и накоплений населения (покупательная способность); платежеспособность экономических партнеров, кредитная и налоговая политика государства; изменение рыночных ориентацией потребителя, конъюнктуры рынков, государственное регулирование, уровень развития науки и техники, инфляция;
- социальные: изменение политической обстановки внутри страны и за рубежом; конкуренция; демографическая ситуация;
- правовые: наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность; защита от государственного бюрократизма; совершенствование налогового законодательства, методов учета и форм отчетности, развитие совместной деятельности с привлечением

капитала; обеспечение гарантии сохранности прав на собственность и соблюдения договорных обязательств; защита потребителей от недоброкачественной продукции.

- природно-климатические и экологические: наличие материальных ресурсов, климатические условия, состояние окружающей среды.

Внутренние факторы:

- материально-технические – факторы, связанные с уровнем развития техники и технологии, внедрением в производство научных открытий, совершенствованием орудий и предметов труда. К ним относятся: замена морально и физически устаревшего оборудования; ремонт действующего оборудования; механизация и автоматизация производства; электрификация производства; строительство, реконструкция, увеличение использования производственных площадей; создание и внедрение принципиально новых технологий, обеспечивающих сокращение затрат, экономию ресурсов, повышение качества; углубление специализации машин; экономия материальных ресурсов.

- организационные – факторы, обусловленные совершенствованием организации производства, труда и управления; выбором организационно-правовой формы. Все они объединены в 3 группы:

1. организация производства: размещение предприятия по территории страны; организация транспортных связей; специализация, кооперация и разделение, организация материально-технического снабжения и сбыта продукции; организация ремонтного обслуживания; организация системы контроля за качеством; организационно-техническая подготовка производства; проведение текущего и капитального ремонта; организация бесперебойной работы оборудования; повышение сменности работы оборудования; организация внутрипроизводственного материально-технического снабжения и т.п.

2. организация труда: рациональное разделение и кооперация труда; организация и обслуживание рабочих мест; внедрение передовых приемов и методов труда; укрепление трудовой и производственной дисциплины; развитие коллективных форм труда; совершенствование системы стимулирования труда; нормирование труда; развитие многостаночного и многоагрегатного обслуживания; рациональная расстановка и эффективное использование кадров и т.п.;

3. организация управления: формирование организационной структуры; создание экономичной и действенной управленческой структуры; координация работы предприятия внутри страны; привлечение высококвалифицированных специалистов, совершенствование стилей и методов управления финансами и кадрами предприятия; инвестиционный менеджмент; управление ценовой политикой, издержками, амортизационной политикой и т.п.

- социально-экономические – факторы, связанные с составом работников, уровнем их квалификации, отношением работников к собственности, условиям труда и быта, эффективностью стимулирования труда. К ним относятся: материальная и моральная заинтересованность; уровень квалификации работников; уровень культуры труда; отношение к труду; изменение форм собственности на средства производства и результаты труда и т.п.<sup>1</sup>

В России доминирует влияние следующих факторов:

1). Внешние: бедность населения, обуславливающая его низкую покупательную способность; недостаточная материально-техническая и финансовая ресурсная база предприятий по причине возрождения предпринимательства на пустом месте; несовершенство законодательной базы из-за отсутствия собственного опыта в этой области в существующих условиях; несовершенство методического обеспечения проведения мониторинга и антикризисного управления предприятий из-за

---

<sup>1</sup> Анализ финансовой отчетности: учебник / под.ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ОМЕГА – Л. – 2006. – с.20

несовершенства действующей системы учета и отчетности; убыточность производства продукции с длительным производственным циклом, включая наукоемкую, по причине инфляции, слабая государственная поддержка;

2). Внутренние: слабое материально-техническое обеспечение с высоким уровнем морального и физического износа основных фондов, отсутствие средств на их обновление, ограничение допуска к высоким технологиям; низкий культурно-технический уровень участников предпринимательства.

Следовательно, в российской экономике налицо действие отрицательных факторов, которые привели к тому, что многие предприятия находятся в кризисном финансовом положении и не могут найти выход из него.

Таким образом, гарантия выживания и процветания предприятий состоит в их умении приспособиться к изменению материально-технических, экономических и организационных факторов.

## **1.2. История возникновения и развития института банкротства в России и зарубежом**

Своими корнями институт несостоятельности уходит в далекое прошлое. Первые отголоски конкурсных отношений можно обнаружить в римском праве. Поскольку в те времена отсутствовали развитые хозяйственные и имущественные связи, а также механизм оценки имущества, обеспечение обязательств в то время носило личностный характер: "...чтобы добыть кредит, плебею оставалось только заложить себя и детей в кабалу кредиторов"<sup>1</sup>. В случае неисполнения требований о возврате кредита, должник поступал в личное распоряжение кредитора. С течением времени в римском праве появляются нормы, дающие право кредитору обратиться

---

<sup>1</sup> Малышев К.И. Исторический очерк конкурсного процесса/ К.И. Малышев. – СПб, 1871. – 54с.

взыскание на имущество должника, но, тем не менее, это не избавляло его от личной долговой расправы.

В России истоки зарождения института несостоятельности можно найти в “Русской Правде”.<sup>1</sup> Так, например, статья 69 регулирует тот случай, когда у должника несколько кредиторов, и он не в состоянии им заплатить. Способом получения денег служила продажа должника на “торгу”, но при условии, что несостоятельность должника возникла вследствие несчастного стечения обстоятельств. Полученные денежные средства распределялись между кредиторами в соответствии с установленными правилами.

Дальнейшее упоминание об институте несостоятельности содержится только в Соборном уложении 1649 года, хотя и оно практически повторяет то, что было заложено в “Русской правде”.

Переломным моментом в регулировании отношений несостоятельности стал XVIII век. Именно в этот период создается большое количество законодательных актов, кодификация которых была завершена в 1800 году изданием Устава о банкротах.

Устав, состоящий из двух частей: “Для купцов и другого звания торговых людей, имеющих право обязываться векселями” и “Для дворян и чиновников”, выделял три вида несостоятельности: несчастную, неосторожную и злостную, содержал новые нормы о порядке признания недействительными некоторых сделок, совершенных банкротом, регламентировал последствия несостоятельности, состоящие в лишении банкрота большинства прав. Устав о банкротах широко применялся на практике, но в процессе его применения были выявлены «разные неудобства и недостатки, в отвращение коих было принято решение создать новый Устав».

Устав о банкротах 1832 года четко определивший в качестве критерия несостоятельности неоплатность, просуществовал вплоть до 1917 года.

---

<sup>1</sup> Российское законодательство X-XX веков. Законодательство Древней Руси. – М, 1984.- с.68.

Результаты исследования правового регулирования несостоятельности (банкротства) до 1917 года свидетельствуют о его весьма высоком уровне даже по сравнению с современными ему зарубежными аналогами, о понимании целей и задач несостоятельности, как одного из институтов рыночной экономики.

После революции понятие несостоятельности в российском праве отсутствовало, однако в период НЭПа судам приходилось рассматривать иски, связанные с несостоятельностью должников, пользуясь при этом нормами Устава 1832 г. Во избежание таких недоразумений в ряд статей Гражданского Кодекса 1922 г. о залоге, поручительстве, займе, было введено понятие несостоятельности, но отсутствие механизма применения данных норм не дало никакого положительного результата.

28 ноября 1927 года Декретом ВЦИК и СНК РСФСР Гражданский процессуальный кодекс был дополнен главой 37 «О несостоятельности частных лиц физических и юридических».<sup>1</sup> Согласно этому Декрету дела рассматривались в исковом порядке. Устанавливался срок один год с момента принятия иска к рассмотрению судом. Отстранив кредиторов как от участия в конкурсе, так и от назначения управляющего, государственные учреждения взяли на себя исполнение этих функций. Законодательство периода НЭПа представляло собой аномалию конкурсного права, поскольку защищало не законные интересы отдельных кредиторов, а общий хозяйственный результат. Со свертыванием НЭПа постепенно перестали применяться и конкурсные законы, поскольку существование института несостоятельности несовместимо с монополией государственной собственности и развитием плановых начал в экономике.<sup>2</sup>

Переход страны в условия рыночной экономики и интенсивное развитие предпринимательской деятельности потребовали принятия

---

<sup>1</sup> Собрание узаконений РСФСР. - 1927. - № 123. - с. 54.

<sup>2</sup> Телюкина М. В. Развитие законодательства о несостоятельности и банкротстве/ М.В. Телюкина //Юрист. - 1997.- № 11. – с.7

законодательной базы, защищающей интересы участников экономического оборота от последствий систематического неисполнения недобросовестной стороной принятых на себя обязательств. Помимо ответственности, в виде уплаты штрафов, пени и т.д., установленной Гражданским Кодексом РСФСР, Основами гражданского законодательства РСФСР и рядом нормативных актов, за неисполнение принятых на себя обязательств необходимы были меры более жесткого характера, такие как признание должника несостоятельным (банкротом). Правовую базу для осуществления принудительных мер, вплоть до ликвидации несостоятельного предприятия в случаях, когда проведение реорганизационных мер экономически не целесообразно или они не дали положительного результата, создал принятый Верховным Советом Федерации 19 ноября 1992 года и введенный в действие с 1 марта 1993 года Закон Российской Федерации “О несостоятельности (банкротстве) предприятий”.<sup>1</sup>

Основная цель включенного в 1992 г. в российское право института несостоятельности заключалась в том, что из гражданского оборота исключаются неплатежеспособные субъекты (в случае их ликвидации), задерживающие развитие рыночных отношений и стимулирующие рост неплатежей.

В соответствии со статьей 3 указанного закона рассмотрение дел о несостоятельности (банкротстве) предприятий было отнесено к компетенции арбитражных судов.

Уже 1 марта 1993 г., в день вступления закона в силу, в арбитражные суды было подано большое количество заявлений от кредиторов с одинаковыми исковыми требованиями: “прошу признать предприятие банкротом...” Динамика дел этой категории выглядит следующим образом: в 1993 году было рассмотрено не многим более 100 дел; в 1994 г. – 240 дел; в 1995 г. – 1.108 дел; в 1996 г. – 2.618 дел;<sup>2</sup> в 1997 г. – 4.320 дел. Число

<sup>1</sup> Ведомости РФ. - 1993. - № 1. - ст.6.

<sup>2</sup> Витрянский В.В. Реформа законодательства о несостоятельности (банкротстве)/В.В. Витрянский // Специальное приложение к Вестнику Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации.

должников, ежегодно признаваемых несостоятельными (банкротами), увеличилось за этот период с 50 в 1993 году до 2.200 в 1997 году. В 1997 году в отношении 850 организаций арбитражными судами были применены реорганизационные процедуры.<sup>1</sup> Для рассмотрения первых дел о банкротстве привлекались американские специалисты, имеющие на тот момент наибольший практический опыт по делам данной категории. Так, например, в США с июня 1993 г. по июнь 1994 г. было возбуждено 845.257 дел.

Практика применения закона “О несостоятельности (банкротстве) предприятий” с первых шагов показала его несовершенство, значительные пробелы. Отсутствие механизма реализации создавало определенные трудности в его исполнении (банкротстве) предприятия.

Как отмечают большинство авторов статей, посвященных анализу российского закона “О несостоятельности (банкротстве) предприятий”, такие как В. Витрянский, П. Баренбойм, С. Петрова, “само понятие и признаки банкротства, которыми оперировал прежний закон, не отвечают современным представлением об имущественном обороте и требованиям, предъявляемым к его участникам”.<sup>2</sup> Исходя из определения несостоятельности, заложенного в законе, банкротом можно было признать предприятие только в том случае, когда кредиторская задолженность превышала балансовую стоимость имущества.

В отличие от мирового опыта, исходящего из того, что банкротом может стать тот, кто не в состоянии оплачивать долги, российский закон 1992 г. позволял крупным предприятиям, не опасаясь банкротства, длительное время не оплачивать полученные товары (оказанные услуги или выполненные работы) и использовать денежные средства своих кредиторов в качестве собственных средств с тем условием, чтобы кредиторская

---

Федерации - 1998. - № 2. - с.40

<sup>1</sup> Об итогах работы арбитражных судов РФ в 1997 г. / Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. -1998.- № 4.- с.4.

<sup>2</sup> Витрянский В. В. Новое законодательство о несостоятельности (банкротстве). //Хозяйство и право. - 1998. - №3. - с.54

задолженность не превышала балансовую стоимость активов. И как показывает практика, арбитражные суды признавали банкротами в основном лишь небольшие предприятия.

Также, закон 1992 г., в отличие от ныне действующего законодательства, не подразделял хозяйствующих субъектов. Одинаковыми были признаки и процедуры банкротства для таких должников, хотя совершенно очевидно, насколько различными будут последствия их применения<sup>1</sup>.

В законе о банкротстве 1992 года практически не содержались нормы, детально регламентирующие процессуальные отношения по разрешению споров о несостоятельности и Арбитражным судам при рассмотрении дела приходилось согласно ст. 3 закона обращаться к нормам Арбитражного Процессуального Кодекса, который в свою очередь детально регулировал только исковое производство.

Стало ясно, что Правительству РФ, Федеральному управлению по делам о несостоятельности (банкротстве) и арбитражным судам придется самостоятельно восполнять пробелы в правовом регулировании данного института.

Так, например, большую ценность представляли собой Постановление Правительства РФ от 20 мая 1994 г. № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий»<sup>2</sup> и Распоряжение Федеральной службы по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению от 12 сентября 1994 г. «Временные методические рекомендации по оценке финансового состояния предприятий, имеющих признаки несостоятельности».<sup>3</sup>

Установлены три показателя для оценки удовлетворительной структуры баланса предприятия: коэффициент текущей ликвидности;

<sup>1</sup> Витрянский В.В. Реформа законодательства о несостоятельности (банкротстве)/В.В. Витрянский // Специальное приложение к Вестнику Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации - 1998. - № 2. - с.24

<sup>2</sup> Российская газета. - 1994. - 27 мая. - с.2.

<sup>3</sup> Банкротство предприятий /Сборник нормативных актов. М. - 1995 . - с28

коэффициент обеспеченности собственными средствами; коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности. «Ценность критерий в определенных экономических ориентирах состояла главным образом в оценке состояния предприятия, которые полезно знать при решении судьбы хозяйствующего субъекта».<sup>1</sup> Поскольку они не утратили своего значения и на сегодняшний день стоит рассмотреть содержание этих коэффициентов.

**Коэффициент текущей ликвидности** характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия, определяется как:

#### **Оборотные активы / краткосрочные обязательства**

**Коэффициент обеспеченности собственными средствами** характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости, определяется отношением:

разности между объемами источников собственных средств и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, денежных средств, дебиторских задолженностей и прочих оборотных активов (сумма итогов 2 и 3 разделов актива баланса).

**Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности** характеризует наличие реальной возможности у предприятия восстановить либо утратить свою платежеспособность в течение определенного периода.

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению. Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения коэффициента

---

<sup>1</sup> Жилинский С. Э. Правовая основа предпринимательской деятельности (предпринимательское право): Курс лекций/ С.Э. Жилинский. – М.: Норма-Инфра, 1998. - с. 40.

текущей ликвидности на конец отчетного периода и изменения значения этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на установленный период восстановления (утраты) платежеспособности.

Изучая вопрос становления института банкротства в России нельзя обойти вниманием и такой орган как Федеральное управление по делам о несостоятельности (ФУДН), созданное Постановлением Правительства РФ от 20 сентября 1993 № 926 <sup>1</sup> при Государственном комитете РФ по управлению государственным имуществом.

В ходе реформирования государственного аппарата Управление получило не только новое название - Федеральная служба России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению, но и статус самостоятельного федерального органа исполнительной власти. К основным задачам этого органа было отнесено: проведение государственной политики, направленной на предотвращение несостоятельности предприятий, представление интересов государства при решении вопросов, связанных с возбуждением производства по делу о несостоятельности предприятий и принятием решений о проведении санации государственных предприятий, оказание помощи предприятиям, имеющим признаки банкротства и т.д. Указом Президента от 22 декабря 1993 № 2264 «О мерах по реализации законодательных актов о несостоятельности (банкротстве) предприятий» Федеральной службе России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению поручено представлять от имени государства интересы собственника при решении вопросов о несостоятельности в отношении федеральных государственных предприятий, а также организаций, в капитале которых есть доля РФ. Постановлением Правительства от 20 мая 1994 г. № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» служба наделена

---

<sup>1</sup> О федеральном управлении по делам о несостоятельности (банкротстве) при Государственном комитете РФ по управлению государственным имуществом /САПП. -1993.- № 39.- ст.39.

полномочиями выступать от имени государства, как кредитора, при решении вопросов о банкротстве предприятий, вне зависимости от организационно-правовой формы в случае неисполнения ими обязательств по платежам в федеральный бюджет и внебюджетные фонды.

Попытка реформирования института несостоятельности (банкротства) и приведения его в соответствие с требованиями времени была предпринята в 1995 году, когда был подготовлен проект нового федерального закона “О несостоятельности (банкротстве)”. Несмотря на то, что в декабре 1995 года этот проект был принят Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации в первом чтении, работы над этим проектом были приостановлены. К тому имелись две причины: появление альтернативного законопроекта (на 70 процентов повторяющего текст прежнего), а также принятие Государственной Думой в первом чтении проекта федерального закона “О несостоятельности (банкротстве) банков и иных кредитных организаций”, в качестве совершенно самостоятельного проекта, никак не связанного с проектом общего закона о несостоятельности (банкротстве).<sup>1</sup> После многократных обсуждений этих проектов, специалистами был выработан новый проект закона, который и был принят Государственной Думой 10 декабря 1997 года, одобрен Советом Федерации 24 декабря 1997 года и подписан Президентом Российской Федерации 8 января 1998 года. В соответствии с п.1. статьи 185 Федеральный закон “О несостоятельности (банкротстве)” вступил в силу с 1 марта 1998 года.<sup>2</sup>

Создавая этот закон “О несостоятельности (банкротстве)” законодатели, изучив существующие в развитых зарубежных странах институты несостоятельности, и учтя опыт применения старого законодательства, выработали ряд принципиально новых положений, не свойственных предыдущему закону.

<sup>1</sup> Витрянский В.В. Реформа законодательства о несостоятельности (банкротстве)/В.В. Витрянский // Специальное приложение к Вестнику Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. -1998. - № 2. - с.24

<sup>2</sup> Собрание Законодательства РФ. - 1998.- № 2. - ст. 222.

На сегодняшний момент в России действует Федеральный Закон №127-ФЗ от 26.10.2002 г «О несостоятельности (банкротстве)». Новый закон регулирует весь спектр отношений, возникающих в связи с банкротством. Прежде всего, в нем определяются критерии и признаки банкротства, основания применения к должнику соответствующих процедур. Специфической чертой закона является включение в него не только норм материального права, но и большое количество норм процессуального характера, в частности требования к заявлению о признании банкротом, о подсудности дел, о видах процессуальных документов и т.д. Основные положения этого закона будут рассмотрены в п. 1.3. дипломной работы.

В соответствии с Федеральным Законом РФ «О несостоятельности (банкротстве)» под банкротством (несостоятельностью) предприятий понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Круг лиц, которые могут быть признаны несостоятельными, определен непосредственно в ГК РФ и включает:

1) индивидуальных предпринимателей, которые не в состоянии удовлетворить связанные с осуществлением их предпринимательской деятельности требования кредиторов (ст.25 ГК РФ);

2) юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, за исключением казенных предприятий;

3) юридических лиц, являющихся некоммерческими организациями, действующих в форме потребительских кооперативов либо благотворительных или иных фондов (ст.65 ГК РФ).

Этот перечень исчерпывающий. Иные лица, а именно: граждане, не являющиеся индивидуальными предпринимателями; казенные предприятия; некоммерческие организации (за исключением потребительских кооперативов и благотворительных или иных фондов) не могут быть признаны несостоятельными.

Определение круга субъектов, подпадающих под действие законодательства о несостоятельности, поставлено в зависимость от пределов их юридической самостоятельности и ответственности.

Так, предприниматели (индивидуальные предприниматели и коммерческие организации, кроме казенных предприятий) осуществляют деятельность самостоятельно на свой риск (п.1 ст.2 ГК РФ) и несут ответственность независимо от вины (п.3 ст.401, п.3 ст.23 ГК РФ). Граждане, являющиеся предпринимателями, хотя юридически и самостоятельны, отвечают, как правило, лишь при наличии вины.

Казенные предприятия отнесены законодателем к коммерческим организациям, однако они практически полностью контролируются собственником (государством), который несет субсидиарную ответственность по долгам казенных предприятий при недостаточности их имущества (ст. 115, 297 ГК РФ).

Некоммерческие организации (кроме потребительских кооперативов и благотворительных и иных фондов) также ограничены в своей самостоятельности, следствием чего является субсидиарная ответственность собственника имущества некоммерческих организаций по их долгам (п.2 ст. 120, п.4 ст. 121 ГК РФ). Кроме того, некоммерческие организации несут ответственность за нарушение обязательств при наличии вины.

По сравнению с Законом о несостоятельности в ГК РФ круг лиц, которые могут быть признаны несостоятельными, расширен. Закон о несостоятельности относил к ним: занимающееся предпринимательской деятельностью юридическое лицо, предпринимателей, не образующих юридического лица, а также гражданина-предпринимателя». В настоящее время круг лиц, подпадающих под действие правил о несостоятельности, определен более четко.

Необходимо также обратить внимание на правило, содержащееся в п.3 ст.56 ГК РФ: «Если несостоятельность (банкротство) юридического лица вызвана учредителями (участниками), собственником имущества

юридического лица, которые имеют право давать обязательные для этого юридического лица указания, иным образом, имеют возможность определять его действия, на таких лиц в случае недостаточности имущества юридического лица может быть возложена субсидиарная ответственность по его долгам». Это правило получило конкретизацию, в частности, в п.2 ст.105 ГК РФ: «В случае несостоятельности (банкротства) дочернего общества по вине основного общества (товарищества) последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам». Очевидно, в этом случае при неспособности основного общества удовлетворить требования кредиторов дочернего общества основное общество также может быть признано несостоятельным.

Следует отметить, что новый Закон о банкротстве отличается от ранее действовавшего законодательства своей явно выраженной реабилитационной направленностью. Основным свидетельством этого является новая, доселе неизвестная процедура банкротства — финансовое оздоровление должника, под которой понимается такая процедура банкротства, которая применяется к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности (ст. 2).

Особенности данной процедуры состоят в том, что при ее проведении имеется возможность сохранить органы управления должника, включая его руководителя, которые вследствие этого оказываются заинтересованными во введении в отношении должника финансового оздоровления.

### **1.3. Система финансовых показателей в анализе потенциального банкротства с использованием бухгалтерской (финансовой) отчетности**

В соответствии с Письмом Министерства экономики Российской Федерации от 16 сентября 1993 г. N АШ-598/6-210 «О разработке процедуры санации, реорганизации и прекращения деятельности несостоятельных предприятий» в целях выявления предприятий, подпадающих под признаки

несостоятельности (банкротства), используются следующие финансовые показатели, рассчитываемые на основании отчетных данных баланса (форма 1) и отчета о финансовых результатах и их использовании (форма 2):

1) Отношение заемных и собственных средств отражает финансовую структуру средств предприятия и показывает степень зависимости предприятия от кредиторов. Расчет производится как отношение всех заемных средств предприятия к собственным.

2) Общий коэффициент покрытия - показатель платежеспособности, отражающий достаточность оборотных средств у предприятия, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств. Расчет производится как отношение всех оборотных средств к краткосрочным обязательствам.

Возможно применение дополнительных показателей, характеризующих признаки несостоятельных предприятий, а именно:

### **1. Показатели причин неплатежеспособности предприятия:**

1.1. Платежеспособность (неплатежеспособность) предприятия определяется путем соотнесения суммы текущих активов и внешней задолженности предприятия.

К текущим активам относятся:

- запасы и затраты (раздел II актива баланса);
- денежные средства, расчеты и прочие активы (раздел III актива баланса).

К внешней задолженности относятся:

- долгосрочные пассивы (раздел II пассива баланса);
- расчеты и прочие пассивы (раздел III пассива баланса).

Если соотношение суммы текущих активов и внешней задолженности больше или равно единице (сумма текущих активов больше или равна внешней задолженности, подлежащей погашению в текущем периоде), предприятие считается платежеспособным. Если это соотношение меньше единицы, предприятие неплатежеспособно.

1.2. При определении платежеспособности предприятия следует учитывать, что наличие запасов на предприятиях не означает реальной платежеспособности, поскольку запасы незавершенного производства, готовой продукции и других товарно-материальных ценностей при банкротстве предприятия могут оказаться труднореализуемыми для погашения долгов. Поэтому необходимо сделать уточняющий расчет платежеспособности, т.е. определить соответствие легкорезализуемых активов внешней задолженности.

1.3. Изменение уровня платежеспособности предприятия устанавливается по изменению показателя оборотного капитала (оборотных средств), который определяется как разница между всеми текущими активами и краткосрочными долгами. Уменьшение оборотного капитала (оборотных средств) свидетельствует о снижении уровня платежеспособности. Более детальный анализ текущих активов и краткосрочных обязательств должен показать, что конкретно стоит за изменением величины оборотного капитала.

1.4. Способность предприятия выполнять срочные обязательства определяется показателем, характеризующим отношение оборотного капитала к краткосрочным обязательствам. Если это отношение меньше единицы, предприятие не способно выполнять свои краткосрочные обязательства. При расчете данного показателя следует иметь в виду, что неблагоприятным может оказаться не только низкое, но и слишком высокое его значение. Оно свидетельствует о неправильном формировании финансов на предприятии, что снижает в целом эффективность его деятельности.

1.5. Важная характеристика финансового состояния предприятия содержится в показателе ликвидности, который рассчитывается как отношение всех текущих активов к краткосрочным обязательствам (последние принимаются за единицу). Если отношение текущих активов к краткосрочной задолженности меньше единицы, то это означает, что внешние обязательства нечем оплатить. При условии, когда текущие активы

равны краткосрочным обязательствам, т.е. соотношение равно 1:1, у предприятия нет свободы в принятии решений, что свидетельствует о "вхождении" его в состояние неплатежеспособности.

1.6. В чрезвычайных обстоятельствах (при резком ухудшении показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия) необходим срочный расчет показателя ликвидности, определяющий срочную возможность возратить краткосрочные долги. Она определяется на основе соотношения легко реализуемых активов денежных средств и дебиторской задолженности и краткосрочных обязательств. Предприятие неликвидно, если краткосрочные обязательства превышают денежные средства и дебиторскую задолженность.

1.7. В расчетах показателей неплатежеспособности, ликвидности, оборотного капитала участвуют дебиторская задолженность и запасы. Зависимость платежеспособности от дебиторской задолженности определяется оборачиваемостью счетов дебиторов, которая рассчитывается как отношение выручки от реализации (см. формулу N 2 "Отчет о финансовых результатах и их использовании") к объему задолженности. Снижение значения этого показателя свидетельствует о замедлении обращения дебиторской задолженности в наличные деньги, что является неблагоприятным фактором, снижающим платежеспособность предприятия.

Оборачиваемость запасов товарно-материальных ценностей рассчитывается как отношение затрат на производство реализованной продукции (форма N 2 "Отчет о финансовых результатах и их использовании") к среднегодовым запасам. Чем ниже показатель оборачиваемости, тем медленнее запасы превращаются в наличные деньги.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности и запасов необходимо проводить в динамике.

1.8. Способность предприятия выполнять свои обязательства анализируется и через структуру финансов - источников средств (см. статьи пассива баланса).

Соотношением собственного капитала и привлеченного определяется надежность финансового состояния предприятия. Риск неплатежеспособности возрастает в случае резкого уменьшения доли собственного капитала предприятия.

1.9. Анализ структуры источников средств предприятия позволяет судить о расширении или сужении деятельности предприятия. Уменьшение краткосрочных кредитов и увеличение собственного капитала может быть свидетельством сокращения деятельности предприятия. Но однозначно такого вывода сделать нельзя, так как доля этих средств может находиться и под влиянием других факторов, например, процентных ставок за кредит.

Ориентиром для заключения о расширении или сужении деятельности предприятия может быть нераспределенная прибыль. Снижение данного показателя свидетельствует о сужении деятельности предприятия.

Перечисленные выше показатели служат индикаторами (внешними признаками), позволяющими оценить состояние предприятия - его платежеспособность или неплатежеспособность. Если показатели в сопоставлении и динамике свидетельствуют о снижении платежеспособности предприятия, тогда анализируются отдельные статьи актива (текущие активы) и пассива (внешние обязательства) баланса предприятия. Например, по разделу II актива баланса "Запасы и затраты" анализ конкретизируется: исследуется состав производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции и т.д.

## **2. Показатели финансовых результатов деятельности предприятия.**

2.1. В обобщенном виде формулы финансовых коэффициентов выглядят следующим образом:

- Рентабельность продаж = Прибыль / Выручка от реализации;
- Рентабельность средств = Прибыль / Средняя за период величина средств или их источников;
- Оборачиваемость средств = Выручка от реализации / Средняя за период величина средств или их источников.

Для формулы, определяющей рентабельность средств или их источников, в расчетах могут быть использованы показатели прибыли от реализации, балансовой прибыли, облагаемой налогом прибыли, чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов.

В качестве показателя средней за период величины средств предприятия могут быть использованы итог баланса - нетто, величины мобильных средств, материальных мобильных средств, готовой продукции, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, основных средств и других внеоборотных активов, собственных средств и т.д.

## 2.2. Финансовые коэффициенты рентабельности:

### 1) Рентабельность продаж

$$K1R = Pp / N,$$

где N - выручка от реализации продукции (работ, услуг);

Pp - прибыль от реализации продукции (работ, услуг).

Коэффициент рентабельности продаж показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Рост K1R является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции (работ, услуг) или снижения затрат на производство при постоянных ценах. Уменьшение свидетельствует о снижении цен при постоянных затратах на производство или о росте затрат на производство при постоянных ценах, т.е. о снижении спроса на продукцию всего предприятия.

### 2) Рентабельность всего капитала предприятия

$$K2R = P / Bcp,$$

где Bcp - средний за период итог баланса - нетто, а в качестве P могут выступать как балансовая прибыль (Pб), так и прибыль от реализации (Pp).

Коэффициент рентабельности капитала показывает эффективность использования всего имущества. Снижение K2R также свидетельствует о падающем спросе на продукцию предприятия и о перенакоплении активов.

### 3) Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов

$$K3R = P / F_{\text{ср}},$$

где  $F_{\text{ср}}$  - средняя за период величина основных средств и прочих внеоборотных активов по балансу - нетто.

Коэффициент  $K3R$  отражает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов, измеряемую величиной прибыли, приходящейся на единицу стоимости средств. Рост  $K3R$  при снижении  $K2R$  свидетельствует об избыточном увеличении мобильных средств, что может быть следствием образования излишних запасов товарно-материальных ценностей, затоваренности готовой продукцией в результате снижения спроса, чрезмерного роста дебиторской задолженности или денежных средств.

#### 4) Рентабельность собственного капитала

$$K4R = P / U_{\text{срр}},$$

где  $U_{\text{срр}}$  - средняя за период величина источников собственных средств предприятия по балансу - нетто.

Коэффициент  $K4R$  отражает эффективность использования собственного капитала.

### 2.3. Финансовые коэффициенты оборачиваемости:

#### 1) Коэффициент общей оборачиваемости капитала

$$K1A = N / B_{\text{ср}},$$

где  $N$  - выручка от реализации продукции (работ, услуг);

$B_{\text{ср}}$  - средний за период итог баланса - нетто.

Коэффициент  $K1A$  отражает скорость оборота (в количестве оборотов за период) всего капитала предприятия. Рост  $K1A$  означает ускорение кругооборота средств предприятия или инфляционный рост (в случае снижения  $K2R$  или  $K3R$ ). Снижение  $K1A$  означает замедление кругооборота средств предприятия.

#### 2) Коэффициент оборачиваемости мобильных средств

$$K2A = N / Z_{\text{ср}} + R_{\text{ср}},$$

где  $Z_{ср}$  - средняя за период величина запасов и затрат по балансу - нетто;

$R_{ср}$  - средняя за период величина денежных средств, расчетов и прочих активов.

Коэффициент  $K2A$  показывает скорость оборота всех мобильных (как материальных, так и нематериальных) средств предприятия. Рост  $K2A$  характеризуется положительно, если сочетается с ростом  $K3A$ , и отрицательно, если  $K3A$  уменьшается.

3) Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств

$$K3A = N / Z_{ср}.$$

Коэффициент  $K3A$  отражает число оборотов запасов и затрат предприятия за анализируемый период. Снижение  $K3A$  свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов и незавершенного производства или о снижении спроса на готовую продукцию (в случае уменьшения  $K4A$ ).

4) Коэффициент оборачиваемости готовой продукции

$$K4A = N / Z_{гсп},$$

где  $Z_{гсп}$  - средняя за период величина готовой продукции.

Коэффициент  $K4A$  показывает скорость оборота готовой продукции. Рост  $K4A$  означает увеличение спроса на продукцию предприятия, снижение  $K4A$  - затоваривание готовой продукцией в связи со снижением спроса.

5) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

$$K5A = N / R_{ср},$$

где  $R_{ср}$  - средняя за период дебиторская задолженность.

Коэффициент  $K5A$  показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Если коэффициент рассчитывается по выручке от реализации, формируемой по мере оплаты счетов, рост  $K5A$  означает сокращение продаж в кредит. Снижение  $K5A$  в этом случае свидетельствует об увеличении объема предоставляемого кредита.

6) Средний срок оборота дебиторской задолженности

$$K6A = 365 / K5A.$$

Коэффициент  $K6A$  характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности. Положительно оценивается снижение  $K6A$  и наоборот.

7) Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности

$$K7A = N / R_{ср},$$

где  $R_{ср}$  - средняя за период кредиторская задолженность.

Коэффициент (по аналогии с  $K5A$ ) показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию. Рост  $K7A$  означает увеличение скорости оплаты задолженности предприятия, снижение  $K7A$  - рост покупок в кредит.

8) Средний срок оборота кредиторской задолженности

$$K8A = 365 / K7A.$$

Коэффициент  $K8A$  отражает средний срок возврата долгов предприятия (за исключением обязательств перед банком и по прочим займам).

9) Фондоотдача основных средств и прочих внеоборотных активов

$$K9A = N / F_{ср},$$

где  $F_{ср}$  - средняя за период величина основных средств и прочих внеоборотных активов по балансу - нетто.

Коэффициент  $K9A$  характеризует эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов, измеряемую величиной продаж, приходящейся на единицу стоимости средств.

10) Коэффициент оборачиваемости собственного капитала

$$K10A = N / U_{ср},$$

где  $U_{ср}$  - средняя за период величина источников собственных средств предприятия по балансу - нетто.

Коэффициент  $K10A$  показывает скорость оборота собственного капитала. Резкий рост  $K10A$  отражает повышение уровня продаж, которое

должно в значительной степени обеспечиваться кредитами и, следовательно, снижать долю собственного капитала в общем капитале предприятия. Существенное снижение K10A отражает тенденцию к бездействию части собственных средств.

Указанный перечень может быть дополнен по требованию отдельных участников процедуры банкротства или финансовых структур, а также в связи с введением государственными органами новых или изменением существующих критериев начала процедуры банкротства предприятия.<sup>1</sup>

Значения соответствующих показателей целесообразно анализировать в динамике и сопоставлять с показателями аналогичных предприятий. Каждый участник деятельности предприятия, а также кредитуемые банки и лизингодатели могут иметь собственное представление о предельных значениях этих показателей, свидетельствующих о неблагоприятном финансовом положении фирмы. Однако в любом случае эти предельные значения существенно зависят от технологии производства и структуры цен на производимую продукцию и потребляемые ресурсы. Поэтому использовать сложившиеся на момент расчета представления о предельных уровнях финансовых показателей для оценки финансового положения предприятия в течение длительного периода оценки его деятельности не всегда целесообразно. В дополнении к этому, необходимо отметить, что отдельные коэффициенты лучше рассчитывать с использованием данных управленческой отчетности.

#### **1.4. Российские и зарубежные методы прогнозирования банкротства**

Внутрифирменные условия протекания кризисных процессов различны. При эквивалентных проявлениях кризиса на промышленных предприятиях (убытки, недостаток ликвидных активов и т.п.) возможны следующие ситуации:

---

<sup>1</sup> Ионова А.Ф. Финансовый анализ: учеб.// А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: Проспект, 2006. – 345с.

а) одни предприятия не имеют перспектив для восстановления и развития ввиду полного отсутствия необходимых для этого активов, а числящееся на балансе имущество в силу различных факторов не может быть использовано полезным образом;

б) другие предприятия производят пользующийся неудовлетворенным спросом продукт (товар или услугу), но имеют низкую имущественную обеспеченность (производственную мощность) для выпуска объема, необходимого для прохождения точки безубыточности;

в) третьи имеют дорогостоящие активы, обеспечивающие высокую производственную мощность, но выпускаемая ими продукция не пользуется спросом;

г) четвертые, имея высокий имущественный потенциал и конкурентоспособные технологии производства, не используют свои преимущества ввиду не эффективного менеджмента предприятия.

Анализ литературных источников позволяет выделить несколько основных подходов к анализу и оценке экономического состояния промышленного предприятия (Приложение 3), каждый из которых позволяет определить характеристики отдельных аспектов деятельности предприятия и имеет определенные недостатки.

1. Анализ финансового состояния позволяет по данным бухгалтерской отчетности за определенный период оценить:

- имущественное положение предприятия;
- ликвидность его активов;
- финансовую устойчивость предприятия;
- деловую активность;
- рентабельность деятельности;
- удовлетворительность структуры баланса.

Основным недостатком данного подхода является то, что он касается только финансовой стороны экономического состояния предприятия, упуская из внимания большинство качественных аспектов его деятельности. Во

многим это объясняется использованием в расчетах исключительно агрегированных данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, которые, по сути, лишь обобщают информацию о результатах деятельности предприятия и остатках его активов и пассивов. Информацию о детальных аспектах деятельности предприятия, объясняющую реальные причины формирования финансовых результатов, как правило, можно найти во внутренних и промежуточных отчетах, бухгалтерских регистрах и первичных документах, которые подчас являются коммерческой тайной организации.

Также существенным недостатком данного подхода является то, что он не позволяет оценить степень кризиса экономического состояния предприятия, так как рассчитываемые в процессе финансового анализа коэффициенты имеют только по одному нормативному значению (коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности) или не имеют его вообще. Использование финансового анализа позволяет лишь констатировать факт кризисного состояния промышленного предприятия, но не оценить его глубину. Так, по оценке удовлетворительности структуры баланса подавляющее число крупных российских промышленных предприятий можно признать неплатежеспособными и подвергнуть процедуре банкротства, но тем не менее большинство из них продолжают свою деятельность в течение многих лет. Это определяет объективную необходимость создания методики комплексного анализа финансового состояния, позволяющей определенным образом проранжировать степень развития кризиса.<sup>1</sup>

2. Оценка вероятности банкротства позволяет с различной степенью достоверности оценить риск попадания предприятия в состояние неплатежеспособности.<sup>2</sup> Существует достаточно много кризис-прогнозных

---

<sup>1</sup> Баканов М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: ФиС, 1994. – 84с.

<sup>2</sup> Балабанов И.Т. Риск-менеджмент/ И.Т. Балабанов. – М.: ФиС, 1996. – 101с.

методик, но все они имеют существенные недостатки, значительно ограничивающие результативность их использования, например:

- недостаточная база статистической информации об обанкротившихся предприятиях в России (Z-счет Альтмана);
- показатели имеют узкую специализацию (Z-счет Альтмана только для предприятий, акции которых котируются на биржах);
- разработаны с использованием иностранной статистики, а потому не адекватны отечественной экономической практике;<sup>1</sup>
- сложны в расчетах и используют показатели отличающиеся от традиционных, постоянно рассчитываемых предприятиями для оценки своей текущей деятельности таких, как рентабельность, ликвидность, оборачиваемость и др.;
- излишне субъективны (А-счет Аргенти, использующий только метод экспертных оценок);
- имеют или только качественную, или только количественную оценку, а потому не могут охватить всех аспектов и факторов, влияющих на состояние предприятия;
- не имеют достаточной апробации (методики R-счета Иркутской государственной экономической академии, Казанского государственного технологического университета, методика В.В. Ковалева).

3. Оценка рыночной стоимости предприятия (бизнеса) позволяет определить наиболее вероятную стоимость реализации предприятия как имущественного комплекса потенциальному инвестору.<sup>2</sup> При прочих равных условиях большая рыночная стоимость предприятия соответствует лучшему экономическому состоянию. В частности, увеличение стоимости бизнеса само по себе является доходом для собственников предприятия.

---

<sup>1</sup> Липсиц И.В. Инвестиционный проект: методы подготовки анализа/ И.В. Липсиц, В.В.Коссов. – М.: Бек, 1996. – 72с.

<sup>2</sup> Липсиц И.В. Инвестиционный проект: методы подготовки анализа/ И.В. Липсиц, В.В.Коссов. – М.: Бек, 1996. – 94с.

Оценка стоимости предприятия может проводиться для различных целей: для купли-продажи, для внесения в качестве вклада в уставный капитал другой организации, для использования в качестве залога для получения кредита, для ликвидации бизнеса при банкротстве, для реструктуризации имущества и т.д. Существует три основных подхода к оценке бизнеса:

- затратный подход (метод чистых активов);
- рыночный (сравнительный) подход;
- доходный подход (метод прямой капитализации дохода, метод дисконтирования чистого денежного потока).

Результаты расчета стоимости предприятия, полученные на основе применения каждого из подходов, ранжируются по субъективному мнению оценщика присвоением балльных коэффициентов, сумма которых равняется единице.

Следует отметить узкую специализацию данного подхода (определение рыночной стоимости) и необходимость наличия у исследователя профессионального образования оценщика бизнеса. Данный подход отличается высокой трудоемкостью, необходимостью использования значительных объемов подробной информации об активах и пассивах предприятия (пообъектно) и результатах его деятельности. В качестве недостатка можно отметить также тот факт, что результаты оценки рыночной стоимости во многом основываются на субъективном мнении исследователя (оценщика).

4. Стратегический анализ представляет собой исследование основных аспектов стратегического управления предприятием: миссии, стратегических целей, стратегического потенциала, стратегического плана, инновационной сферы, стратегических рисков и т.д.<sup>1</sup> Он охватывает все сферы деятельности предприятия и оценивает их результативность в долгосрочной перспективе, однако в условиях нестабильной экономики носит сильно выраженный

---

<sup>1</sup> Дойль П. Менеджмент: стратегия и практика: учебник / перевод с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 58с.

вероятностный характер. Кроме того, как правило, антикризисное управление устанавливает жесткие временные рамки тактического, а часто лишь оперативного планирования.<sup>1</sup> Это усугубляется еще и тем, что в условиях кризиса неудачные действия менеджера могут привести к ухудшению экономического состояния предприятия в масштабах, значительно превышающих ожидаемый от них положительный эффект.<sup>2</sup>

5. Производственный анализ позволяет детально исследовать процесс производства продукции, в частности:

- структуру себестоимости как в целом по предприятию, так и по отдельным видам продукции;
- номенклатуру производимой продукции, необходимость проведения диверсификации;
- технологию процесса производства;
- структуру, квалификацию и другие характеристики производственного персонала;
- сферу обеспечения предприятия оборотными средствами (логистика);
- обеспеченность процесса производства основными средствами и другие.

Однако производственный анализ, как правило, не касается исследования сферы сбыта продукции и маркетинга. Также следует отметить высокую трудоемкость анализа, необходимость использования большого числа внутренних документов (калькуляций, ведомостей производства продукции, технической документации и т.д.), которые часто отличаются несогласованностью с формами бухгалтерской отчетности, труднодоступностью и требуют от исследователя специализированных знаний в различных производственно-технических сферах.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Андрейченков А.В. Анализ синтез, планирование решений в экономике/ А.В. Андрейченков, О.Н. Андрейченкова. – М.: ФиС, 2001. – 81с.

<sup>2</sup> Доценко А.В. Основные причины кризисного состояния отечественных промышленных предприятий: сборник материалов/ А.В. Доценко. – Пенза.- 2001. – С.59-61

<sup>3</sup> Баранов В.В. Финансовый менеджмент: Механизмы финансового управления предприятием в традиционных и наукоемких отраслях: учеб. пособие/ В.В. Баранов. – М.: Дело, 2002. – 39с.

6. Анализ сбытовой деятельности позволяет исследовать основные параметры выручки от реализации продукции (работ, услуг) и факторы, влияющие на ее формирование:<sup>1</sup>

- структура выручки от реализации по видам деятельности и номенклатуре продукции;
- конкурентоспособность продукции как основной фактор, определяющий возможности ее сбыта;
- сфера маркетинга как элемент системы управления, обеспечивающий сбыт продукции;
- политика ценообразования;
- рынки сбыта и целевые группы покупателей.

Анализ сбыта позволяет выявить в номенклатуре наиболее конкурентоспособные виды продукции с целью направления ограниченных ресурсов предприятия на их производство и развитие. Однако данный подход также отличается значительной трудоемкостью и большими объемами информации, необходимой для анализа.

7. Анализ системы управления позволяет исследовать основные элементы системы менеджмента с точки зрения эффективности организации всех сфер деятельности предприятия.<sup>2</sup> Данный подход включает анализ основных составляющих системы управления:

- управленческих кадров (квалификация, предпринимательские и организаторские способности, добросовестность и т.п.);
- организационной структуры управления (информационная нагрузка на работников, время на обработку информации и принятие управленческих решений, способ организации документооборота, затраты на содержание структуры и т.п.);

---

<sup>1</sup> Бромвич М. Анализ экономической эффективности капиталовложений/ М. Бромвич. – М.: ИНФРА- М, 1996. – 76с.

<sup>2</sup> Доценко А.В. Конкурентоспособность продукции как один из основных факторов хозяйственной устойчивости промышленного предприятия: Межвузовый сборник научных трудов/ А.В. Доценко. – Тула: ТулГУ, 2002. – С.43-47.

- применяемых методов управления всеми сферами деятельности предприятия (результативность);
- системы внутреннего контроля и бухгалтерского учета и аудита (эффективность контроля над выполнением всеми работниками их должностных обязанностей, вероятность возникновения бухгалтерских ошибок, способности к предотвращению появления и своевременному обнаружению и устранению возникших искажений бухгалтерской информации);
- инновационной активности (способность, обоснованность и результативность внедрения инноваций как в применяемые методы управления, так и в применяемые технологии производства).

Как и предыдущие два подхода, данный способ оценки экономического состояния предприятия требует анализа значительных объемов внутренней документации, проведения тестирования и опросов работников управления, экспериментов и испытаний функционирования организационной структуры, наблюдений управленческих процессов и т.д. Достоверность подхода существенно снижается широким применением субъективного суждения исследователя при оценке качественных параметров системы управления.

8. Анализ внешней среды представляет собой исследование влияния на экономическое состояние предприятия внешних, как правило, нерегулируемых факторов:<sup>1</sup>

- экономических (конъюнктура сырьевых рынков, состояние экономики мира, страны, региона, отрасли, уровень доходов населения, цена труда рабочих и т.п.);
- политические (законодательные ограничения деятельности, налоговая политика, государственное регулирование экономики и т.п.);
- географические (климатические условия, рельеф местности, удаленность от источников сырья и рынков сбыта и т.п.);

---

<sup>1</sup> Антикризисное управление: учебник /под. Ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА – М, 2001. – 63с.

– социально-демографические (потребительские предпочтения, ожидания и традиции, ментальные особенности рабочей силы, плотность населения и т.п.);

– научно-технические (темпы НТП, наличие научно-исследовательских организаций, доступность информации о новых прогрессивных технологиях производств и управления, уровень образования потенциальных групп покупателей);

– экологические и другие.

Анализ внешней среды, как правило, сопутствует применению выше описанных подходов для определения объективных внешних ограничений, не подконтрольных действиям менеджера.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в современной научно-практической деятельности существует множество подходов к оценке различных аспектов экономического состояния промышленного предприятия. Однако ни один из них по различным причинам не позволяет провести комплексный анализ финансово-экономического состояния предприятия. Это связано с необходимостью использования значительных объемов, как правило, труднодоступной информации, что вызывает высокие затраты времени на обработку данных и формирование детализированных выводов по результатам анализа и не позволяет оперативно обнаруживать проявления кризисных явлений, разделять их на «причины» и «следствия». Применение указанных подходов не соответствует жестким временным рамкам антикризисного управления. Достоверность многих подходов существенно снижается использованием исключительно субъективного профессионального мнения исследователя, корректировок и коэффициентов, определенных по зарубежной статистике, и недостаточно апробированных методик. Следует также отметить, что достоверность подавляющего большинства результатов расчетов, связанных с анализом, моделированием и прогнозированием экономического состояния промышленного предприятия, существенно снижается в связи:

– во-первых, с абстракцией или обобщенной, субъективной оценкой влияния факторов внешней среды, которая часто носит непредсказуемый характер;

– во-вторых, с тем, что практическое использование этих результатов, как правило, основывается на индивидуальном мнении менеджеров, которое в свою очередь базируется на их профессиональном опыте, квалификации и интуиции.

В связи с этим с точки зрения оперативности и минимизации затрат времени и труда особенно важной представляется не точная (до копейки или доли процента), а укрупненная оценка экономического состояния предприятия, позволяющая в сжатые сроки дать менеджеру общее представление об основных аспектах экономической ситуации объекта управления. Определив эти аспекты, менеджер может сконцентрировать свое внимание на детальном анализе конкретных факторов (причин), сформировавших эту ситуацию.

Поэтому сегодня имеет место объективная необходимость использования укрупненной оценки экономического состояния промышленного предприятия, которая позволит оперативно проводить комплексный анализ ключевых аспектов его деятельности для своевременного выявления основных причин кризиса и определения степени их влияния на экономическое состояние предприятия, а также разрабатывать соответствующие противодействующие банкротству мероприятия.

## **ГЛАВА II. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОАО «ТУЛА АЗОТ»**

ООО «Экспресс – Аудит» получило заказ от ОАО «Тула АЗОТ» на проведение анализа финансового состояния предприятия («Тула АЗОТ») с целью определения признаков возможной несостоятельности (банкротства). Практические финансово-экономические расчеты выполнены с помощью электронных таблиц Excel.

### **2.1. Характеристика предприятия**

"Тульский экспериментальный завод органической химии" основан в 1973 году. Затем путём преобразования арендного предприятия "Тульский экспериментальный завод органической химии" в соответствии с Законом РФ от 3 июля 1991 г. № 1531-1 "О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации" создано акционерное общество "Тула АЗОТ" (далее "общество") и зарегистрировано Московской регистрационной палатой 6 июня 1993 г., регистрационный номер 032.534.

Полное наименование общества: Открытое акционерное общество "Тула АЗОТ". Сокращенное наименование общества: ОАО "Тула АЗОТ".

Место нахождения общества (юридический адрес): Российская Федерация 300040 Тула, пр-д Батищева, д. 57 а.

Уставный капитал общества составляет 38 360 тыс. руб. (тридцать восемь миллионов триста шестьдесят тысяч рублей). В уставном капитале данного предприятия иностранного капитала нет.

Уставный капитал общества составляется из номинальной стоимости 1 534 400 (один миллион пятьсот тридцать четыре тысячи четыреста) обыкновенных именных акций. Номинальная стоимость акции 25 рублей.

Добавочный капитал общества с учетом последней переоценке основных фондов предприятия 18 тыс. руб. (восемнадцать тысяч рублей).

Резервный капитал общества в балансе отсутствует.

Отраслевая принадлежность ОАО «Тула АЗОТ» - химическая промышленность.

Основная производственно хозяйственная деятельность предприятия направлена на выпуск продукции крупнотоннажной химии.

Основными видами продукции ОАО «Тула АЗОТ» являются: капролактамы жидкий и кристаллический; сульфат аммония.

Упрощенно производство капролактама как система со своими входами (ресурсами) и выходами (продукция) представлена на следующей схеме (рис. 2.1.).

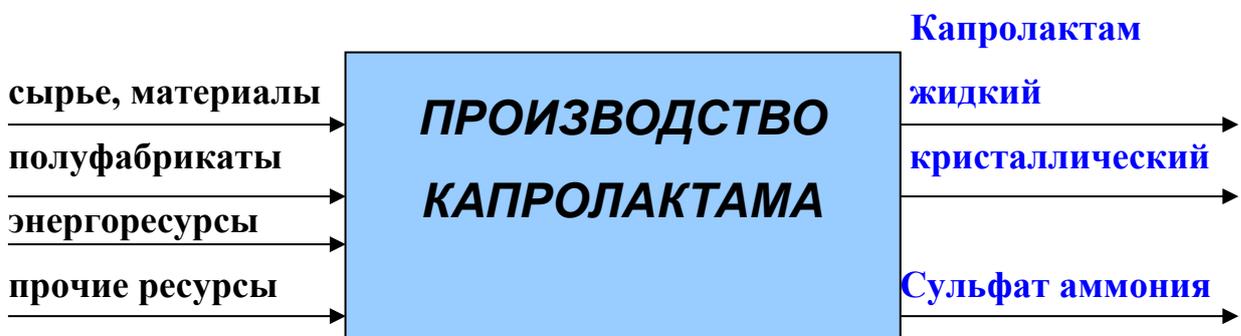


Рис.2. 1. Схема производства капролактама

Предприятие не имеет возможности постоянного обновления ассортимента продукции в связи с узкой направленностью основной производственной деятельности.

Все виды сырья и основных материалов, полуфабрикатов, топлива и энергетики приобретаются напрямую от конечного производителя, минуя фирм посредников. Основным поставщиком сырья и полуфабрикатов для предприятия является ОАО «Щекиноазот» и ОАО «Новомосковский Азот», топливо (природный газ) ОАО «Тулоблгаз», энергетика ОАО «Тульская сбытовая компания».

Реализация продукции ОАО «Тула АЗОТ» осуществляется исключительно на внутреннем рынке: капролактамы жидкий и

кристаллический ОАО «Химволокно» (Тульская обл.), сульфат аммония ООО «Сельхоз – удобрения» (Тульская обл.).

Производить оценку основных конкурентов нецелесообразно, в виду незначительной доли на рынке исследуемого предприятия.

Предприятие осуществляет свою деятельность на основании Устава, утвержденного общим собранием акционеров ОАО «Тула АЗОТ». Согласно устава, органы управления Предприятием можно схематически представить следующим образом:

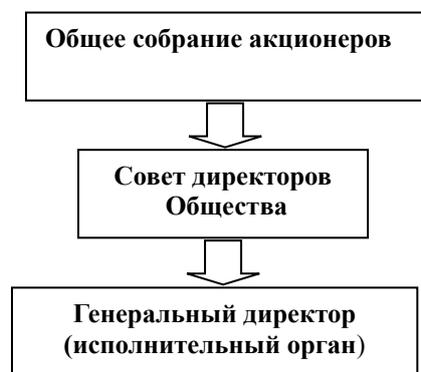


Рис. 2.2. Схема управления ОАО «Тула АЗОТ»

Как видно из представленных данных предприятие имеет линейно-функциональную структуру управления. При данной структуре управления сохраняется преимущество линейной структуры в виде принципа единоначалия, и преимущество функциональной структуры в виде специализации управления. При этом данная структура имеет и ряд недостатков. Во-первых, подобная структура препятствует введению инноваций, и всякие изменения требуют значительных усилий руководства. Во-вторых, сегментация подсистем вызывает их излишнюю замкнутость, что препятствует функционированию организации как единой системы. В-третьих, структура носит централизованный характер, что вызывает перегрузку высшего руководства и требует специального налаживания прямых связей подсистем. В-

четвертых, создаются ограниченные возможности по подготовке руководителей высшего уровня.

Среднесписочная численность работников на исследуемом предприятии за 2005 год 158 человек.

## **2.2. Анализ финансовых результатов**

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Обобщенно наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия представлены в отчете о прибылях и убытках в форме №2 (Приложение 2) годовой и квартальной отчетности.

Показатели финансовых результатов, среди которых важнейшим является прибыль, характеризуют эффективность финансово хозяйственной деятельности предприятия. Реальная величина прибыли должна рассматриваться как мера ее жизнеспособности, т.к. рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования.

Анализ доходности предприятия представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1

## Анализ доходности предприятия

№ п/п	Наименование показателя	на 01.01.2005	на 01.01.2006	01.01.2005 к 01.01.2006			
				Отклонение	Темп прироста, % (п.7 / п.3) *100	Удельный вес, %	
						Базисный	Отчетный
1.	Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг, тыс.руб.	14 024	20 085	6 061	43,22	100	100
2.	Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг, тыс.руб.	15 331	17 921	2 590	16,89	109,32	89,23
3.	Объем выпущенной продукции, тн.	0	0	0	0	0,00	0,00
4.	Объем реализованной продукции, тн.	0	0	0	0	0,00	0,00
<b>5.</b>	<b>Прибыль (убыток) от реализации, тыс. руб.</b>	<b>-1 307</b>	<b>2 164</b>	<b>3 471</b>	<b>-265,57</b>	<b>-9,32</b>	<b>10,77</b>
<b>6.</b>	<b>Рентабельность продукции, %</b>	<b>-8,53%</b>	<b>12,08%</b>	<b>20,60%</b>	-	-	-
7.	Проценты к получению	0	0	0	0	0,00	0,00
8.	Проценты к уплате	0	346	346	0	0,00	14,80
9.	Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0,00	0,00
10.	Прочие операционные доходы	0	823	823	0	0,00	35,20
11.	Прочие операционные расходы	0	381	381	0	0,00	16,30
<b>12.</b>	<b>Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности</b>	<b>-1 307</b>	<b>2 260</b>	<b>3 567</b>	<b>-272,92</b>	<b>-498,85</b>	<b>96,66</b>
13.	Прочие внереализационные доходы	1 569	702	-867	-55,25	598,85	30,03
14.	Прочие внереализационные расходы	0	624	624	0	0,00	26,69
<b>15.</b>	<b>Прибыль (убыток) отчетного периода</b>	<b>262</b>	<b>2 338</b>	<b>2 076</b>	<b>792,37</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>
16.	Налог на прибыль	0	70	70	0	0,00	2,99
17.	Отвлеченные средства	0	829	829	0	0,00	35,46
<b>18.</b>	<b>Нераспределенная прибыль отчетного периода</b>	<b>262</b>	<b>1 509</b>	<b>1 247</b>	<b>475,95</b>	<b>100,00</b>	<b>64,54</b>

По результатам анализа вышеприведенной таблицы можно сделать вывод: на исследуемом предприятии формирование и распределение прибыли выглядит следующим образом:

- выручка от реализации составила в 2006 году 20 085 тыс. руб., что на 6 061 тыс. руб. больше, чем в прошлом году;

- себестоимость товарной продукции в отчетном периоде увеличилась на 2590 тыс. руб.;

- балансовая прибыль отчетного года составила 2338 тыс. руб.;

- наибольшее влияние на конечный финансовый результат оказало увеличение прибыли от реализации продукции на 3 471 тыс. руб., в базисном и отчетном годах оно составляло соответственно - 1307 и 2164 тыс. руб.;

- не смотря на увеличение прочих операционных и внереализационных доходов и расходов, сальдо этих расходов в том и другом случае положительно и составляет 442 тыс. руб. и 78 тыс. руб.;

- нераспределенная прибыль отчетного года достигла 1 509 тыс. руб., что на 1 247 тыс. руб. больше, чем в прошлом году.

Прибыль от реализации продукции занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли, проведем факторный анализ показателей прибыли от реализации.

Формализованный расчет прибыли от реализации продукции (P) можно представить в таком виде:

$$P = Q - S - K - Y,$$

где:

Q – выручка от реализации,

S – себестоимость реализации,

K – коммерческие расходы,

Y – управленческие расходы.

1. Влияние объема реализации продукции:

$$\Delta P_1 = PO * (K_2 - 1),$$

где

$$K_1 = Q_1 / Q_0$$

$$K_2 = S_1 / S_0$$

$$K_1 = 20085 / 14024 = 1,432$$

$$K_2 = 17921 / 15331 = 1,169$$

$$\Delta P_1 = -1307 * (1,169 - 1) = - 221 (\text{тыс. руб.})$$

В результате увеличения объема реализации прибыль уменьшилась на 221 тыс. руб.

2. Влияние изменения структуры и ассортимента реализованной продукции:

$$\Delta P_2 = PO * (K_1 - K_2),$$

$$\Delta P_2 = -1307 * (1,432 - 1,169) = -344 \text{ (тыс. руб.)}$$

В результате сдвигов в структуре и ассортименте прибыль уменьшилась на 344 тыс. руб.

3. Влияние изменения уровня затрат на 1 руб. реализованной продукции на прибыль:

$$\Delta P_3 = Q_1 * ((S_0 / Q_0) - (S_1 / Q_1)),$$

$$\Delta P_3 = 20085 * ((15331 / 14024) - (17921 / 20085)) = 4036 \text{ (тыс. руб.)}$$

В результате снижения затрат на 1 руб. реализованной продукции прибыль повысилась на 4 036 тыс. руб.

4. Влияние изменения коммерческих расходов:

$$\Delta P_4 = Q_1 * ((Ком_0 / Q_0) - (Ком_1 / Q_1)),$$

где

Ком – коммерческие расходы

$$\Delta P_4 = 20085 * ((0 / 14024) - (0 / 20085)) = 0 \text{ (тыс. руб.)}$$

Проведенные расчеты отразим в таблице 2.2.:

**Таблица 2.2**

Факторный анализ прибыли от реализации продукции

№ п/п	Факторы изменения роста прибыли от реализации продукции	Сумма влияния, тыс.руб.
		01.01.2005 к 01.01.2006
1.	Изменение объема реализации	-221
2.	Изменение структуры и ассортимента продукции	-344
3.	Изменение уровня затрат на 1 руб. реализованной продукции	4 036
4.	Изменение коммерческих расходов	0
	<b>Сумма факторных отклонений:</b>	<b>3 471</b>

По результатам таблицы 2.2. построим диаграмму рис. 2.3.



Рис. 2.3. Факторы изменения роста прибыли от реализации продукции (%)

Вывод: влияние четырех факторов на прибыль от реализации в сумме составило 3 471 тыс. руб. Отрицательное воздействие на прибыль оказали два фактора: изменения объема реализации продукции; изменения структуры ассортимента продукции, а основным положительным фактором является изменение уровня затрат на 1 руб. реализованной продукции.

Следующими после прибыли составляющими понятия «результативности» являются показатели рентабельности. Они характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемости затрат и т.д., являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия.

1. Рентабельность продаж = стр.140 Ф2 / стр. 010 Ф2
2. Рентабельность продукции = стр. 050 Ф2 / стр. 020 Ф2
3. Рентабельность активов = стр. 140 Ф2 / стр.300
4. Рентабельность текущих (оборотных) активов = стр. 140 Ф2 / стр. 290
5. Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов = стр.140 Ф2 / стр. 190
6. Рентабельность собственного капитала = стр. 140 Ф2 /стр. 490

7. Чистая рентабельность собственного капитала = стр. 190 Ф2 / стр.490

8. Рентабельность собственного и долгосрочного заемного капитала =  
стр. 190 Ф2 / стр. 140 + стр. 510

Полученные данные внесем в таблицу 2.3.:

**Таблица 2.3**

Показатели рентабельности

<b>№ п/п</b>	<b>Показатели</b>	<b>01.01.2005, %</b>	<b>01.01.2006, %</b>
<b>1.</b>	<b>Рентабельность продаж</b>	<b>1,87</b>	<b>11,64</b>
<b>2.</b>	<b>Рентабельность продукции</b>	<b>-8,53</b>	<b>12,08</b>
<b>3.</b>	<b>Рентабельность активов</b>	<b>0,47</b>	<b>4,24</b>
<b>4.</b>	<b>Рентабельность текущих (оборотных) активов</b>	<b>1,63</b>	<b>15,82</b>
<b>5.</b>	<b>Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов</b>	<b>0,66</b>	<b>5,80</b>
<b>6.</b>	<b>Рентабельность собственного капитала</b>	<b>0,66</b>	<b>5,85</b>
<b>7.</b>	<b>Чистая рентабельность собственного капитала</b>	<b>0,66</b>	<b>3,77</b>
<b>8.</b>	<b>Рентабельность собственного и долгосрочного заемного капитала</b>	<b>0,66</b>	<b>3,75</b>

По результатам таблицы 2.3. построим диаграмму рис. 2.4.

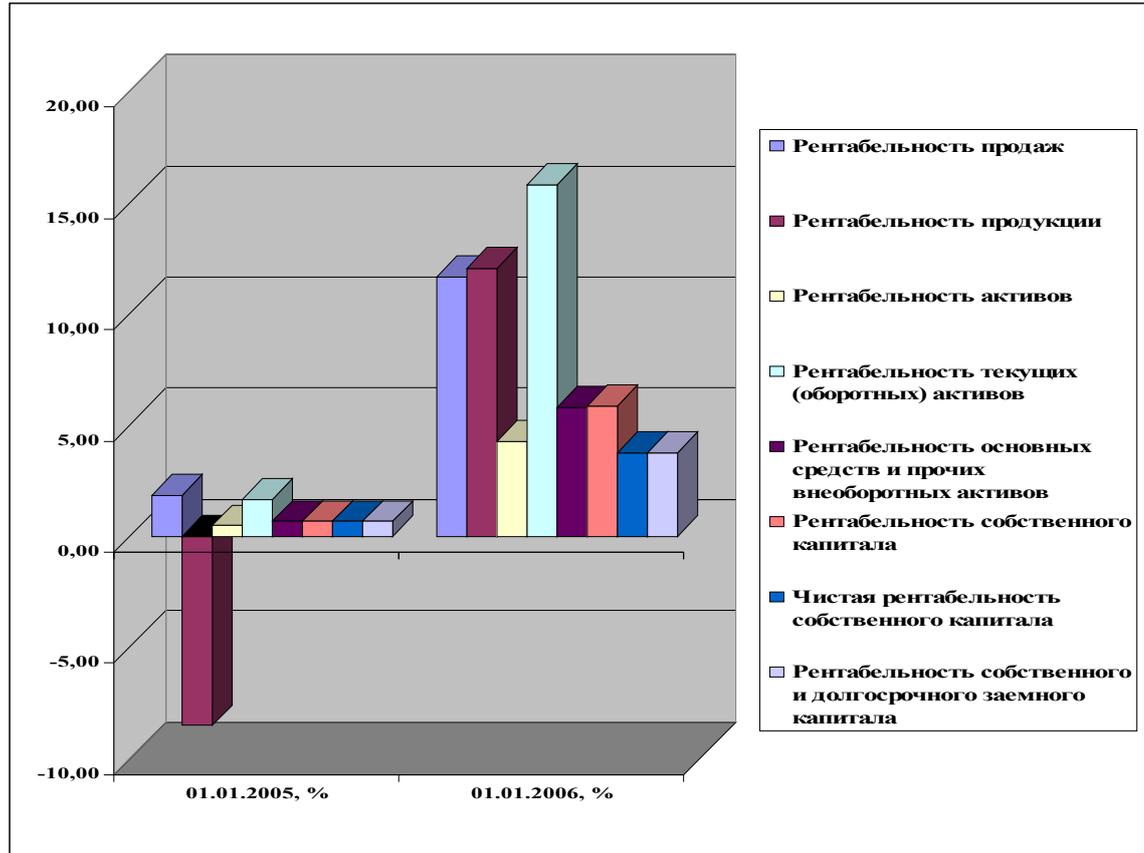


Рис.2.4. Изменение рентабельности (%)

Вывод: рентабельность продаж в прошлом году составляла 1,87%, в отчетном году – 11,64%, т.е. увеличилась на 9,77%. Это значит, что предприятие в отчетном году получало 11 коп. прибыли с каждого рубля реализации.

Рентабельность активов в прошлом году – 0,47%, в отчетном году произошло увеличение на 3,77%, следовательно, эффективность использования всего имущества организации в отчетном периоде составила 4,24%.

Рентабельность текущих активов в базисном году – 1,63%, в отчетном году она увеличилась на 14,19% и составила 15,82%. Это значит, что уровень прибыли предприятия с каждого рубля, вложенного в текущие активы, составил 15,82%.

Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов в прошлом году составила 0,66%, в отчетном году она увеличилась на 5,14%,

т.е. уровень прибыли приходящейся на единицу стоимости средств, вырос до 5,8%, а эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов увеличился на 5,14%.

Рентабельность собственного капитала в прошлом году составляла 0,66%, в отчетном году она увеличилась на 5,19%, следовательно, эффективность использования собственного капитала выросла на 5,19% в отчетном периоде и составила 5,85%.

Чистая рентабельность собственного капитала в прошлом году – 0,66%, в отчетном году при ее росте рентабельность составила 3,77%, т.е. использование капитала, созданного за счет собственных источников, несколько улучшилось.

Рентабельность собственного и долгосрочного заемного капитала в базисном году составляла 0,66%, в отчетном составила 3,75%, т.е. показатели почти не отличаются от рентабельности собственного капитала.

В целом, проанализировав все представленные показатели рентабельности, видна явная тенденция к увеличению, что является положительным фактором изменения финансовой ситуации на предприятии.

Таким образом, за анализируемый период предприятие показывает рост чистой прибыли на 1247 тыс. руб., основным источником увеличения прибыли предприятия являются результаты основной деятельности. Так прибыль от реализации продукции увеличилась на 3 471 тыс. руб. (т.к. результат основной деятельности за 2005 год – убыток – 1307 тыс. руб.). Основным фактором увеличения доходности предприятия является сокращение затрат на единицу продукции, что позволило увеличить прибыль на 4 036 тыс. руб. при этом сказались и негативные факторы – увеличение оптовой цены и как следствие влияние на изменение структуры ассортимента продукции (в целом данные факторы сыграли на понижение прибыли на 565 тыс. руб.)

Увеличение доходности свидетельствует о стабильности финансового состояния предприятия, эффективности использования оборотных, внеоборотных активов и собственных средств.

### **2.3. Анализ состава и структуры имущества предприятия**

Для осмысления общей картины изменения финансового состояния важны показатели структурной динамики баланса Ф1 (Приложение 1). Сопоставляя структуру изменения в активе и пассиве, можно сделать вывод через какие источники в основном был приток новых средств и в какие активы вложены эти средства. Для общей оценки структуры и динамики имущества предприятия статьи актива баланса сгруппируем в отдельные укрупненные группы по признаку ликвидности. Используя горизонтальный и вертикальные методы анализа, определим абсолютные и относительные изменения величины отдельных статей актива баланса и соотношение отдельных групп имущества внутри этих групп, т.е.:

- всего средств – стр. 300,
- внеоборотные активы – стр. 190,
- оборотные активы – стр. 290,
- материальные оборотные активы – стр. 210 + стр. 220,
- денежные средства и краткосрочные финансовые вложения – стр. 250 + стр. 260,
- ДЗ и прочие активы – стр. 230 + стр. 240 + стр. 270.

Кроме того, изменение структуры представленное в таблице 2.4. представляет собой разность между удельным весом показателя в структуре совокупных активов в отчетном и базисном годах.

Таблица 2.4

Анализ состава, структуры и динамики имущества предприятия

№ п/п	Средства предприятия	на 01.01.2005		на 01.01.2006		Изменения 01.01.2005 к 01.01.2006		
		сумма, тыс.руб.	Уд.вес., %	сумма, тыс.руб.	Уд.вес., %	сумма, тыс.руб.	Уд.вес., %	Структу ры,%
1.	Всего средств	55 637	100,00%	55 108	100,00%	-529	100,00%	-
1.1.	Внеоборотные активы	39 599	71,17%	40 327	73,18%	728	-137,62%	2,00%
1.2.	Оборотные активы	16 038	28,83%	14 781	26,82%	-1 257	237,62%	-2,00%
1.2.1.	Материальные оборотные активы	14 579	26,20%	12 815	23,25%	-1 764	333,46%	-2,95%
1.2.2.	Денежные средства и краткосрочны е финансовые вложения	25	0,04%	10	0,02%	-15	2,84%	-0,03%
1.2.3.	Дебиторская задолженность и прочие активы	1 434	2,58%	1 956	3,55%	522	-98,68%	0,97%

Данные представленные в таблице 2.4 показывают, что общая сумма средств предприятия уменьшилась на 529 тыс. руб. Наибольший удельный вес в структуре имущества занимают внеоборотные активы (71,17% против 28,83% оборотных активов на начало года и 73,18% против 26,82% оборотных активов на конец года). Это свидетельствует о фондоемкости предприятия.

В структуре оборотных активов наибольший удельный вес занимают материальные оборотные активы (в основном производственные запасы) 86,7%. На конец периода произошли следующие изменения в этих группах средств, как абсолютной сумме, так и в структуре. Увеличение величины внеоборотных активов составило 728 тыс. руб. или 2%, уменьшение

оборотных активов – 1 257 тыс. руб. или 2,95%. В структуре оборотных активов произошло снижение материальных оборотных активов на 1 764 тыс.руб., удельный вес их в совокупных активов уменьшился на 2,95%. Кроме того произошло уменьшение денежных средств на 15 тыс.руб. и наблюдается рост дебиторской задолженности на 522 тыс. руб.

Динамика изменения оборотных и внеоборотных активов сопоставима, что создает благоприятные условия для финансовой деятельности предприятия.

### **Анализ состояния внеоборотных активов.**

Внеоборотные активы отражаются в первом разделе актива баланса предприятия. Активы данного вида относятся к долгосрочным. Для анализа состояния внеоборотных средств преобразуем первый раздел баланса Ф1 используя горизонтальный и вертикальный методы в следующий вид, где:

- основные средства - стр. 120,
- первоначальная стоимость – стр. 180 Ф5,
- износ – стр.190 Ф5,
- степень износа - отношение амортизации ОС к первоначальной

стоимости:

$$19834/53702 = 0,3693 \text{ или } 36,93\% \text{ (н.г.)}$$

$$19025/53621 = 0,3548 \text{ или } 35,48 \% \text{ (к.г.)}$$

- остаточная стоимость – стр. 120,
- незавершенное строительство – стр. 130,
- долгосрочные финансовые вложения – стр. 140,
- нематериальные активы – стр. 110,
- отложенные налоговые активы – стр.150, что отражено в таблице 2.5.

Таблица 2.5

## Анализ состояния внеоборотных средств

Статьи внеоборотных активов	на 01.01.2005		на 01.01.2006		Изменения 01.01.2005 к 01.01.2006		
	сумма, тыс.руб.	Уд.вес.,%	сумма, тыс.руб.	Уд.вес.,%	сумма, тыс.руб.	Уд.вес.,%	Структ уры,%
Основные средства	33 868	85,53%	34 596	85,79%	728	100,00%	0,26%
Первоначальная стоимость	53 702	-	53 621	-	-81	-	-
Износ	19 834	-	19 025	-	-809	-	-
Степень износа	0,3693	36,93%	0,3548	35,48%	-0,0145	-	-1,45%
Остаточная стоимость	33 868	85,53%	34 596	85,79%	728	100,00%	0,26%
Незавершенное строительство	5 730	14,47%	5 730	14,21%	0	0,00%	-0,26%
Долгосрочные финансовые вложения	1	0,00%	1	0,00%	0	0,00%	0,00%
Нематериальные активы	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0,00%
Отложенные налоговые активы	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0,00%
<b>Итого внеоборотных активов</b>	<b>39 599</b>	<b>100,00%</b>	<b>40 327</b>	<b>100,00%</b>	<b>728</b>	<b>100,00%</b>	<b>0,00%</b>

Вывод: данные таблицы 2.5 показывают, что величина основных средств по остаточной стоимости увеличилась на 728 тыс. руб., или на 0,26%, т.е. наблюдается тенденция увеличения основных средств. Коэффициент изношенности основных средств уменьшился незначительно (на 1,45%).

В структуре внеоборотных активов произошли следующие изменения: величина незавершенного строительства осталась неизменной при незначительном изменении удельного веса на 0,26%; следующие величины остались полностью без изменений.

Основные средства – один из подразделов внеоборотных активов, находящихся в активе баланса. Для оценки структуры основных средств составим таблицу 2.6, используя горизонтальный и вертикальный метод по базе Ф5:

- здания – стр. 070,
- сооружения – стр. 080,
- машины и оборудования – стр. 090,
- транспортные средства – стр. 100,
- производственный и хозяйственный инвентарь – стр.110,
- другие виды ОС – стр. 150,
- ОФ всего – стр. 180.

Таблица 2.6

## Оценка структуры основных средств

Состав и структура основных средств	на 01.01.2005		Поступило, тыс.руб.	Выбыло, тыс.руб.	на 01.01.2006		Изменения 01.01.2005 к 01.01.2006		
	сумма, тыс.руб.	Уд.вес, %			сумма, тыс.руб.	Уд.вес, %	сумма, тыс.руб.	Уд.вес., %	Структуры, %
Здания	26 627	49,58%	0	737	25 890	48,28%	-737	909,88 %	-1,30%
Сооружения	11 807	21,99%	0	1 063	10 744	20,04%	-1 063	1312,35 %	-1,95%
Машины и оборудование	13 248	24,67%	1 530	684	14 094	26,28%	846	- 1044,44 %	1,62%
Транспортные средства	1 125	2,09%	0	0	1 125	2,10%	0	0,00%	0,00%
Производственный и хозяйственный инвентарь	174	0,32%	0	0	174	0,32%	0	0,00%	0,00%
Другие виды основных средств	721	1,34%	0	0	721	1,34%	0	0,00%	0,00%
<b>ОФ всего в т.ч.:</b>	<b>53 702</b>	<b>100,00%</b>	<b>3 562</b>	<b>3 643</b>	<b>53 621</b>	<b>100,00%</b>	<b>-81</b>	<b>100,00%</b>	<b>-</b>

Вывод: данные таблицы 2.6 показывают, что в отчетном году произошло уменьшение основных фондов на 81 тыс. руб. Наибольший удельный вес в структуре основных фондов здания (48,28%), на втором месте машины и

оборудование (26,28%) и сооружения (20,04%). За отчетный период в структуре основных фондов произошли следующие изменения: удельный вес зданий снизился на 1,3%, удельный вес машин и оборудования увеличился на 1,62%, удельный вес сооружений снизился на 1,95%. Увеличение основных производственных фондов (машин и оборудования) – положительный момент для предприятия.

Основные фонды занимают на данном предприятии высокий удельный вес в общей сумме основного капитала предприятия. От их количества, технического состояния, эффективности использования существенно зависят конечные результаты деятельности предприятия (выпуск продукции, ее качество и себестоимость, прибыль, рентабельность, устойчивость финансового состояния).

В процессе эксплуатации основные производственные фонды (особенно их активная часть) со временем изнашиваются (подвергаются физическому и моральному износу), т.е. постепенно утрачивают свои первоначальные свойства, перестают удовлетворять предъявляемым к ним требованиям. Для того чтобы разобраться в движении и техническом состоянии основных фондов, рассчитаем следующие коэффициенты:

$$K_{\text{обн}} = \text{ОФ}_в / \text{ОФ}_{\text{к.г.}}, \text{ где}$$

$\text{ОФ}_в$  – введенные основные фонды,

$\text{ОФ}_{\text{к.г.}}$  – основные фонды на конец года.

$$K_{\text{обн}} = 3562 / 53621 = 0,0664$$

$$K_{\text{л}} = \text{ОФ}_л / \text{ОФ}_{\text{н.г.}}, \text{ где}$$

$\text{ОФ}_л$  – стоимость ликвидированных основных фондов

$\text{ОФ}_{\text{н.г.}}$  – основные фонды на начало года

$$K_{\text{л}} = 3643 / 53702 = 0,0678$$

$$K_{\text{годн (н.г)}} = 100 - K_{\text{изн}}, \text{ где}$$

$K_{\text{изн}}$  – коэффициент износа

$$K_{\text{годн (н.г)}} = 1 - 0,3693 = 0,6307$$

$$K_{\text{годн(к.г)}} = 1 - 0,3548 = 0,6452$$

$$K_{\text{изн}} = \text{ОФ}_{(\text{изн})} / \text{ОФ}_{\text{п.с.}}, \text{ где}$$

$\text{ОФ}_{(\text{изн})}$  – сумма износа ОФ

$\text{ОФ}_{\text{п.с.}}$  – первоначальная стоимость ОФ

$$K_{\text{изн(н.г)}} = 19834/53702=0,3693$$

$$K_{\text{изн(к.г)}} = 19025/53631=0,3548$$

Полученные результаты внесем в таблицу 2.7.:

**Таблица 2.7**

Показатели, характеризующие движение и техническое состояние основных фондов

№ п/п	Коэффициент	Характеристика	на 01.01.2005	на 01.01.2006
1.	Обновления	Отражает интенсивность обновленных в данном году ОФ		0,0664
2.	Ликвидации	Показывает долю списанных в данном году ОФ		0,0678
3.	Годности	Показывает долю новых, работоспособных фондов	0,6307	0,6452
4.	Износа	Характеризует износ ОФ	0,3693	0,3548

По данным таблицы 2.7. построим диаграмму рис. 2.5.

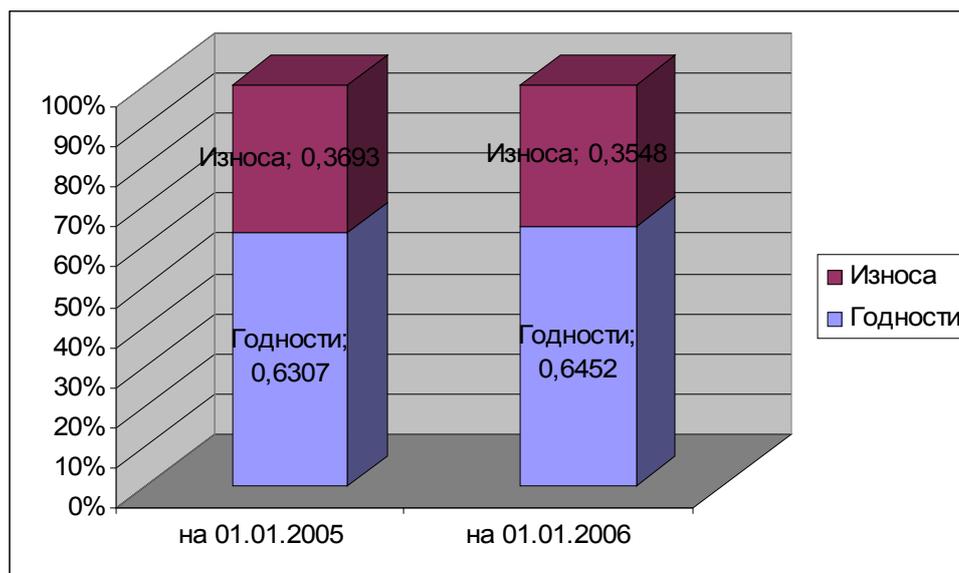


Рис. 2.5. Изменение показателей, характеризующих движение и техническое состояние основных фондов

Вывод: как видно из представленной таблицы 2.7 на анализируемом предприятии коэффициент износа составил 35,48% к концу года. При этом интенсивность обновления очень слабая (коэффициент обновления равен 6,64%, а ликвидации 6,78%). В процессе анализа нам необходимо выяснить, осуществлялось ли обновление за счет приобретения новых фондов или за счет модернизации имеющихся. Коэффициент годности, показывающий долю новых работоспособных фондов, увеличился на 0,45% и составил на конец года 64,52%.

Для обобщающей характеристики использования основных средств предприятия применим ряд показателей:

- объем товарной или реализованной продукции (ТП, РП) – стр. 010 Ф2,
- среднегодовая стоимость основных производственных фондов (ОПФ) – стр. 180 Ф5 «основные средства» среднегодовое значение,
- стоимость машин и оборудования – стр. 090 Ф5,
- удельный вес машин и оборудования (УДВ) – данные, полученные при построении таблицы 10.

- объем ТП (РП) на 1 руб. стоимости машин и оборудования = ТП/  
стоимость машин и оборудования

на начало года:  $14024/132448=1,059$

на конец года:  $20085/14967 = 1,342$

- фондоотдача = УДВ \* объем ТП (РП) на 1 руб. стоимости машин и  
оборудования

на начало года:  $0,2502*1,059=0,265$

на конец года:  $0,283*1,342 = 0,380$

Полученные данные внесем в таблицу 2.8.:

Таблица 2.8

Показатели для проведения факторного анализа,  
влияющих на фондоотдачу

№ п/п	Показатели	на 01.01.2005	на 01.01.2006	Отклонение от плана	Выполнение плана, %
1.	Объем товарной или реализованной продукции (ТП, РП), тыс.руб.	14 024	20 085	6 061	143,22%
2.	Среднегодовая стоимость основных производственных фондов (ОПФ), тыс.руб.	52 941	52 941	0	100,00%
3.	Стоимость машин и оборудования, тыс.руб.	13 248	14 094	846	106,39%
4.	Удельный вес машин и оборудования в стоимости ОПФ, %	25,02%	26,62%	1,60%	-
5.	Объем ТП (РП) на 1 руб. стоимости машин и оборудования	1,059	1,425	0,366	134,62%
6.	Фондоотдача, руб.	0,265	0,379	0,114	143,22%

Вывод: наиболее обобщающим показателем эффективности использования основных фондов является фондоотдача, для этих целей проведем анализ факторов, влияющих на фондоотдачу. Факторами первого уровня, влияющими на фондоотдачу основных производственных фондов, являются, изменение доли активной части фондов в общей сумме ОПФ и изменение фондоотдачи активной части фондов.

Проведем факторный анализ фондоотдачи методом цепных подстановок:

$$\Phi = \text{ТП(РП)}/\text{М} * \text{М}/\text{ОФП} = V_{\text{mn}} * \text{УДМ},$$

где

$V_{\text{mn}}$  – объем ТП (РП) на 1 руб. стоимости машин и оборудования,

УДМ – удельный вес машин и оборудования в стоимости ОПФ (таблица 2.9.).

Сущность данного метода заключается в последовательной замене базисной величины частных показателей, входящих в расчетную формулу, фактической величиной этих показателей и определении количественного влияния каждого фактора на изучаемый обобщающий показатель.

**Таблица 2.9**

**Анализ влияния факторов на фондоотдачу**

Последовательные расчеты	Взаимодействие частных показателей		Фондоотдача, руб	Отклонение от предыдущего расчета	Причины отклонения
	Удельный вес машин и оборудования в стоимости ОПФ, %	Объем ТП (РП) на 1 руб. стоимости машин и оборудования, руб.			
1-й расчет нач. года	25,02%	1,059	0,265	-	-
2-й расчет - подстановка 1-го показателя	26,62%	1,059	0,282	0,017	Увеличение удельного веса машин и оборудования в стоимости ОПФ
3-й расчет - подстановка 2-го показателя	26,62%	1,425	0,379	0,098	Увеличение объема ТП (РП) на 1 руб. машин и оборудования

Вывод: как видно из расчетов, изменение структуры основных производственных фондов в сторону увлечения активной их части повлияло положительно на фондоотдачу, а, кроме того, увеличение эффективности использования оборудования, характеризующегося увеличением выпуска продукции на 1 руб. стоимости машин и оборудования, - так же положительно.

**Анализ оборотных средств**

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость во многом зависит от оптимальной структуры источников капитала (соотношения

собственных и заемных средств) и оптимальности структуры активов предприятия (соотношения основного и оборотного капитала).

Оборотный капитал – это финансовые ресурсы, вложенные в объекты, использование которых осуществляется либо в рамках одного воспроизводственного цикла, либо в рамках одного воспроизводственного цикла, либо в рамках относительно короткого календарного периода времени.

В составе оборотного капитала выделяют материально вещественные элементы имущества, денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (облигации и другие ценные бумаги, депозиты, займы, векселя, выданные клиентам). Анализ динамики состава и структуры оборотных средств дает возможность установить размер абсолютного и относительного прироста или уменьшения наиболее мобильной части имущества. Прирост оборотных активов, как правило, свидетельствует о расширении деятельности предприятия. Однако очень важно определить, за счет, каких статей произошел прирост или снижение оборотных средств.

Для анализа состояния внеоборотных средств преобразуем второй раздел баланса Ф1 используя горизонтальный и вертикальный методы в следующий вид, где:

- запасы и затраты – стр.210 + стр.220,
- сырье и материалы – стр. 211,
- покупные полуфабрикаты – стр. 212,
- затраты в незавершенном производстве – стр. 213,
- готовая продукция и товары для перепродажи – стр. 214,
- товары отгруженные – стр. 215,
- расходы будущих периодов – стр. 216,
- НДС и прочие затраты и запасы – стр. 220 + стр. 217.

Таблица 2.10

## Анализ оборотных средств

№ п/п	Средства предприятия	на 01.01.2005		на 01.01.2006		Изменения 01.01.2005 к 01.01.2006		
		сумма, тыс.руб.	Уд.вес., %	сумма, тыс.руб.	Уд.вес., %	сумма, тыс.руб.	Уд.вес., %	Структуры ,%
1.	<b>Запасы и затраты, в т.ч.:</b>	14 579	92,10%	12 815	88,55%	-1 764	129,99 %	-3,55%
1.1.	Сырье и материалы	5 472	34,57%	3 524	24,35%	-1 948	143,55 %	-10,22%
1.2.	Покупные полуфабрикаты	4 804	30,35%	4 934	34,09%	130	-9,58%	3,74%
1.3.	Затраты в незавершенном производстве	2 281	14,41%	1 076	7,44%	-1 205	88,80%	-6,98%
1.4.	Готовая продукция и товары для перепродажи	722	4,56%	2 084	14,40%	1 362	- 100,37 %	9,84%
1.5.	Товары отгруженные	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0,00%
1.6.	Расходы будущих периодов	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0,00%
1.7.	НДС и прочие запасы и затраты	1 300	8,21%	1 197	8,27%	-103	7,59%	0,06%
2.	<b>Краткосрочная дебиторская задолженность</b>	1 225	7,74%	1 647	11,38%	422	- 31,10%	3,64%
2.1.	Покупатели и заказчики	1 219	7,70%	1 636	11,30%	417	- 30,73%	3,60%
2.2.	Авансы выданные	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0,00%
2.3.	Прочие дебиторы	6	0,04%	11	0,08%	5	-0,37%	0,04%
3.	<b>Денежные средства</b>	25	0,16%	10	0,07%	-15	1,11%	-0,09%
	<b>ВСЕГО оборотных средств</b>	15 829	100,00 %	14 472	100,00 %	-1 357	100,00 %	0,00%

Вывод: данные таблицы 2.10 показывают, что общее изменение стоимости оборотных активов составило 1 428 тыс. руб. или 9,02%. В составе оборотных активов произошло увеличение дебиторской задолженности на 31,1%, величина запасов и затрат снизилась на 129,99%, денежных средств – на 1,11%. НДС и прочие запасы и затраты уменьшились на 7,59%.

В структуре запасов и затрат наибольший удельный вес занимают сырье и материалы и покупные полуфабрикаты. К концу отчетного года в структуре запасов и затрат произошло увеличение покупных полуфабрикатов на 3,74% и уменьшение сырья и материалов на 10,22%.

В структуре дебиторской задолженности наибольший удельный вес занимают покупатели и заказчики (99,33%). Удельный вес денежных средств в оборотных средствах предприятия менее 1%, следовательно, данный показатель не оказывает существенного влияния на общее финансовое состояние.

У предприятия наблюдается практически отсутствие денежных средств с одновременным увеличением дебиторской задолженности, это негативная тенденция. Для выявления проблем, связанных с увеличением дебиторской задолженности, проведем более подробный анализ.

### **Анализ дебиторской задолженности.**

Состояние расчетной дисциплины характеризуется наличием дебиторской задолженности и оказывает существенное влияние на устойчивость финансового положения предприятия.

Несоблюдение договорной и расчетной дисциплины, несвоевременное предъявление претензий по возникающим долгам приводят к значительному росту неоправданной дебиторской задолженности, а следовательно, к нестабильности финансового состояния предприятия.

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности построим таблицу на основании следующих расчетов:

$$\text{ОДЗ} = \text{РП} / \text{С}_{\text{ДЗ(н.г.)}}, \text{ где}$$

ОДЗ – оборачиваемость дебиторской задолженности

РП – выручка от реализации

СДЗ – средняя дебиторская задолженность

$$\text{ОДЗ} = 20085 / 1436 = 13,99$$

$$\text{СДЗ} = (\text{ДЗ}_{\text{н.г.}} + \text{ДЗ}_{\text{к.г.}}) / 2, \text{ где}$$

ДЗ<sub>н.г.</sub> – дебиторская задолженность на начало года

ДЗ<sub>к.г.</sub> – дебиторская задолженность на конец года

$$\text{СДЗ} = (1225 + 1647) / 2 = 1436$$

$$\text{T}_{\text{ПЗ}} = 360 / \text{ОДЗ}, \text{ где}$$

T<sub>ПЗ</sub> – период погашения ДЗ

$$\text{T}_{\text{ПЗ}} = 360 / 13,99 = 26$$

$$\text{Д}_{\text{ДЗА}} = \text{ДЗ} / \text{ТА} * 100\%, \text{ где}$$

ТА – текущие активы

$$\text{Д}_{\text{ДЗА}} = 1225 / 16038 * 100 = 7,64\%_{\text{(н.г.)}}$$

$$\text{Д}_{\text{ДЗА}} = 1647 / 14781 * 100 = 11,14\%_{\text{(к.г.)}}$$

Полученные значения занесем в таблицу 2.11.:

**Таблица 2.11**

Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности

№ п/п	Показатели	на 01.01.2005	на 01.01.2006
1.	Оборачиваемость дебиторской задолженности	-	13,99
2.	Средняя дебиторская задолженность	1 436	1 436
3.	Период погашения дебиторской задолженности, дней	-	26
4.	Доля дебиторской задолженности в объеме текущих (оборотных) активов	7,64%	11,14%

Вывод: как видно из представленной таблице оборачиваемость дебиторской задолженности составляет 13,99 оборота, средняя дебиторская задолженность – 1 436 тыс. руб., период погашения дебиторской задолженности – примерно 26 дней (т.е. меньше 1 месяца), что характеризуется положительно, т.к. показатель находится в пределах одного месяца, при условии увеличения доли ДЗ в оборотных активах с 7,64% до 11,14%.

Исходя из проведенного анализа дебиторской задолженности можно сделать вывод, что предприятие не имеет проблемы с дебиторами, а увеличение дебиторской задолженности связано с увеличением реализованной товарной продукции в отчетном году.

### **Анализ динамики и структуры источников формирования имущества**

Наряду с анализом структуры активов для оценки финансового состояния необходим анализ структуры пассивов, т.е. источников собственных и заемных средств, вложенных в имущество. Важно понимать, куда вкладываются собственные и заемные средства – в основные средства и другие внеоборотные активы или мобильные оборотные средства.

Если в результате вложений повышается общая эффективность деятельности предприятия, значит, они целесообразны. Оценка наличия и динамики источников средств предприятия приведем в следующей таблице. Для оценки наличия и динамики источников средств предприятия преобразуем пассивы баланса Ф1 в аналитический вид используя горизонтальный и вертикальный метод анализа:

- собственные средства – стр. 490,
- уставный капитал – стр. 410,
- добавочный капитал – стр. 420,
- резервный фонд – стр. 430,

- фонд социальной сферы – стр. 440,
- целевое финансирование и поступления – стр. 450,
- нераспределенная прибыль (убыток) – стр. 460+стр.470,
- заемные средства – стр. 510 + стр.610,
- долгосрочные кредиты, займы – стр. 510,
- краткосрочные кредиты и займы – стр. 610,
- привлеченные средства – стр. 620 +стр.630 + стр.640+стр.650,
- кредиторская задолженность – стр. 620+стр.630,
- доходы будущих периодов – стр. 640,
- резервы предстоящих расходов – стр. 650,
- прочее имущество – стр. 520 + стр.660,
- всего источников – стр.700

Полученные данные внесем в таблицу 2.12:

**Таблица 2.12**

**Анализ динамики и структуры средств**

№ п/п	Показатели	Абсолютное значение, тыс.руб.		Удельный вес, %		Изменения 01.01.2005 к 01.01.2006	
		на 01.01.2005	на 01.01.2006	на 01.01.2005	на 01.01.2006	тыс.руб.	структуры, %
<b>1.</b>	<b>Собственные средства, в т.ч.:</b>	<b>39 602</b>	<b>39 977</b>	<b>71,18%</b>	<b>72,54%</b>	<b>375</b>	<b>1,36%</b>
1.1.	Уставный капитал	38 360	38 360	68,95%	69,61%	0	0,66%
1.2.	Добавочный капитал	487	18	0,88%	0,03%	-469	-0,84%
1.3.	Резервный фонд	0	0	0,00%	0,00%	0	0,00%
1.4.	Фонд социальной сферы	0	0	0,00%	0,00%	0	0,00%
1.5.	Целевое финансирование и поступления	0	0	0,00%	0,00%	0	0,00%
1.6.	Нераспределенная прибыль (убыток)	755	1 599	1,36%	2,90%	844	1,54%
<b>2.</b>	<b>Заемные средства, в т.ч.:</b>	<b>1 780</b>	<b>2 280</b>	<b>3,20%</b>	<b>4,14%</b>	<b>500</b>	<b>0,94%</b>
2.1.	Долгосрочные кредиты и займы	219	219	0,39%	0,40%	0	0,00%
2.2.	Краткосрочные кредиты и займы	1 561	2 061	2,81%	3,74%	500	0,93%
<b>3.</b>	<b>Привлеченные средства, в т.ч.:</b>	<b>11 937</b>	<b>11 109</b>	<b>21,46%</b>	<b>20,16%</b>	<b>-828</b>	<b>-1,30%</b>
3.1.	Кредиторская задолженность	11 937	11 109	21,46%	20,16%	-828	-1,30%
3.2.	Доходы будущих периодов	0	0	0,00%	0,00%	0	0,00%

3.3.	Резервы предстоящих расходов и платежей	0	0	0,00%	0,00%	0	0,00%
4.	Прочее имущество	2 318	1 742	4,17%	3,16%	-576	-1,01%
5.	Всего источников	55 637	55 108	100,00%	100,00%	-529	-

Вывод: данные таблицы 2.12 показывают, что общая стоимость источников за отчетный год уменьшилась до 55 108 тыс. руб. или на 1%. Это произошло за счет увеличения собственных и заемных средств на 375 тыс. руб. и 500 тыс. руб. и уменьшения привлеченных средств (кредиторской задолженности) и прочего имущества на 828 тыс. руб. и 576 тыс. руб.

Наибольший удельный вес в структуре источников средств занимают собственные (71,18%) и привлеченные средства (21,46%). За отчетный период в структуре произошли следующие изменения: удельный вес собственных средств увеличился на 1,36% и составил 72,54%, удельный вес привлеченных средств снизился на 1,3% и составил 20,16%.

В структуре собственных средств наибольший удельный вес занимает уставной капитал – 68,95%, нераспределенная прибыль (убыток) – 1,36%. За отчетный год доля уставного капитала в структуре собственных средств увеличилась 0,66% и составила 69,61%, удельный вес нераспределенной прибыли (убыток) возрос на 1,54% и составил 2,9%.

Привлеченные средства на предприятии полностью состоят из кредиторской задолженности. Как упоминалось выше, наблюдается тенденция уменьшения кредиторской задолженности.

В целом предприятие в отчетном году увеличило собственные средства за счет роста нераспределенной прибыли. Оно также снизило сумму привлеченных средств за счет сокращения кредиторской задолженности, однако не смогло обойтись без заемных средств, и к концу года предприятие взяло заем для улучшения своего финансового положения.

#### 2.4. Оценка финансового состояния по данным платеже- и

## кредитоспособности предприятия, его финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость предприятия – это такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платеже- и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Для характеристики устойчивости финансового состояния предприятия рассчитаем следующую систему финансовых коэффициентов:

1. коэффициент автономии:

$$K_{ав} = \text{собственные средства} / \text{валюта баланса},$$

$$K_{ав(н.г.)} = 39602/55637 = 0,71$$

$$K_{ав(к.г.)} = 39977/55108 = 0,73$$

Минимальное значение на уровне 0,5

2. коэффициент финансовой устойчивости:

$$K_{фy} = \text{заемные средства} + \text{привлеченные} / \text{собственные},$$

$$K_{фy(н.г.)} = 1780+11937 / 39602 = 0,35$$

$$K_{фy(к.г.)} = 2280+11109 / 39977 = 0,33$$

Нормальное значение 1:2

3. коэффициент мобильных и иммобилизованных средств:

$$K_{мм} = A290/A190,$$

$$K_{мм(н.г.)} = 16038/39599 = 0,41$$

$$K_{мм(к.г.)} = 14781/40327 = 0,37$$

4. коэффициент имущества производственного назначения:

$$K_{ипп} = (A120+A130+A213+A214)/A300,$$

$$K_{ипп(н.г.)} = (33868+5730+2281+722)/55637 = 0,77$$

$$K_{ипп(к.г.)} = (34596+5730+1076+2084)/55108 = 0,79$$

Нормальное значение показателя > 0,5

5. коэффициент КЗ:

$K_{кз} = КЗ/ ТА$ , где

ТА – текущие активы

$$K_{кз(н.г.)} = 11937/13498=0,88$$

$$K_{кз(к.г.)} = 11109/13170=0,84$$

5. коэффициент маневренности:

$$K_m = (П490 - А190)/П490,$$

$$K_{m(н.г.)} = (39602 - 39599) / 39602 = 0,00$$

$$K_{m(к.г.)} = (39977 - 40327)/39977 = -0,01$$

Нормальное значение показателя > 0,5

7. коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками:

$$K_{оз} = ((П490-А190)/(А210+А220)),$$

$$K_{оз(н.г.)} = (39602 - 39599) / (13279+1300) = 0,00$$

$$K_{оз(к.г.)} = (39977 - 40327)/(11618 + 1197) = -0,03$$

Полученные данные отразим в таблице 2.13.

**Таблица 2.13**

Показатели финансовой устойчивости

№ п/п	Показатели	Значение показателя	
		на 01.01.2005	на 01.01.2006
1.	<b>Коэффициент автономии</b>	<b>0,71</b>	<b>0,73</b>
2.	<b>Коэффициент финансовой устойчивости (соотношение заемных и собственных средств)</b>	<b>0,35</b>	<b>0,33</b>
3.	<b>Коэффициент мобильных и иммобилизованных средств</b>	<b>0,41</b>	<b>0,37</b>
4.	<b>Коэффициент имущества производственного назначения</b>	<b>0,77</b>	<b>0,79</b>
5.	<b>Коэффициент кредиторской</b>	<b>0,88</b>	<b>0,84</b>

	задолженности		
6.	<b>Коэффициент маневренности</b>	<b>0,00</b>	<b>-0,01</b>
7.	<b>Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками</b>	<b>0,00</b>	<b>-0,03</b>

По результатам таблицы 2.13 построим диаграмму рис. 2.6.

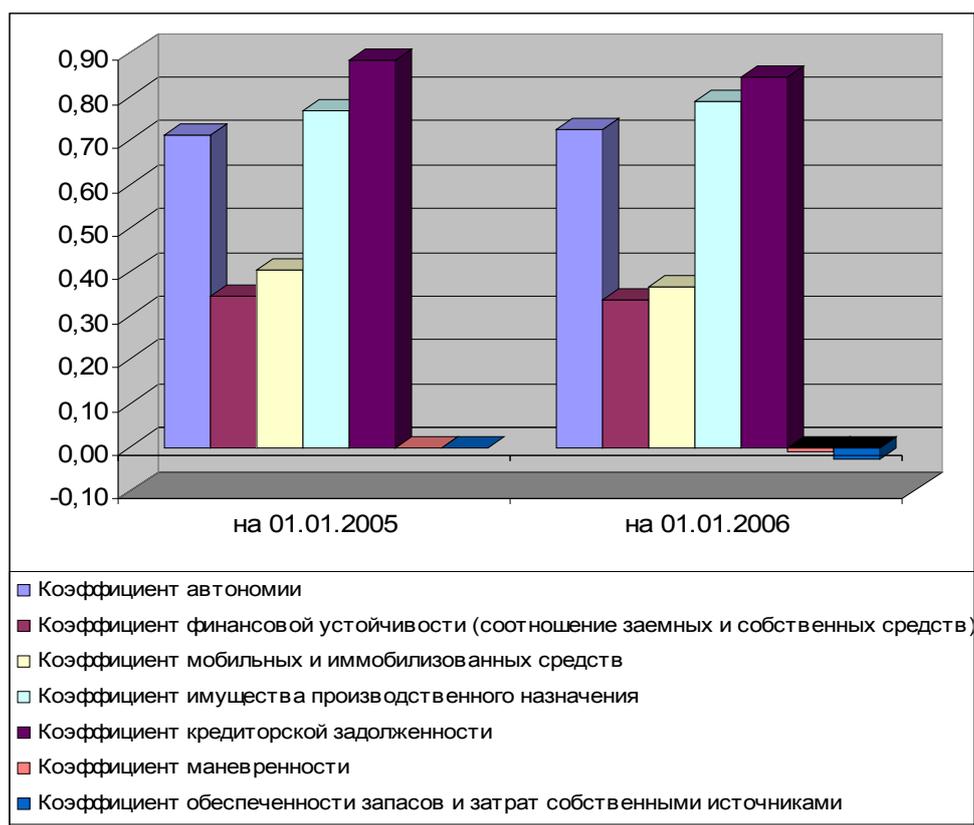


Рис. 2.6. Изменение показателей финансовой устойчивости

Вывод: из таблицы 2.13 видно, что

1) коэффициент автономии на начало года составлял 0,71, на конец - 0,73, т.е. повысился на 0,05. Доля собственных средств в общей сумме всех средств предприятия, авансированных им для осуществления уставной деятельности, превышает минимальное пороговое значение коэффициента (0,5), а также наблюдается тенденция к увеличению;

2) коэффициент финансовой устойчивости, или соотношение заемных и собственных средств на начало года, составил 0,35, на конец – 0,33, т.е. снизился на 0,02. Следовательно на 1 рубль вложенных в активы

собственных средств предприятие к концу года привлекало 33 коп. заемных средств. Что является положительной динамикой для предприятия.

3) Коэффициент мобильных и иммобилизованных средств на начало года составил 0,41, на конец – 0,37, т.е. снизился на 0,04. Числовое значение коэффициента на начало и конец года выше, чем коэффициент финансовой устойчивости, - такое положение говорит о финансовой стабилизации предприятия;

4) Коэффициент имущества производственного назначения на начало года составил 0,77, на конец – 0,79, т.е. увеличился на 0,02. Значение этого коэффициента немного превышает теоретический диапазон показателя (0,5);

5) Коэффициент кредиторской задолженности на начало года составил 0,88, на конец – 0,84, т.е. сократился на 0,04. Наблюдается снижение кредиторской задолженности в общей сумме внешних обязательств предприятия, однако величина показателя достаточно высока;

6) Коэффициент маневренности на начало года составил 0, на конец – (-0,01);

7) Коэффициент обеспечения запасов и затрат собственными источниками на начало года составил – 0, на конец – (-0,03).

В целом анализ показателей финансовой устойчивости предприятия показал улучшение состояния предприятия в сопоставимых периодах 2005-2006 г.г.

### **Обобщающая оценка результатов финансового анализа**

Подведем итоги проведенного финансово-экономического анализа исследуемого предприятия и отразим их в следующей таблице 2.14.

Таблица 2.14

## Обобщающая оценка финансового состояния предприятия

Показатели	Единица измерения	на 01.01.2005	на 01.01.2006
1.	2.	3.	4.
<b>1. Доходность предприятия</b>			
1.1. Выручка от реализации продукции, темп роста	%	-	143,22
1.2. Затраты на производство и реализацию продукции, темп роста	%	-	116,89
1.3. Убыток от реализации продукции, темп роста	%	-	-165,57
1.4. Прибыль балансовая	тыс.руб.	262,00	2 338,00
1.5. Прибыль чистая	тыс.руб.	262,00	1 509,00
1.6. Уровень рентабельности продукции	%	-8,53%	12,08%
<b>2. Показатели рентабельности</b>			
2.1. Рентабельность продаж	%	1,87	11,64
2.2. Рентабельность активов	%	0,47	4,24
2.3. Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов	%	0,66	5,80
2.4. Рентабельность собственного капитала	%	0,66	5,85
2.5. Рентабельность собственного и долгосрочного заемного капитала	%	0,66	3,75
<b>3. Структура стоимости имущества</b>			
3.1. Внеоборотные активы	%	71,17%	73,18%
3.2. Оборотные активы, в т.ч.:	%	28,83%	26,82%
3.2.1. Материальные оборотные активы	%	26,20%	23,25%
3.2.2. Денежные средства и краткосрочные финансовое вложения	%	0,02%	0,02%
3.2.3. Дебиторская задолженность	%	2,58%	3,55%
<b>4. Структура источников средств</b>			
4.1. Собственные средства	%	71,18%	72,54%
4.2. Заемные средства	%	24,65%	24,30%
<b>5. Уровень платежеспособности, ед.</b>			
5.1. Коэффициент абсолютной ликвидности		0,0019	0,0008
5.2. Промежуточный коэффициент покрытия		0,09	0,13
5.3. Общий коэффициент покрытия		1,19	1,12
<b>6. Коэффициент автономии</b>		<b>0,71</b>	<b>0,73</b>
<b>7. Коэффициент финансовой устойчивости</b>		<b>0,35</b>	<b>0,33</b>
<b>8. Коэффициент маневренности собственных средств</b>		<b>0,00</b>	<b>-0,01</b>
<b>9. Коэффициент имущества производственного назначения</b>		<b>0,77</b>	<b>0,79</b>

10. Коэффициент мобильных и иммобилизованных средств		0,41	0,37
--	--	------	------

Как видно из представленной таблицы 2.14. анализ финансово-экономического состояния предприятия показал улучшение финансовой устойчивости предприятия по итогам работы за 2006 год.

По итогам отчетного года зафиксирован рост основных показателей как по абсолютно величине, так и по темпу прироста:

- выручка от реализации продукции выросла на 43, 22%;
- прибыль от реализации продукции выросла на 3471 тыс. руб. или на 265, 57%;
- прибыль балансовая на 2076 тыс. руб.,
- чистая прибыль увеличилась на 1247 тыс. руб.

Положительным фактором является рост рентабельности продукции от – 8, 53% до 12,08%, что подтверждается оптимальным соотношением темпов прироста следующих показателей: темпы прироста прибыли от реализации продукции > темпов прироста выручки от реализации продукции > темпов прироста затрат на производство реализацию продукции.

Анализируемое предприятие фондоемкое – доля основных средств и внеоборотных активов на конец прошлого года составила 71,17%, в отчетном году их доля увеличилась до 73, 18%. При этом имеющиеся в распоряжении предприятия основные производственные фонды используются эффективно. Фондоотдача увеличивается, 35,48% используемых в производстве фондов изношены.

В структуре оборотных активов наибольший удельный вес занимают запасы 88%. Это, безусловно, отразилось на показателях платежеспособности предприятия. Так, коэффициент абсолютной ликвидности = 0,0008. Теоретический диапазон этого показателя равен 0,2.

Промежуточный коэффициент покрытия составил 0,13. Это позволяет сделать вывод о постоянной нехватки денежных средств у предприятия.

Общий коэффициент покрытия на начало года составил 1,19, на конец года равен 1,12. Его теоретический диапазон = 2.

Отрицательное значение коэффициента маневренности (-0,01) говорит об отсутствии собственных оборотных средств. Предприятие зависит от поставщиков, т.к. работает на их сырье.

Основным источником формирования имущества предприятия являются его собственные средства 72,54%. В 2005 году их доля составляла 71,18%. Доля заемных средств увеличилась на 0,94%, при этом доля привлеченных средств снизилась на 1,3% (за счет сокращения КЗ на 828 тыс. руб.). Коэффициенты автономии соответствуют теоретическому 0,73, даже при условии политической и экономической нестабильности развития в России.

Устойчивое состояние предприятия обязательно предполагает его развитие, а любое направление развития требует финансирования. Принципиально здесь возможны только два источника: самофинансирование и внешнее финансирование. Как уже отмечалось, прибыль от реализации продукции выросла на 3 471 тыс. руб., что улучшило процесс самофинансирования. Наиболее значительное положительное воздействие на прибыль оказало изменение объема реализации продукции. Это связано с увеличением объема производства и увеличением цены на товарную продукцию. Возможности самофинансирования предприятия ограничены вследствие сохраняющейся инфляции. Отсутствие финансирования или его недостаток подрывают финансовую устойчивость предприятия.

## **ГЛАВА III. ПУТИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ОАО «ТУЛА АЗОТ»**

### **3.1. Анализ угрозы банкротства по российским и зарубежным методикам**

Одной из задач антикризисного управления предприятиями является определение неплатежеспособности предприятий — претендентов в банкроты. В отечественной и зарубежной практике существует множество критериев отнесения предприятий к неплатежеспособным, однако до сих пор идут дискуссии о наиболее эффективном способе выполнения этой процедуры.

Установив неплатежеспособность предприятия и неудовлетворительность структуры его баланса, целесообразно провести детальный анализ представленных предприятием документов бухгалтерской отчетности. Цель данного этапа анализа – выявление причин ухудшения его финансового состояния.

Однако информация, содержащаяся в балансе и формах, прилагаемых к нему, не позволяет сделать исчерпывающие выводы о характере и устойчивости финансовой, а также хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия. На ее основе не всегда можно выявить и исследовать отраслевые особенности рассматриваемого предприятия. Это обуславливает необходимость введения дополнительных показателей для оценки финансового состояния предприятия.

На первый взгляд, федеральные органы четко сформулировали признаки отнесения предприятия к группе несостоятельных (банкротов). Однако детальный анализ признаков и критериев отнесения предприятия к группе банкротов и анализ практики использования закона «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» показывает обратное.

Для получения объективной оценки платежеспособности организаций и их финансовой устойчивости Методическими указаниями по проведению анализа финансового состояния организаций предусматривается использование следующих показателей, характеризующих различные аспекты деятельности организаций.

Общие показатели:

- среднемесячная выручка  $K_1$ ;
- доля денежных средств в выручке  $K_2$ ,
- среднесписочная численность работников  $K_3$ .

Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости:

- общая степень платежеспособности  $K_4$ ;
- коэффициент задолженности по кредитам банков и займам  $K_5$ ;
- коэффициент задолженности другим организациям  $K_6$ ;
- коэффициент задолженности фискальной системе  $K_7$ ;
- коэффициент внутреннего долга  $K_8$ ;
- степень платежеспособности по текущим обязательствам  $K_9$ ;
- коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами  $K_{10}$ ;
- собственный капитал в обороте  $K_{11}$ ;
- доля собственного капитала в оборотных средствах (коэффициент обеспеченности собственными средствами)  $K_{12}$ ;
- коэффициент автономии (финансовой независимости)  $K_{13}$ .

Показатели эффективности использования оборотного капитала (деловой активности), доходности и финансового результата (рентабельности):

- коэффициент обеспеченности оборотными средствами  $K_{14}$ ;
- коэффициент оборотных средств в производстве  $K_{15}$ ;
- коэффициент оборотных средств в расчетах  $K_{16}$ ;
- рентабельность оборотного капитала  $K_{17}$ ;
- рентабельность продаж  $K_{18}$ ;

– среднемесячная выработка на одного работника  $K_{19}$ .

Показатели эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности организации:

– эффективность внеоборотного капитала (фондоотдача)  $K_{20}$ ;

– коэффициент инвестиционной активности  $K_{21}$ .

Показатели исполнения обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами;

– коэффициенты исполнения текущих обязательств перед бюджетами соответствующих уровней  $K_{22} — K_{24}$ ;

– коэффициент исполнения текущих обязательств перед государственными внебюджетными фондами  $K_{25}$ ;

– коэффициент исполнения текущих обязательств перед Пенсионным фондом РФ  $K_{26}$ .

Рассмотрим некоторые из этих показателей более подробно. Общая степень платежеспособности  $K_4$  определяется как частное от деления суммы заемных средств (обязательств) организации на среднемесячную выручку:

$$K_4 = (\text{стр. 690} + \text{стр. 590}^1) / K_1,$$

где  $K_1$  — среднемесячная выручка, которая рассчитывается как отношение выручки, полученной организацией за отчетный период, к числу месяцев в нем:

$$K_1 = \text{Валовая выручка организации по оплате} / T,$$

где  $T$  — число месяцев в рассматриваемом отчетном периоде.

Среднемесячная выручка вычисляется по валовой выручке, включающей выручку от реализации за отчетный период (по оплате), НДС, акцизы и другие обязательные платежи. Она характеризует объем доходов организации за рассматриваемый период и определяет основной финансовый ресурс организации, который используется для хозяйственной деятельности, в том числе для исполнения обязательств перед фискальной системой государства, другими организациями, своими работниками. Среднемесячная

<sup>1</sup> Здесь и далее указаны номера строк из формы № 1 «Бухгалтерский баланс»

выручка, рассматриваемая в сравнении с аналогичными показателями других организаций, характеризует масштаб бизнеса организации.

Структура долгов и способы кредитования организации характеризуются распределением показателя «общая степень платежеспособности» на коэффициенты задолженности по кредитам банков и займам, другим организациям, фискальной системе, внутреннего долга. Перекос структуры долгов в сторону товарных кредитов от других организаций, скрытого кредитования за счет неплатежей фискальной системе государства и задолженности по внутренним выплатам отрицательно характеризует хозяйственную деятельность организации.

Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам  $K_5$  вычисляется как частное от деления суммы долгосрочных пассивов и краткосрочных кредитов банков и займов на среднемесячную выручку:

$$K_5 = (\text{стр. 590} + \text{стр. 610}) / K_1.$$

Коэффициент задолженности другим организациям  $K_6$  вычисляется как частное от деления суммы обязательств по строкам «поставщики и подрядчики», «векселя к уплате», «задолженность перед дочерними и зависимыми обществами», «авансы полученные» и «прочие кредиторы» на среднемесячную выручку. Все эти строки пассива баланса относятся к обязательствам организации перед прямыми кредиторами или ее контрагентами:

$$K_6 = (\text{стр. 620} - \text{стр. 622} - \text{стр. 623} + \text{стр. 624}) / K_1.$$

Коэффициент задолженности фискальной системе  $K_7$  вычисляется как частное от деления суммы обязательств по строкам «задолженность перед государственными внебюджетными фондами» и «задолженность перед бюджетом» на среднемесячную выручку:

$$K_7 = (\text{стр. 623} + \text{стр. 624}) / K_1.$$

Коэффициент внутреннего долга  $K_8$  вычисляется как частное от деления суммы обязательств по строкам «задолженность перед персоналом организации», «задолженность участникам (учредителям) по выплате

доходов», «доходы будущих периодов», «резервы предстоящих расходов», «прочие краткосрочные обязательства» на среднемесячную выручку:

$$K_8 = (\text{стр. 622} + \text{стр. 630} + \text{стр. 640} + \text{стр. 650} + \text{стр. 660}) / K_1.$$

Общая степень платежеспособности и распределение показателя по виду задолженности представляют собой значения обязательств, отнесенные к среднемесячной выручке организации, и являются показателями оборачиваемости по соответствующей группе обязательств организации. Кроме того, эти показатели определяют, в 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.

Степень платежеспособности по текущим обязательствам  $K_9$  определяется как отношение текущих заемных средств (краткосрочных обязательств) организации к среднемесячной выручке:

$$K_9 = \text{стр. 690} / K_1.$$

Данный показатель характеризует ситуацию с текущей платежеспособностью организации, объемами ее краткосрочных заемных средств и сроками возможного погашения текущей задолженности организации перед ее кредиторами.

Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами  $K_{10}$  вычисляется как отношение стоимости всех оборотных средств в виде запасов, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений, денежных средств и прочих оборотных активов к текущим обязательствам организации:

$$K_{10} = \text{стр. 290} / \text{стр. 690}.$$

Данный коэффициент показывает, насколько текущие обязательства покрываются оборотными активами организации. Кроме того, он характеризует платежные возможности организации при условии погашения всей дебиторской задолженности (в том числе «невозвратной») и реализации

имеющихся запасов (в том числе неликвидов). Снижение данного показателя за анализируемый период свидетельствует о снижении уровня ликвидности активов или о росте убытков организации.

В целях определения финансовой устойчивости и вероятности банкротства, в следствии потери платежеспособности, проведем оценку ликвидности баланса исследуемой организации путем сравнения средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированным по срокам их погашения и расположенным в порядке возрастания сроков. Потребность в анализе ликвидности баланса возникает в условиях рынка в связи с усилением финансовых ограничений и необходимостью оценки кредитоспособности предприятия.

Все активы и пассивы разделяются на следующие группы:

1. наиболее ликвидные активы –  $A1 = \text{стр. 250} + \text{стр. 260}$ ,
2. быстрореализуемые активы –  $A2 = \text{стр.240}$ ,
3. медленно реализуемые активы –  $A3 = \text{стр.210} + \text{стр. 220} + \text{стр. 230} + \text{стр. 270}$ ,
4. трудно реализуемые активы -  $A4 = \text{стр.190}$ ,
5. наиболее срочные обязательства –  $P1 = \text{стр.620}$ ,
6. краткосрочные пассивы –  $P2 = \text{стр.610} + \text{стр.630} + \text{стр. 660}$ ,
7. долгосрочные пассивы –  $P3 = \text{стр.590} + \text{стр.640} + \text{стр.650}$ ,
8. постоянные пассивы – раздел пассива баланса «Капитал и резервы»,  $P4 = \text{стр.490}$ .

Для определения ликвидности баланса сопоставим приведенных групп по А и П. баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:  $A1 \geq P1$ ,  $A2 \geq P2$ ,  $A3 \geq P3$ ,  $A4 \geq P4$ .

Таблица 3.1

## Анализ ликвидности баланса

№ п/п	АКТИВ	на 01.01.2005	на 01.01.2006	ПАССИВ	на 01.01.2005	на 01.01.2006	Платежный недостаток	
							на 01.01.2005	на 01.01.2006
1.	Наиболее ликвидные активы	25	10	Наиболее срочные обязательства	11 937	11 109	-11 912	-11 099
2.	Быстрореализуемые активы	1 225	1 647	Краткосрочные пассивы	1 561	2 061	-336	-414
3.	Медленно реализуемые активы	14 788	13 124	Долго- и среднесрочные пассивы	2 537	1 961	12 251	11 163
4.	Труднореализуемые активы	39 599	40 327	Постоянные пассивы	39 602	39 977	-3	350
	<b>БАЛАНС</b>	<b>55 637</b>	<b>55 108</b>	<b>БАЛАНС</b>	<b>55 637</b>	<b>55 108</b>	-	-

Вывод: данные таблицы 3.1 показывают, что в отчетном периоде наблюдается платежный недостаток наиболее ликвидных активов и быстрореализуемых активов на сумму 11 099 тыс. руб. и 414 тыс. руб. Кроме того, труднореализуемые активы оказались выше собственного капитала на 350 тыс. руб. На предприятии не выполняется важное условие платежеспособности, а именно: постоянные пассивы не покрывают труднореализуемые активы, что подтверждает недостаток собственных средств для осуществления бесперебойного процесса производства.

Рассчитаем три относительных показателя ликвидности, т.к. степень превращения текущих активов в денежную наличность неодинакова.

1. Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K_{ал} = A1/(П1+П2),$$

$$K_{ал(н.г.)} = 25/(11937+1561) = 0,0019$$

$$K_{ал(к.г.)} = 10/(11109+2061) = 0,0008$$

Оптимальное значение данного показателя (0,2 – 0,25)

2. Промежуточный коэффициент покрытия:

$$K_{п}=(A1+A2)/(П1+П2),$$

$$K_{п(н.г.)} = (25+1225)/(11937+1561) = 0,0926$$

$$K_{п(к.г.)} = (10+1647)/(11109+2061) = 0,1258$$

Оптимальное значение данного показателя (0,7 – 0,8)

3. Общий коэффициент ликвидности:

$$K_{л} = (A1+A2+A3)/(П1+П2),$$

$$K_{л(н.г.)} = (25+1225+14788)/(11937+1561) = 1,1882$$

$$K_{л(к.г.)} = (10+1647+13124)/(11109+2061) = 1,1223$$

Оптимальное значение данного показателя (2)

Полученные данные внесем в таблицу 3.2.:

**Таблица 3.2**

Показатели ликвидности

№ п/п	Показатели	Значение показателя	
		на 01.01.2005	на 01.01.2006
1.	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,0019	0,0008
2.	Промежуточный коэффициент покрытия (уточненный коэффициент ликвидности)	0,0926	0,1258
3.	Общий коэффициент ликвидности (покрытия)	1,1882	1,1223

По результатам таблицы 3.2. построим диаграмму рис. 3.1.

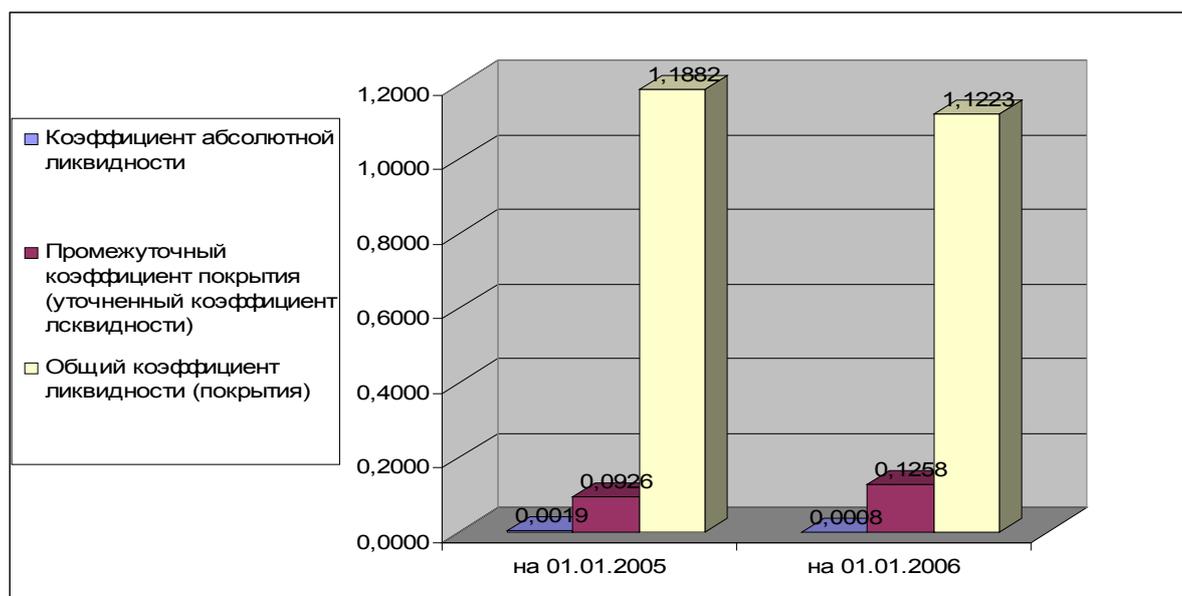


Рис. 3.1. Изменение показателей ликвидности

Вывод: данные таблицы показывают, что предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии. Все показатели ликвидности не

удовлетворяют нормативным значениям. Это свидетельствует о высокой доле медленно реализуемых элементов (производственных запасов) в структуре текущих активов (оборотных средств). Все это подтверждает высокую степень рисков деятельности предприятия с точки зрения низкого уровня платежеспособности.

В дополнение к этому, можно отметить, что анализ показателей, проведенный во второй главе дипломной работы, позволяет сделать вывод о недостаточно устойчивом финансовом состоянии исследуемого предприятия.

В ходе проведенного глубокого финансово-экономического анализа в разделе 3 были рассчитаны коэффициенты (показатели) характеризующие финансовое состояние предприятия и используемые в прогнозировании (предупреждении) несостоятельности (банкротства) предприятия по российской схеме, т.е. анализ прогнозирования банкротства в отечественной практике проводится на основе оценки неудовлетворительной структуры бухгалтерского баланса. При этом проводится расчет следующих показателей:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- коэффициент утраты (восстановления) платежеспособности.

Значения рассчитанных показателей сравниваются с рекомендованными нормативными значениями. По результатам сравнения делаются выводы о наличии (отсутствии) угрозы банкротства предприятия.

В нашем случае:

- коэффициент текущей ликвидности на 01.01.05 г. – 1,18, на 01.01.06 г. – 1,12.
- коэффициент обеспеченности собственными средствами на 01.01.06 г. – (-0,02)
- коэффициент утраты (восстановления) платежеспособности – (-3,6)

что говорит о неудовлетворительной структуре баланса и отсутствии восстановления платежеспособности предприятия в будущем.

Результаты выполненных формализованных аналитических расчетов не являются единственным и безусловным критерием для принятия того или иного решения. Формализованные способы для определения критического финансового состояния могут быть реализованы на основе данных годовой и квартальной бухгалтерской отчетности. Аналитические расчеты служат базой для принятия управленческих решений, однако их окончательный вариант должен приниматься с учетом дополнительных факторов.

Исследование зарубежных ученых в области предсказания банкротства предприятий позволяют сделать вывод о том, что из множества финансовых показателей можно выбрать лишь несколько полезных и более точных предсказывающих банкротство.

Представим систему показателей У. Бивера для оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства. При этом введем три группы компаний:

1. «Благополучные компании»:  $K_b = 0,4-0,45$ ,  $K_l \leq 3,2$ ,  $K_p = 6-8$ ,  $K_{фл} \leq 37$ ;  $K_{п.а.} \geq 3,2$ ;  $K_{п.а.} = 0,4$ .

2. «За пять лет до банкротства»:  $K_b = 0,17$ ,  $K_l \leq 2$ ,  $K_p = 4$ ,  $K_{фл} \leq 50$ ;  $K_{п.а.} \geq 2$ ;  $K_{п.а.} \geq 0,3$ .

3. «За один год до банкротства»:  $K_b = -0,15$ ,  $K_l \leq 1$ ,  $K_p = -22$ ,  $K_{фл} \leq 80$ ;  $K_{п.а.} \geq 1$ ;  $K_{п.а.} = 0,06$ .

где:

Коэффициент Бивера ( $K_b$ ) = (стр.190Ф2 + стр. 411 + стр. 412 кол.4(п.4Ф5)) / стр.590 + стр.690Ф1);

Коэффициент текущей ликвидности ( $K_l$ ) = стр. 290 Ф1 / (стр. 610 +стр.620 +стр. 630 + стр.660Ф1);

Экономическая рентабельность ( $K_p$ ) = (стр. 190 Ф2 / стр.300Ф1) \*100%;

Финансовый левередж ( $K_{фл}$ ) = (стр.590 + стр.690Ф1) / стр.700Ф1;

Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом ( $K_{п.а.}$ ) = стр. 490 Ф1 / стр. 690 Ф1;

Коэффициент покрытия ( $K_{п.}$ ) = (стр. 490 Ф1 – стр. 190 Ф1) / стр. 300 Ф1

Расчет значений этих коэффициентов по состоянию на 01.01.06 г. приведем в таблице 3.3.

Таблица 3.3

Диагностика банкротства предприятия по системе У. Бивера

Наименование показателя	Значение коэффициента	Группа 1 "Благополучные компании"	Группа 2 "За пять лет до банкротства"	Группа 3 "За один год до банкротства"
Коэффициент Бивера	0,0997			
Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	-0,00635			
Коэффициент покрытия	3,035			
Коэффициент текущей ликвидности	1,12			
Экономическая рентабельность	2,74%			
Финансовый леверидж	27,46%			

Как видно из представленной таблицы предприятие ОАО «Тула АЗОТ» нельзя отнести к первой группе «Благополучные компании», что свидетельствует о присутствии угрозы банкротства данного предприятия в пределах пятилетней перспективы.

Помимо выше представленной методики анализа вероятности наступления банкротства в российской и зарубежной практике широкое применение имеет коэффициент вероятности банкротства американского экономиста Э. Альтмана, применившего факторный статистический анализ для определения вероятности банкротства, который определяется по формуле:

$$K_{в.б.} = 1,2 \times K_{об.} + 1,4 \times K_{н.п.} + 3,3 \times K_{р.} + 0,6 \times K_{п.} + K_{от.},$$

где

$K_{в.б.}$  — коэффициент вероятности банкротства;

$K_{об.}$  — доля оборотных средств в активах;

$K_{н.п.}$  — рентабельность активов, исчисленная по нераспределенной прибыли, т.е. отношение нераспределенной прибыли (чистая прибыль за вычетом дивидендов) к общей сумме активов;

$K_{р.}$  — рентабельность активов, определяемая как отношение балансовой прибыли (до вычета налогов) к общей сумме активов;

$K_{п.}$  — коэффициент покрытия по рыночной стоимости собственного капитала, т.е. отношение рыночной стоимости акционерного капитала к краткосрочным обязательствам;

$K_{от.}$  — отдача всех активов, т.е. отношение выручки от реализации к общей сумме активов.

В зависимости от значения коэффициента вероятности банкротства дается оценка вероятности банкротства предприятий по определенной шкале, представленной ниже:

Значение $K_{в.б.}$	Вероятность банкротства
1,8 и меньше	Очень высокая
От 1,81 до 2,7	Высокая
От 2,71 до 2,9	Возможная
От 3 и выше	Очень низкая

В нашем случае:

$K_{в.б.}$  — 2,679;

$K_{об.}$  — 0,268;

$K_{н.п.}$  — 0,027;

$K_{р.}$  — 0,042;

$K_{п.}$  — 3,035;

$K_{от.}$  — 0,36.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что вероятность банкротства высокая.

### **3.2. Меры по стабилизации финансового положения предприятия**

Рекомендуется совершенствование системы бюджетирования и стимулирования производства капролактама направленное на углубление действия ее механизмов и предусматривает разработку и внедрение внутрипроизводственного Положения.

Основными целями разработки внутрипроизводственной системы бюджетирования и стимулирования производства капролактама являются:

- обоснованные плановые показатели деятельности цехов производства: объем продукции, нормы расхода, издержки;
- более жесткий контроль за выполнением планов, за экономным расходованием ресурсов;
- более глубокий анализ результатов деятельности отдельных цехов и производства в целом;
- выявление недостатков, неиспользованных возможностей и освоение выявленных резервов;
- совершенствование системы экономического стимулирования коллектива путем установления зависимости результатов хозяйственной деятельности каждого подразделения и системы премирования.

Для разработки «Положения о планировании, учете и стимулировании хозяйственной деятельности структурных подразделений производства капролактама» необходимо изменить действующую в настоящее время методику калькулирования себестоимости продукции производства капролактама.

Производство капролактама достаточно сложная система и в организационном, и в технологическом плане. Постадийная технологическая схема производства представлена в Приложении 4.

Для успешного управления затратами на производство условий для повышения эффективности и увеличения прибыли необходимо точное исчисление затрат на производство каждого вида продукции и результатов деятельности каждого структурного звена.

Предлагаемая методика планирования и учета затрат на производство предусматривает калькулирование полуфабрикатным методом, т.е. будет осуществляться расчет затрат не на конечный продукт (капролактам), а на каждой технологической стадии, и продукт предыдущей стадии будет являться полуфабрикатом последующей.

Под планированием затрат на производство продукции понимается расчет величины затрат, необходимых для производства определенного объема продукции, при оптимально возможных на предприятии организационных, технологических, экономических и экологических условиях.

Планирование осуществляется для определения общей стоимости потребляемых в процессе производства материальных ресурсов, затрат труда, получаемого дохода и денежных средств.

Планирование затрат является средством увязки натуральных и стоимостных показателей и пропорций производства, выявления его экономической эффективности.

Исходной основой расчетов являются: намечаемые объемы производства продукции в натуральном и стоимостном выражении; нормы расхода материально-сырьевых ресурсов и выпускаемой продукции; нормы затрат труда и условия его оплаты; экономические нормативы: нормы амортизации основных средств, отчислений на социальные нужды, страховых платежей и т.д.; планы технического перевооружения и совершенствования организации производства, экономии ресурсов и улучшения использования труда и др.

Плановые расчеты затрат, уточняемые по периодам, используются в оперативном управлении производством для контроля за ходом

производственных процессов, использованием труда и производственных ресурсов, оценки результатов работы производственных и других структурных подразделений организации.

В настоящее время на предприятии при планировании затрат на производство продукции применяется следующая номенклатура затрат по калькуляционным статьям:

1. Сырье и материалы технологические.
2. Вспомогательные материалы.
3. Полуфабрикаты собственного производства.
4. Возвратные отходы (вычитаются).
5. Топливо и энергия на технологические цели.
6. Оплата труда производственного персонала (производственных рабочих).
7. Отчисления на социальные нужды.
8. Общепроизводственные расходы.  
Цеховая себестоимость продукции
9. Общехозяйственные расходы.  
Производственная себестоимость продукции
10. Коммерческие расходы.  
Полная себестоимость продукции.

Затраты материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива, электроэнергии), а также полуфабрикатов определяются исходя из потребности. Эти потребности рассчитываются на основе плана выпуска продукции, норм расхода материальных ресурсов на единицу продукции и цен. Стоимость товарно-материальных ценностей, включаемых в материальные расходы, определяется исходя из цен их приобретения, включая комиссионные вознаграждения, уплачиваемые посредническим организациям, ввозные таможенные пошлины и сборы, расходы на транспортировку и иные затраты, связанные с приобретением товарно-материальных ценностей.

При определении стоимости потребляемых материальных ресурсов используются цены франко-склад потребителя, т.е. цены, включающие расходы по доставке этих ресурсов на склад организации-потребителя.

Нормы расхода сырья и материалов определяются расчетно-аналитическим методом исходя из конструкторской и технологической документации либо опытным путем на основе данных замеров полезного их расхода, потерь и отходов. При отсутствии технически обоснованных норм определяется фактический удельный расход материалов за ряд лет, используемый вместо нормы.

Технически обоснованные нормы определяют расход нормируемого вида сырья и материалов в его конкретной разновидности и качественной определенности (тип, сорт и т.д.), т.е. являются индивидуальными - на изготовление 1 тонны или 1 единицы отдельных продуктов, выполнение отдельных операций или процессов работ и т.д.

Нормы расхода материальных и энергетических ресурсов при существующей и предлагаемой методике планирования приведены в Приложении 5.

### **Основы системы «директ-костинг» и предложения по ее применению при планировании, учете и анализе затрат по стадиям производства капролактама**

Кроме постадийного определения материальных затрат на производство продукции предлагается для планирования, учета результатов хозяйственной деятельности технологических цехов производства капролактама и калькулирования себестоимости продукции применять систему «директ-костинг».

Система "директ-костинг" известна во всем мире, элементы её эффективны, используются в западных странах и сфера их применения продолжает расширяться. В Великобритании её называли "учет

маржинальных затрат", в Германии и Австрии она получила название "учет частичных либо граничных затрат" (или "учет суммы покрытия"), во Франции - это маржинальный учет, в отечественной литературе по бухгалтерскому учету встречается название "учет ограниченной или сокращенной себестоимости". На сегодняшний день эта система получила устойчивое наименование - "система директ-костинг".

Согласно этой системе при калькулирование планируется и учитывается неполная, ограниченная себестоимость. Эта себестоимость может включать в себя только прямые, переменные затраты, зависящие от изменения объёмов производства. Она может калькулироваться на основе только производственных расходов, то есть расходов, непосредственно связанных с изготовлением данной продукции, выполнением работ или оказанием услуг, даже если они косвенные. Но, несмотря на различную полноту включения в себестоимость объекта калькулирования видов расходов, общим для этого подхода является то, что другие виды затрат, которые также по своей экономической сущности составляют часть текущих издержек, не включаются в калькуляцию, а возмещаются общей суммой из выручки.

Важной особенностью "директ-костинг" является то, что благодаря ему можно изучать взаимосвязи и взаимозависимости между объёмом производства, себестоимостью и прибылью.

При разделении общих издержек производства на постоянные (не зависящие от количества продукции, произведенной за единицу времени) и переменные (изменяющиеся расходы, прямо связанные с количеством продукции за единицу времени), только последние используются при определении себестоимости изделий. Постоянные расходы, как расходы данного периода, списывают с полученной прибыли в течение того периода, в котором они были произведены. Необходимо отметить ряд преимуществ, которыми обладает данная система:

1. Большую роль играет установление связей и пропорций между затратами и объёмом производства. Используя методы

корреляционного анализа, математической статистики, графические методы, регрессионный анализ можно определять формы зависимости затрат от объёма производства и загрузки производственных мощностей; строить сметные уравнения, получать информацию о прибыльности или убыточности производства; рассчитывать критическую точку объёма производства; прогнозировать поведение себестоимости или отдельных видов расходов в зависимости от факторов объёма или мощности, то есть решать стратегические задачи управления предприятием.

2. "Директ-костинг" позволяет руководству заострить внимание на изменении маржинального дохода как по предприятию в целом, так и по различным изделиям, выявить изделия с большей рентабельностью, чтобы перейти в основном на их выпуск, так как разница между продажной ценой и суммой переменных расходов не затушевывается в результате списания постоянных расходов на себестоимость конкретных изделий.
3. Система обеспечивает возможность быстро переориентировать производство в ответ на меняющиеся условия рынка.
4. В отчете о финансовых результатах четко видно изменение прибыли вследствие изменения переменных расходов, цен реализации и структуры выпускаемой продукции.
5. Информация, получаемая в системе, позволяет находить наиболее выгодные комбинации цены и объёма, проводить эффективную политику цен.
6. Даёт информацию о возможности использования в конкурентной борьбе демпинга, что применяется для завоевания рынков сбыта.
7. Ограничения в себестоимости продукции лишь переменными расходами позволяет упростить нормирование, планирование, учет и контроль резко уменьшившегося числа статей затрат: себестоимость

становится "более обозримой", а отдельные затраты - лучше контролируемыми.

8. "Директ-костинг" даёт возможность оперативнее контролировать постоянные расходы.
9. Система позволяет снизить трудоёмкость распределения накладных расходов.
10. Благодаря "директ-костинг" расширяются аналитические возможности учета, причем наблюдается процесс тесной интеграции учета и анализа.

Для того чтобы лучше понять возможность и целесообразность применения данной системы в управлении отечественными предприятиями, необходимо выяснить, есть ли для этого условия, предпосылки, проследить идею "директ-костинг", а также изучить опыт применения системы в других странах.

Следует отметить, что свойственное для западной организации учета разделение общей бухгалтерии на производственную и финансовую не характерно для наших предприятий, но метод "директ-костинг" может применяться при разных вариантах связи производственной и финансовой бухгалтерии, поэтому его можно использовать на наших предприятиях при существующей единой системе бухгалтерского учета.

Если дополнить хорошо налаженный у нас учет затрат по местам возникновения классификацией на постоянные/переменные, это повысит эффективность производственного учета, причем без особых трудозатрат.

Интересным с точки зрения применения системы на отечественных предприятиях в период перехода к рыночным отношениям является опыт Венгрии в том, что эта страна до недавнего времени тоже была социалистической. В начале 80-х годов там был установлен новый порядок калькулирования, уменьшение объёма технической работы привело к проведению калькулирования на многих предприятиях один раз в год (на конец года) для оценки себестоимости незавершенного производства и готовой продукции в пределах прямых затрат. Большое внимание при

организации производственного учета на отечественных предприятиях необходимо уделять учету косвенных расходов вследствие действия двух факторов: постепенного формирования рыночных отношений и роста удельного веса косвенных расходов в общей сумме издержек предприятия. Отдельным вопросом является вопрос о том, на каких по размерам предприятиях более целесообразно организовать учет по этой системе. Если выделить два преимущества системы: снижение трудоёмкости, упрощение учета и (посредством иного подхода к калькулированию) дополнительные аналитические возможности, то первая особенность даёт реальное преимущество МП; вторая - это создание самостоятельной системы управленческого учета, что необходимо в условиях рынка, как показывает западная практика, на средних и крупных предприятиях со сложной внутренней структурой, крупносерийным или массовым типом производства, то есть создание внутренней системы управления себестоимостью, что само по себе достаточно дорого и под силу только мощным и с финансовой точки зрения устойчивым предприятиям. Такие системы в условиях рынка не функционируют без элементов и подходов "директ-костинга".

Стоит отметить, что формирующиеся в нашей стране рыночные отношения служат главным условием применения данной системы, а опыт использования элементов системы данного производственного учета всеми развивающимися странами даёт возможность решительным образом рекомендовать внедрение системы "директ-костинг" на отечественных предприятиях.

Переменные (условно-переменные) затраты - в промышленности затраты на производство и реализацию продукции, изменяющиеся пропорционально количеству выпущенной продукции (затраты технологические на сырье, материалы, топливо, энергию, сдельная оплата труда и соответствующая ей доля единого социального налога (ЕСН), часть транспортных и косвенных расходов).

Постоянные (условно-постоянные) затраты - в промышленности затраты на производство и реализацию продукции, не имеющие пропорциональной связи с количеством выпущенной продукции и сохраняющие относительно постоянную величину в планируемый период (повременная оплата труда и соответствующая ей доля ЕСН, часть расходов по обслуживанию и управлению производством, налоги и отчисления во внебюджетные фонды и другие).

Сумма постоянных расходов за определенное время не изменяется пропорционально изменению объема производства. Если объем производства увеличивается, то сумма постоянных расходов на единицу продукции уменьшается, и наоборот. Но постоянные расходы не являются абсолютно неизменными.

Некоторые виды затрат могут включать элементы постоянных и переменных затрат. Одни и те же виды затрат могут быть отнесены к постоянным и переменным в зависимости от конкретных условий. Например, общая сумма затрат на ремонт может оставаться постоянной при росте объемов производства, она может и увеличиваться, если рост производства потребует установки дополнительного оборудования. Эта сумма может оставаться неизменной при сокращении объемов производства, если не предполагается сокращение парка оборудования.

Существуют две модификации системы директ-костинга в промышленности:

- простой директ-костинг;
- развитой директ-костинг.

При простом директ-костинге к переменным затратам относят прямые материальные затраты. Все остальные затраты считаются постоянными и относятся суммарно на комплексные счета, а затем по итогам периода исключаются из совокупного дохода (так называемого маржинального дохода).

При развитии директ-костинге к условно-переменным затратам, помимо прямых материальных, относятся также в некоторых случаях переменные косвенные расходы и часть постоянных затрат, зависящих от коэффициента использования производственных мощностей.

Переменная себестоимость - себестоимость произведенной (реализованной) продукции, включающая только переменные затраты.

Маржинальный доход - доход от реализации произведенной продукции, исчисленный как разница между стоимостью реализованной продукции (выручкой от реализации) и переменной себестоимостью.

Управленческий (производственный) учет - управление экономической деятельностью предприятия на основе информационной системы, отражающей все затраты использованных ресурсов.

На первом этапе внедрения системы директ-костинга на предприятиях используется простой директ-костинг.

Система "директ-костинг" на предприятиях нефтехимической промышленности используется для решения задач управленческого (производственного) учета и выработки решений по управлению ресурсами предприятия.

Целью применения системы "директ-костинг" является повышение эффективности использования ресурсов в производственной и хозяйственной деятельности и максимизация на этой основе доходов предприятия.

Для расчета затрат в соответствии с требованиями системы «директ-костинга» может быть использована форма плановой калькуляции, которая приведена в таблице 3.4..

Таблица 3.4.

## Калькуляция себестоимости продукции по переменным затратам

№ п/п	Наименование статей затрат	Ед. измерения	Затраты					
			на выпуск			на 1 тонну		
			кол-во, тонн	цена, руб.	сумма, тыс. руб.	кол-во, тонн	цена, руб.	сумма, тыс. руб.
1.	Сырье и материалы технологические							
2.	Вспомогательные материалы							
3.	Полуфабрикаты собственного производства							
4.	Возвратные отходы (вычитаются)							
5.	Покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, работы и услуги производственного характера, выполняемые контрагентами							
6.	Топливо всех видов на технологические цели							
7.	Энергия всех видов на технологические цели							
8.	Итого переменная себестоимость							

В калькуляции переменной себестоимости рассчитываются и учитываются только переменные затраты, включающие прямые материальные затраты. Себестоимость полуфабрикатов собственного производства учитывается по переменным затратам.

Все остальные включаемые в себестоимость затраты считаются постоянными и собираются на комплексных счетах (статьях затрат): на сч. 25

"Общепроизводственные расходы", сч. 26 "Общехозяйственные расходы", сч. 29 "Обслуживание производства и хозяйства", сч. 44 "Расходы на продажу", сч. 69 "Расходы по социальному страхованию и обеспечению", сч. 70 "Расчеты с персоналом по оплате труда" и др.

Постоянные расходы по итогам планового и отчетного периода исключаются из выручки от реализации.

Для определения полной себестоимости конкретных видов продукции постоянные затраты, включаемые в себестоимость, распределяются одним из принятых в обществе и его структурном подразделении методов.

В качестве основных методов распределения постоянных затрат по конкретным продуктам рекомендуются следующие:

а) пропорционально переменной себестоимости, включающей прямые материальные затраты;

б) пропорционально цеховой себестоимости, включающей переменную себестоимость и цеховые расходы;

в) пропорционально специальным коэффициентам распределения затрат, рассчитываемым на основе смет постоянных расходов;

г) пропорционально "ценам реализации", принятым предприятием (производством) по данным мониторинга рынка.

Основой методики анализа затрат по системе «директ-костинг» является расчет так называемого маржинального дохода, или «суммы покрытия», показывающего уровень возмещения постоянных затрат и образования прибыли. Маржинальный анализ (анализ безубыточности) позволяет:

более точно исчислить влияние факторов на изменение суммы прибыли и на этой основе более эффективно управлять процессом формирования и прогнозирования ее величины;

определить критический уровень объема продаж (порога рентабельности), постоянных затрат, цены при заданной величине соответствующих факторов; установить зону безопасности (зону безубыточности) предприятия;

исчислить необходимый объем продаж для получения заданной величины прибыли;

обосновать наиболее оптимальный вариант управленческих решений, касающихся изменения производственной мощности, ассортимента продукции, ценовой политики, вариантов оборудования, технологии производства с целью минимизации затрат и увеличения прибыли.

Прямые материальные затраты при выпуске продукции производством капролактама составляют 80% от общей суммы затрат на производство продукции, поэтому оценке их уровня необходимо уделять особое внимание. Использование подходов системы «директ-костинг» для внутрипроизводственного планирования, учета и анализа затрат позволит:

- усилить контроль за выполнением плановых показателей и уровнем издержек;
- проводить более глубокий анализ прямых материальных затрат по отдельным цехам (стадиям) и производству в целом;
- оперативно выявлять отклонения, неиспользованные возможности и осваивать выявленные резервы;
- повысить ответственность руководителей и персонала цехов производства капролактама.

В качестве примера применения подходов системы «директ-костинг» представлен расчет переменных затрат по технологическим стадиям производства капролактама (Приложение 6).

### **Рекомендуемый комплекс антикризисных решений**

При планировании комплекса антикризисных решений в конкретной управленческой ситуации по воздействию на выбранные внутренние факторы экономического состояния с целью повышения определенного критерия оценки хозяйственной устойчивости с учетом ограниченности

ресурсов руководству рекомендуется использовать следующий комплекс типовых антикризисных мероприятий:

1. Оперативные антикризисные мероприятия по высвобождению финансовых ресурсов для оплаты просроченной кредиторской задолженности.

Большинство кризисных предприятий сталкиваются с дефицитом свободных оборотных средств для оплаты кредиторской задолженности. В связи с этим в рамках антикризисного управления необходима реализация оперативных мероприятий по высвобождению финансовых средств из процесса использования в финансово-хозяйственной деятельности ограниченного объема ресурсов. В качестве таких мероприятий предлагаются:

1.1. Мероприятия по высвобождению финансовых ресурсов в результате снижения объема расходов:

1.1.1. Снижение заработной платы. В условиях кризисного состояния для промышленного предприятия снижение уровня заработной платы (премий, материальной помощи и всякого рода доплат) может служить одним из первых источников сокращения расходов. Мероприятия по снижению затрат на оплату труда приносят негативные социальные последствия, но являются вынужденными и необходимыми в условиях неплатежеспособности предприятия. В связи с этим руководству предприятия необходимо проводить соответствующую разъяснительную работу с персоналом. В свою очередь снижение затрат на оплату труда приводит к снижению величины единого социального налога и отчисление на обязательное страхование от несчастных случаев.

1.1.2. Снижение материальных расходов. Как правило, материальные затраты промышленного предприятия являются прямыми, обусловленными требованиями технологического процесса и непосредственно зависящими от объема производства. Эти расходы не могут быть снижены простым сокращением расхода материалов. Необходим детальный анализ

логистической сферы предприятия: обоснованности объемов приобретаемых запасов производственной необходимостью, обеспечения сохранности товарно-материальных ценностей (ТМЦ) и соответствия объемов списания материалов производственным нормам. В результате необходимо обеспечить:

- устранение превышения норм расходов, неэффективного и нецелесообразного использования ТМЦ, хищений и злоупотреблений;

- повторное использование материалов, комплектующих и запасных частей, остающихся в результате списания использованных основных средств и ТМЦ.

Важным направлением в высвобождении финансовых ресурсов предприятия является снижение величины запасов товарно-материальных ценностей. Необходимо проведение инвентаризации ТМЦ с целью выявления неликвидов и запасов, не запланированных к использованию в период реализации первого этапа антикризисного управления предприятием.

1.1.3. Повышение интенсивности использования имеющихся объектов основных средств за счет их максимальной загрузки, выявления и устранения простоев, оптимизации графика использования оборудования и т. д.

1.1.4. Выявление и закрытие экономически неэффективных видов деятельности, не связанных с основной, и соответствующее увольнение работников, занятых ими (подсобные хозяйства, социально-культурная сфера).

1.1.5. Систематическое проведение планово-предупредительных ремонтов основных средств с целью снижения затрат на внеплановые ремонты, осуществляемые с привлечением сторонних организаций.

1.1.6. Реализация неиспользуемого имущества производственной сферы.

1.1.7. Ликвидация объектов непромышленной сферы.

1.1.8. Списание объектов незавершенного строительства, не планируемых к завершению.

1.2. Мероприятия возврату дебиторской задолженности. Совершенствование работы с дебиторами позволит увеличить долю денежных средств в выручке и обеспечит снижение среднего срока оборачиваемости дебиторской задолженности. В свою очередь, высвобождение оборотных средств из расчетов с дебиторами направляется предприятием на погашение кредиторской задолженности. Конкретными способами совершенствования работы с дебиторами являются:

1.2.1. Активизация работы по выявлению и истребованию просроченной дебиторской задолженности.

1.2.2. Инициация дел в арбитражном суде по возврату просроченной дебиторской задолженности.

1.2.3. Погашение встречной задолженности «зачетами».

1.3. Мероприятия по установлению приоритетных направлений расходования финансовых ресурсов. Установление в качестве приоритетных следующих направлений при расходовании финансовых ресурсов:

- оплата текущей задолженности поставщикам и подрядчикам, бюджету и внебюджетным фондам;
- финансирование текущей потребности в материальных оборотных средствах;
- приобретение необходимых объемов нового оборудования.

В результате возможен постепенный переход на безубыточный, а затем прибыльный режим работы.

2. Тактические и стратегические антикризисные мероприятия по воздействию на первичные внутренние факторы экономического состояния. Реализация второго этапа повышения уровня хозяйственной устойчивости промышленного предприятия требует существенных объемов финансовых ресурсов, полученных в виде прибыли от финансово-хозяйственной деятельности, в виде рискованных капиталовложений сторонних инвесторов или кредитов коммерческих банков. Целью второго этапа является вывод предприятия на новый перспективный уровень стратегического развития,

позволяющий «закрепить» хозяйственную устойчивость предприятия на желаемом качественном уровне.

В частности в рамках второго этапа повышения хозяйственной устойчивости предлагается реализация следующих тактических и стратегических мероприятий:

#### 2.1. Мероприятия по повышению уровня менеджмента.

2.1.1. Повышение уровня образования управленческих кадров в соответствующих центрах повышения квалификации. При этом обучать следует методикам и теориям, разработанным в основном отечественной экономической наукой, на основе анализа опыта и специфики хозяйствования в России. Основной упор следует делать на обучении принципам тактического и оперативного управления в условиях ограниченности ресурсов и управленческого учета, как основ антикризисного менеджмента.

2.1.2. Более широкое применение в практике управления отечественных разработок по антикризисному менеджменту. Это позволит произвести быструю апробацию этих методик, выявить на практике их основные недостатки и произвести соответствующие корректировки.

2.1.3. Использование экспертных систем при генерации управленческих решений, что позволит снизить информационную нагрузку на высших уровнях руководства и степень «субъективности» управления.

2.1.4. Вовлечение собственников (акционеров) предприятия в процесс стратегического управления и тактического контроля результатов деятельности организации, как субъектов, наиболее заинтересованных в его выживании.

2.1.5. Усиление финансовой дисциплины при осуществлении расчетов с покупателями и заказчиками, что позволит снизить темпы роста дебиторской задолженности. В частности, предлагается внедрить службу экономической безопасности для проверки платежеспособности и

надежности потенциальных потребителей продукции, а также расширить практику предоплаты или системы документарных аккредитивов.

2.1.6. Автоматизация процесса завершения расчетов зачетами с использованием компьютерных технологий, выделение из отдела сбыта и финансового отдела предприятий специального структурного элемента – группы осуществления взаимозачетов – позволит ускорить процесс зачета встречной задолженности.

2.1.7. Внедрение методов внутреннего аудита позволит руководству предприятия самостоятельно корректировать работу бухгалтерии, в целях соответствия ее требованиям законодательства РФ о бухгалтерском учете и отчетности, оптимизировать рассчитываемую базу налогообложения, способы списания материальных средств на затраты производства и т.п. Возможно, это потребует от предприятия принять в штат специалиста аудитора, имеющего соответствующий уровень квалификации.

2.1.8. Реализация процесса управления в компьютерной сети позволит значительно ускорить взаимодействие между элементами оргструктуры, а также процесс обработки управленческой информации, избавив его от «бумажной волокиты». Это потребует от предприятия приобрести соответствующую оргтехнику и нанять в штат специалистов - системных администраторов.

2.1.9. Внедрение в практику методов управленческого учета и контроллинга, что обеспечит руководство предприятий оперативной информацией о финансовых показателях работы, необходимой для принятия эффективных управленческих решений, из наиболее достоверного источника – бухгалтерии.

2.2. Мероприятия по повышению уровня обеспеченности основными средствами. Основной сложностью повышения этого показателя является отсутствие свободных ликвидных средств и неблагоприятный инвестиционный климат в стране. Предприятиям в условиях кризиса для модернизации основных средств или приобретения новой технологии

производства необходимо осуществлять мероприятия по привлечению внешних инвестиций. Для внешнего инвестора обеспечением окупаемости вложенного капитала и получения дохода может являться прибыль, которую будет получать предприятие от реализации конкурентоспособной продукции. Причем, следует отметить, что средний срок полезного использования основных средств в наиболее крупных отраслях промышленности (машиностроение, химическая промышленность) составляет 20–25 лет. Следовательно, при условии не снижения уровня конкурентоспособности продукции и объемов ее производства инвестор будет получать прибыль в течение достаточно длительного промежутка времени.

В качестве альтернативных источников финансирования повышения уровня обеспеченности основными средствами руководителям предприятий рекомендуется использование финансового лизинга и ипотечного кредитования – видов банковской деятельности, развитие которых в России активизировалось в последние несколько лет.

2.3. Мероприятия по повышению уровня конкурентоспособности продукции.

2.3.1. Мероприятия по снижению себестоимости продукции. Например, проанализировав цены и условия поставок основных поставщиков сырья, выбрать из них наиболее выгодных для предприятия. Произвести мероприятия по выявлению и снижению нарушений производственных норм, перерасхода сырья и материалов. Усилить контроль за хищениями материальных ценностей, нарушениями производственной дисциплины, брака.

2.3.2. Усиление контроля качества продукции. Предусмотреть возможность сертификации системы управления качеством продукции по международным стандартам.

2.3.3. Ориентирование производства на потребности покупателей, для чего необходимо производить соответствующие маркетинговые исследования. По результатам этих исследований следует произвести

необходимые изменения в объемах, номенклатуре и качестве производства продукции.

2.3.4. Нарращивание выпуска наиболее рентабельных видов изделий за счет сокращения объемов производства не рентабельных.

2.3.5. Антикризисные мероприятия по стимулированию сбыта продукции.

2.3.6. Ориентирование НИОКР предприятия на разработку ресурсосберегающих технологий.

В целом, исследуемое предприятие может использовать выше приведенные рекомендации в своей текущей деятельности в целях предотвращения вероятного банкротства.

### **3.3. Меры по обеспечению финансового равновесия предприятия в долгосрочной перспективе**

Решение проблемы восстановления платежеспособности и предотвращения вероятной угрозы банкротства на исследуемом предприятии возможно за счет привлечения дополнительных финансовых ресурсов, направляемых в дальнейшем на развитие деятельности. Наиболее эффективным в этом случае будет использование механизма возвратного лизинга.

Возвратный лизинг - является разновидностью двухсторонней лизинговой сделки. Идея его состоит в следующем. Предприятие, имеющее оборудование, но испытывающее недостаток средств для производственной деятельности, продаёт своё имущество лизинговой компании, которая в свою очередь сдаёт его в лизинг этому же предприятию. Таким образом, у предприятия появляются денежные средства, которое оно может направить, например, на пополнение оборотных средств. Договор составляется так, что

после окончания срока его действия предприятие имеет право выкупа оборудования, восстанавливая на него право собственности.

Следует сказать, что по данной схеме в лизинг можно сдавать целые предприятия, а поставщик и лизингодатель при этом является одним и тем же юридическим лицом.

Этот вид лизинга в первую очередь может применяться предприятиями, испытывающими трудности с финансовыми ресурсами. Таким предприятиям выгодно продавать имущество лизинговой компании, одновременно заключая с ней лизинговый договор и продолжать пользоваться имуществом, а по истечении срока договора выкупить его.

По договору финансовой аренды (договору финансового лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное пользование и владение для предпринимательских целей. Арендодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца. Предметом финансовой аренды могут быть любые вещи, кроме земельных участков и других природных объектов.

Ниже приводится примерный расчет эффекта механизма обратного лизинга.

Условия и показатели используемые для расчета:

- ✓ Стоимость имущества – предмета договора – 28,92 млн.р.
- ✓ Срок договора - 6 лет.
- ✓ Норма амортизационных отчислений на полное восстановление – 10%.
- ✓ Процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества – 20% годовых.
- ✓ Процент комиссионного вознаграждения – 1,2% годовых.
- ✓ Дополнительные услуги лизингодателя, всего ставка налога на добавленную стоимость – 18%.

- ✓ Лизингополучатель имеет право выкупить имущество по истечению срока лизинга по остаточной стоимости.
- ✓ Лизинговые взносы осуществляются ежегодно равными долями начиная с 1-го года.

Формулы расчета показателей:

- ✓ Расчет общей суммы лизинговых платежей:

$$\text{ЛП} = \text{АО} + \text{ПК} + \text{КВ} + \text{ДУ} + \text{НДС}, \text{ где:}$$

ЛП – общая сумма лизинговых платежей,

АО – сумма амортизационных отчислений,

ПК – плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение имущества – объекта договора лизинга,

КВ – комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга,

ДУ – плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга,

НДС – налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем за услуги лизингодателя.

Расчет амортизационных отчислений:

$$AO = \frac{BC \times Ha}{100\%},$$

где:

BC – балансовая стоимость имущества – предмета договора лизинга, млн.р.

Ha – норма амортизационных отчислений, проценты.

Расчет платы за использованные кредиты:

$$ПК = \frac{KP \times CT_k}{100\%},$$

где:

ПК – плата за используемые кредитные ресурсы, млн.р.

CT<sub>к</sub> - ставка за кредит, проценты годовых.

Расчет суммы кредитных ресурсов:

$$KP = \frac{Q \times (OC_n + OC_k)}{2},$$

где:

КР – кредитные ресурсы, используемые на приобретение имущества, плата за которые осуществляется в расчетном году, млн.р.

ОС<sub>н</sub> и ОС<sub>к</sub> – расчетная остаточная стоимость имущества соответственно на начало и на конец года, млн.р.

Q – коэффициент, учитывающий долю заемных средств в общей стоимости приобретаемого имущества. Если для приобретения имущества используются только заемные средства, то Q = 1..

Расчет комиссионного вознаграждения лизингодателю:

$$KB = \frac{OC_n + OC_k}{2} \times \frac{CT_v}{100\%}, \text{ где:}$$

СТ<sub>в</sub> – ставка комиссионного вознаграждения, устанавливаемая в процентах от среднегодовой остаточной стоимости имущества – предмета договора лизинга.

Расчет платы за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга:

$$ДУ = \frac{(P_1 + P_2 + \dots + P_n)}{T}, \text{ где:}$$

P<sub>1</sub>, P<sub>2</sub>, P<sub>n</sub> - расход лизингодателя на каждую предусмотренную договором услугу, млн.р.

T – срок договора лизинга.

Расчет НДС, уплачиваемого лизингодателем по услугам договора лизинга:

$$НДС = \frac{B \times CT_n}{100\%}, \text{ где:}$$

B – выручка от сделки по договору лизинга в расчетном году, млн.р.

СТ<sub>н</sub> – ставка налога на добавленную стоимость, проценты.

Расчет выручки от сделки по договору лизинга в расчетном году:

$$\mathbf{B = АО + ПК + KB + ДУ.}$$

1. То, что предприятие продает лизинговой компании: здания, сооружения, машины и оборудование – 28920,185 т.р.(на конец 2006 года).

Эти средства идут в оборотные средства предприятия, на увеличение таких статей затрат как сырье и материалы,  $\approx 28,92$  млн. р.

2. Расчет среднегодовой стоимости имущества сданного в лизинг. Данные сведены в таблицу.

Расчетный год	СИ на начало периода	Сумма АО	СИ на конец периода	Среднегодовая СИ
1.	28,92	2,892	26,028	27,474
2.	26,28	2,892	23,136	24,58
3.	23,136	2,892	20,244	21,69
4.	20,244	2,892	17,352	18,79
5.	17,353	2,92	14,458	15,9
6.	14,46	2,892	11,568	13,01

ОС (остаточная стоимость) – выкупа после истечения срока договора лизинга =  $28,92 - 6 * 2,82 = 11,568$  млн. р.

3. Расчет общего размера лизингового платежа:

1 год – АО =  $28,92 * 10\% / 100\% = 2,892$  млн.р.

Расчетный год	АО	ПК	КВ	ДУ	В	НДС	ЛП
1.	2,8	5,4	0,32	0,07	8,59	1,54	10,13
2.	2,8	4,9	0,29	0,07	8,06	1,45	9,51
3.	2,8	4,3	0,26	0,07	7,43	1,33	8,76
4.	2,8	3,7	0,22	0,07	6,79	1,22	8,01
5.	2,8	3,1	0,19	0,07	6,16	1,10	7,26
6.	2,8	2,6	0,15	0,07	5,62	1,01	6,63
<b>Всего:</b>	<b>16,8</b>	<b>24</b>	<b>1,43</b>	<b>0,42</b>	<b>42,65</b>	<b>7,67</b>	<b>50,32</b>
<b>% к ЛП</b>	<b>33,38</b>	<b>47,78</b>	<b>2,84</b>	<b>0,83</b>	<b>-</b>	<b>1,52</b>	<b>100</b>

Сумма лизинговых платежей = 50,32 млн.р. (за 6 лет).

Размер взносов: 8,38 млн.р.

4. График уплаты лизинговых платежей.

<b>Дата</b>	<b>Сумма взноса</b>
01.01.07 – аванс	8,38
01.01.08	8,38
01.01.09	8,38
01.01.10	8,38
01.01.11	8,38
01.01.12	8,38
<b>Итого:</b>	<b>50,32</b>

28,92 – 8,38 = 20,54 млн.р.  
– свободные денежные средства на 01.01.07.

В долгосрочной перспективе можно предложить собственный вариант:

После выкупа у лизинговой компании объекта договора лизинга по остаточной стоимости (11,56 млн.р.) предприятие имеет право провести ускоренную амортизацию зданий, сооружений, машин и оборудования, находившихся до этого момента в лизинге.

Предприятие имеет право это сделать на основании временного положения о лизинге, т.е. оно имеет право провести ускоренную амортизацию.

Приблизительный расчет ускоренной амортизации зданий, сооружений, машин и оборудования.

Ускоренное списание основного капитала (ускоренная амортизация), позволяющее создать скрытые резервы, является в современных условиях главным средством стимулирования накопления, структурных изменений в экономике и важным инструментом воздействия на циклы занятости и НИОКР. Суть его – в отрыве действительного снашивания зданий, сооружений, машин и оборудования от калькулируемого в издержках производства переноса стоимости основного капитала на производимые товары и услуги. Изменяя ставки и порядок амортизационных отчислений, государственные органы определяют ту часть чистой прибыли, которая может быть освобождена от налогов путем включения в издержки

производства и затем перечислена в амортизационный фонд для финансирования в дальнейшем новых капиталовложений.

Предположим, что на предприятии стоимость зданий, сооружений, машин и оборудования составляет - 11,56 млн.руб. Министерство финансов позволяет списывать его с балансовой стоимости 30% в год. Технический срок службы оборудования 10 лет.

Что бы избежать роста налоговых платежей и сокращения чистой прибыли, а так же реализовать возможность получения предпринимательской прибыли с сумм, поступающих в амортизационный фонд, а не ограничиваться получением с них банковского процента, предприятие вынуждено сейчас же вкладывать все описанные средства вновь в уставной капитал.

В 1-й год со 11,56 млн.р. списывается и сразу же вновь инвестируется 3,47 млн.р.; балансовый остаток в результате 8,09 млн.р.

Во 2-й год с 8,09 млн.р. вновь списывается 3,47 млн.р. и сразу же вновь инвестируется, и так каждый год.

В результате размеры ежегодных списаний в амортизационный фонд и размеры скрываемых в нем прибылей, а так же чистая реальная прибыль не сокращаются, не уменьшается и балансовый остаток стоимости основного капитала. Сумма списаний и капиталовложений за счет амортизационного фонда в основной капитал составит за 3 года 10,42 при реальном износе 4,51 млн.р. за три года. В результате реальная стоимость основного капитала возрастет в 1,51 раза и составит 17,48 млн.р., а балансовая стоимость останется по-прежнему 11,56 млн.р.

Вывод: разница, составившая – 5,9 млн.р. (Реальная Стоимость Капитала – Балансовая Стоимость Капитала) – представляет собой денежные средства используемые в дальнейшем для новых капиталовложений.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовый анализ является существенным элементом финансового менеджмента. Практически все пользователи финансовых отчетов предприятий используют методы финансового анализа для принятия решений по оптимизации своих интересов.

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика и управляющего (менеджера) может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния.

Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением его средств и источниками его формирования. Основными показателями для анализа финансового состояния являются: обеспеченность, состояние запасов товарно-материальных ценностей; эффективность использования банковского кредита и его материальное обеспечение; состояние и динамика дебиторской и кредиторской задолженности; оборачиваемость оборотных средств; оценка и прогноз платежеспособности предприятия. По этим показателям при заключении договоров и их реализации партнеры судят о стабильности и надежности друг друга.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат отчетный бухгалтерский баланс (форма № 1), отчет о прибылях и убытках (форма № 2), отчет о движении капитала (форма № 3) и другие формы отчетности, данные первичного и

аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Показатели финансового состояния предприятия являются определяющими для формирования системы мер по его оздоровлению, направленному на вывод его из кризисной ситуации.

В первой главе данной работы были рассмотрены теоретические и методические основы анализа финансового состояния предприятия и основные этапы развития неплатежеспособности (банкротства) в России и зарубежом, а также изучены методы прогнозирования банкротства.

В главе второй, занимающей большую часть работы, было исследовано действующее предприятие и его финансовое положение. В ходе работы было установлено реальное положение дел на предприятии; выявлены изменения в финансовом состоянии и факторы, вызвавшие эти изменения.

В третьей главе были предложены меры по стабилизации и улучшению финансового состояния предприятия.

В результате комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности ОАО «ТУЛА АЗОТ» можно сделать вывод об улучшении финансовой устойчивости предприятия по итогам работы за 2006 год.

По итогам отчетного года зафиксирован рост основных показателей как по абсолютной величине, так и по темпу прироста:

- выручка от реализации продукции выросла на 43, 22%;
- прибыль от реализации продукции выросла на 3471 тыс. руб. или на 265, 57%;
- прибыль балансовая на 2076 тыс. руб.,
- чистая прибыль увеличилась на 1247 тыс. руб.

Положительным фактором является рост рентабельности продукции от – 8, 53% до 12,08%, что подтверждается оптимальным соотношением темпов прироста следующих показателей: темпы прироста прибыли от реализации

продукции > темпов прироста выручки от реализации продукции > темпов прироста затрат на производство реализацию продукции.

Наряду с этим, в структуре оборотных активов наибольший удельный вес занимают запасы 88%. Это, безусловно, отразилось на показателях платежеспособности предприятия. Так, коэффициент абсолютной ликвидности = 0,0008. Теоретический диапазон этого показателя равен 0,2.

Промежуточный коэффициент покрытия составил 0,13. Это позволяет сделать вывод о постоянной нехватки денежных средств у предприятия. Общий коэффициент покрытия на начало года составил 1,19, на конец года равен 1,12. Его теоретический диапазон = 2.

Отрицательное значение коэффициента маневренности (-0,01) говорит об отсутствии собственных оборотных средств. Предприятие зависит от поставщиков, т.к. работает на их сырье.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что возможности самофинансирования предприятия существенно ограничены.

В отчетном периоде наблюдается платежный недостаток наиболее ликвидных активов и быстрореализуемых активов на сумму 11 099 тыс. руб. и 414 тыс. руб. Кроме того, труднореализуемые активы оказались выше собственного капитала на 350 тыс. руб. На предприятии не выполняется важное условие платежеспособности, а именно: постоянные пассивы не перекрывают труднореализуемые активы, что подтверждает недостаток собственных средств для осуществления бесперебойного процесса производства.

Предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии. Все показатели ликвидности не удовлетворяют нормативным значениям. Это свидетельствует о высокой доле медленно реализуемых элементов (производственных запасов) в структуре текущих активов (оборотных средств). Все это подтверждает высокую степень рисков деятельности предприятия с точки зрения низкого уровня платежеспособности.

Так же в ходе проведенного финансово-экономического анализа были рассчитаны коэффициенты (показатели) характеризующие финансовое состояние предприятия и используемые в прогнозировании (предупреждении) несостоятельности (банкротства) предприятия по российской схеме:

- коэффициент текущей ликвидности на 01.01.05 г. – 1,18, на 01.01.06 г. – 1,12.

- коэффициент обеспеченности собственными средствами на 01.01.06 г. – (-0,02)

- коэффициент утраты (восстановления) платежеспособности – (-3,6) что говорит о неудовлетворительной структуре баланса и отсутствии восстановления платежеспособности предприятия в будущем.

Расчет системы показателей У. Бивира для оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства позволил сделать вывод о том, что ОАО «Тула АЗОТ» нельзя отнести к первой группе «Благополучные компании», что свидетельствует о присутствии угрозы банкротства данного предприятия в пределах пятилетней перспективы.

Помимо этой методики анализа вероятности наступления банкротства в работе был рассчитан коэффициент вероятности банкротства Э. Альтмана, значение которого составило 2,679, что говорит о высокой вероятности банкротства.

В целях планирования комплекса антикризисных решений в конкретной управленческой ситуации по воздействию на выбранные внутренние факторы экономического состояния с целью повышения определенного критерия оценки хозяйственной устойчивости с учетом ограниченности ресурсов руководству ОАО «ТУЛА АЗОТ» рекомендуется использовать комплекс антикризисных мероприятий, приведенный в п. 3.2 дипломной работы.

Решение проблемы восстановления платежеспособности и предотвращения вероятной угрозы банкротства на исследуемом предприятии

возможно за счет привлечения дополнительных финансовых ресурсов, направляемых в дальнейшем на развитие деятельности. Наиболее эффективным в этом случае будет использование механизма возвратного лизинга. Использование данного механизма позволит предприятию восстановить свою платежеспособность и повысить уровень самофинансирования.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации Ч. 1 и 2. Офиц. Текст на 1 янв. 1999 г. – М.:, 1999. – 360с.
2. О бухгалтерском учете: федер. закон от 21. 11.96. № 129-ФЗ // ПБД "Консультант Плюс 3000" [Электронный ресурс] : еженед. пополнение / ЗАО "Консультант Плюс", НПО "ВМИ". - Загл. с экрана.
3. О формах бухгалтерской отчетности организации: приказ Министерства финансов от 22. 06.03. № 67 н // ПБД "Консультант Плюс 3000" [Электронный ресурс]: еженед. пополнение / ЗАО "Консультант Плюс", НПО "ВМИ". - Загл. с экрана.
4. О несостоятельности (банкротстве): федер. закон от 08.01.98. № 6-ФЗ //ПБД "Консультант Плюс 3000" [Электронный ресурс]: еженед. пополнение / ЗАО "Консультант Плюс", НПО "ВМИ". - Загл. с экрана.
5. О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации: федер. закон от 24.07.95 № 115–ФЗ //ПБД "Консультант Плюс 3000" [Электронный ресурс]: еженед. пополнение / ЗАО "Консультант Плюс", НПО "ВМИ". - Загл. с экрана.
6. О несостоятельности (банкротстве): федер. закон от 26.10.02. № 127-ФЗ //ПБД "Консультант Плюс 3000" [Электронный ресурс]: еженед. пополнение / ЗАО "Консультант Плюс", НПО "ВМИ". - Загл. с экрана.
7. План финансового оздоровления (бизнес-план) (типовая форма): распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 5.12. 94. № 98-р // ПБД "Консультант Плюс 3000" [Электронный ресурс]: еженед. пополнение / ЗАО "Консультант Плюс", НПО "ВМИ". - Загл. с экрана.
8. О принятии решения по неплатежеспособным предприятиям: распоряжение Федерального управление по делам о несостоятельности

- (банкротстве) при Госкомимуществе России от 14.11.94. N 80-р //ПБД "Консультант Плюс 3000" [Электронный ресурс]: еженед. пополнение / ЗАО "Консультант Плюс", НПО "ВМИ". - Загл. с экрана.
9. Об утверждении методических рекомендаций по выявлению неплатежеспособных предприятий, нуждающихся в первоочередной государственной поддержке, а также по определению неплатежеспособных предприятий, подлежащих выводу из числа действующих в связи с неэффективностью: распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) при Госкомимуществе России от 24.10.94. № 70-р //ПБД "Консультант Плюс 3000" [Электронный ресурс]: еженед. пополнение / ЗАО "Консультант Плюс", НПО "ВМИ". - Загл. с экрана.
  10. Алексеев Н. Управление предприятием в кризисной ситуации: проблемы теории и
  11. практики управления/ Н. Алексеев. 1997. - №6.
  12. Алексеева М. Планирование деятельности фирмы/ М. Алексеева. –М.: Финансы и статистика, 1997. – 426 с.
  13. Анализ финансовой отчетности: учебник / под.ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ОМЕГА – Л. – 2006. – с.20
  14. Андрейченков А.В. Анализ синтез, планирование решений в экономике/ А.В. Андрейченков, О.Н. Андрейченкова. – М.: ФиС, 2001. – 81с.
  15. Ансофф. Стратегическое управление /под ред. Л.И. Евенко: пер. с англ. – М.: Экономика, 1993. – 519 с.
  16. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению /под ред. Г.П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – 320 с.
  17. Антикризисное управление: учебник / под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 432 с.

18. Аукционек С. Теория переходной экономики и ее место в ряду экономических наук/ С. Аукционек. «МЭ и МО». - 1996. - №10. - С. 26-32.
19. Баканов М.И. Теория экономического анализа/ М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 288 с.
20. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент/ И.Т. Балабанов. – М.: ФиС, 1996. – 101с.
21. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом?/ И.Т. Балабанов. – М.: ФиС, 1995. – 384с.
22. Банкротство предприятий: сборник нормативных актов. - М.: РИОР, 1995. - 222с.
23. Баранов В.В. Финансовый менеджмент: Механизмы финансового управления предприятием в традиционных и наукоемких отраслях: учеб. пособие/ В.В. Баранов. – М.: Дело, 2002. – 39с.
24. Баренбойм П. Правовые основы банкротства/ П. Баренбойм. - М. - 1995. - 193с.
25. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций/ В. Беренс, Л.М. Хавранск. – М.: АОЗТ «Интерэксперт», ИНФРА-М, 1995. – 528 с.
26. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента /К. Боумэн. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 176 с.
27. Бромвич М. Анализ экономической эффективности капиталовложений/ М. Бромвич. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 432 с.
28. Ведомости РФ. 1993. - № 1.- ст.6
29. Вилькенс К. Расчет издержек и результатов/ К. Вилькенс. – Вена, Мюнхен: Р.Ольденбург, 1990. – 200 с.
30. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии/ В.А. Винокуров. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 160 с.

31. Витрянский В.В. Новое законодательство о несостоятельности (банкротстве) / В.В. Витрянский. // Хозяйство и право. – 1998. - №3. - 54с.
32. Витрянский В.В. Реформа законодательства о несостоятельности (банкротстве)/В.В. Витрянский //
33. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития/ С.Ю. Глазьев. – М.: «ВлаДар», 1993. – 311 с.
34. Дойль П. Менеджмент: стратегия и практика / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 1999. – 560 с.
35. Доценко А.В. Конкурентоспособность продукции как один из основных факторов хозяйственной устойчивости промышленного предприятия: Межвузовый сборник научных трудов/ А.В. Доценко. – Тула: ТулГУ, 2002. – С.43-47.
36. Доценко А.В. Оценка потенциала машиностроительного предприятия/ А.В. Доценко. - ТулГУ, «Новые горизонты менеджмента» // Сборник докладов. Тула, 1999. – С. 228 – 234
37. Доценко А.В. Основные причины кризисного состояния отечественных промышленных предприятий: сборник материалов/ А.В. Доценко. – Пенза.- 2001. – С.59-61
38. Жилинский С. Э. Правовая основа предпринимательской деятельности (предпринимательское право): Курс лекций/ С.Э. Жилинский. – М.: Норма-Инфра, 1998. - 583с.
39. Иванов Г. П. Банкротство. Стратегия и тактика выживания. Часть 1. Как избежать банкротства/ Г.П. Иванов, В. А. Кашин и др. – М.: Международный институт рыночных исследований, 1993. –240 с.
40. Идрисов А.Б. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций/ А.Б. Идрисов, С.В. Картышев, А.В. Постников. – М.: ИИД «Филинь», 1996. – 272 с.
41. Ионова А.Ф. Финансовый анализ: учеб.// А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: Проспект. – 2006. – 369с.

42. Киперман Г. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации: финансовая газета. Региональный выпуск/ Г. Киперман. 2005. №7. С.10
43. Ковалев А.П. Диагностика банкротства/ А.П. Ковалев. – М.: Финстатинформ, 1995.– 124 с.
44. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности/ В.В. Ковалев. – М.: ФиС. 1997. – 512 с.
45. Контроллинг в бизнесе. Методические и практические основы построения контроллинга в организациях /А.М. Карминский, н.и. Оленев, А.Г. Примак, С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 256с.
46. Контроллинг как инструмент управления предприятием /Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин и др.: под. ред. Данилочкиной Н.Г. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 297 с.
47. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки/ М.Н. Крейнина. - М.: ИКЦ "ДИС", 1997. - 224 с.
48. Липсиц И.В. Инвестиционный проект: методы подготовки анализа/ И.В. Липсиц, В.В.Коссов. – М.: Бек, 1996. – 72с.
49. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления: Пер. с нем. Жукова Ю.Г., Зайцева С.Н./ Под ред. Николаевой С.А. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 236 с.
50. Малышев К.И. Исторический очерк конкурсного процесса/ К.И. Малышев. - СПб, 1871. - 238 с.
51. Матвеев О.В. Контроллинг как метод управления прибыльностью предприятий: сборник научных работ Межрегиональной научно-методической конференции «Теория и практика реформирования и регулирования экономики регионов»/ О.В. Матвеев, Т.А. Федорова Т.А. – Тула: ВЗФЭИ, 1997. – С. 97-98.

52. Минаев Э.С. Управление производством и операциями/ Э.С. Минаев, Н.Г. Агеева, Д.А. Аббата. – М.: Нимфа-М, 1999 г.- 297 с.
53. Мюллердорф Р. Производственный учет. Снижение и контроль издержек, обеспечение их рациональной структуры/ Р. Мюллердорф. – М.: ФБК-Пресс, 1996. – с. 236
54. Об итогах работы арбитражных судов РФ в 1997 г. / Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. -1998.- № 4.- с.4.
55. О федеральном управлении по делам о несостоятельности (банкротстве) при Государственном комитете РФ по управлению государственным имуществом /САПП. -1993.- № 39.- ст.39.
56. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент в предприятиях и коммерческих организациях. Управление денежным оборотом/ Л.Н. Павлова. – М.: Финансы и статистика, 1993.– 160 с.
57. Производственный менеджмент: учебник / под ред. С.Д. Ильенковой – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 583 с.
58. Промышленность России: Антикризисные стратегии предприятий/под ред. Сергеева Д.Н. - СПб.: Корвус, 1996. - 223 с.
59. Российское законодательство X-XX веков. В девяти томах. - М, 1984 - т.1. - 68с.
60. Сборник Законодательства РФ. - 1998.- № 2. - ст. 222.
61. Сборник узаконений РСФСР.- 1927. - №123.- 830 с.
62. Соколин Б. Кризисная экономика России: рубеж тысячелетий/ Б. Соколин. - СПб.: «Лики России», 1997. – 214 с.
63. Специальное приложение к Вестнику Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. - 1998. - № 2. - с.40
64. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой /под общей редакцией А.П. Градова и Б.И. Кузина. – СПб.: «Специальная литература», 1996. – 512 с.
65. Телюкина М.В. Развитие законодательства о несостоятельности и банкротстве/ М.В. Телюкина. // Юрист. - 1997. - №11

66. Томсон А.А. Стратегический менеджмент: искусство разработки и реализации стратегии/ А.А. Томсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
67. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента. Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании/ К. Уолш. – М.: Дело, 2000. – 360 с.
68. Уткин Э.А. Антикризисное управление/ Э.А. Уткин. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». ЭКМОС, 1997. – 400 с.
69. Федорова Т.А. Проблемы организации внешнего управления при осуществлении процедуры банкротства/ Т.А. Федорова, А.В. Доценко. - ТулГУ, Экономика. Управление. Финансы. //Сборник научных трудов. Тула, 2000. – С. 106 – 112
70. Шепеленко Г.И. Антикризисное управление производством и персоналом: Учебное пособие/ Г.И. Шепеленко. – Рн /Д.: издательский центр «Март», 2002. 176 с.
71. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа/ А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 176 с.
72. WEB-сайт: [crisis.engec.ru](http://crisis.engec.ru) – Кризис. Банкротство. Антикризисное управление.
73. WEB-сайт: [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru) - Корпоративные финансы
74. WEB-сайт: [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru) – Росбизнесконсалтинг

