Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский Государственный лесотехнический университет имени С.М.Кирова»

ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ ЛЕСНОГО СЕКТОРА

Кафедра экономической теории

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА

(по направлению 38.03.01 «Экономика»

профиль «Экономика предприятий и организаций»)

На тему: Анализ вероятности банкротства (на примере ООО «Жешартский ЛПК»)

Студент : _____подпись_____ (Ф.И.О.)

Зав.кафедрой: _____подпись_____ (Ф.И.О.)

Руководитель: _____подпись_____ (Ф.И.О.)

Консультанты: _____подпись_____ (Ф.И.О.)

Дата защиты:

Санкт-Петербург

2016

Заведующему кафедрой экономической теории

_____

от студента _____ курса ФЭУ
_____ формы обучения
направления 38.03.01 «Экономика»
профиль «Экономика предприятий
и организаций»
_____
_____
_____

ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу разрешить мне выполнить выпускную квалификационную работу на тему _____
_____
_____
_____ и
назначить руководителем_____
_____ .

_____ _____ (_____)
(дата) (Подпись студента)

Согласовано: _____ (_____)
(Подпись руководителя)

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский Государственный лесотехнический университет имени С.М.Кирова»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНОГО СЕКТОРА
Кафедра экономической теории

"УТВЕРЖДАЮ"
Заведующий кафедрой
Экономической теории
_____
"_____"_____ 20___ г.

ЗАДАНИЕ
на выпускную квалификационную работу бакалавра
по направлению 38.03.01 «Экономика»
профиль «Экономика предприятий и организаций»

студенту _____

1. Тема выпускной квалификационной работы _____
_____
Утверждена приказом по СПбГЛТУ от "_____"_____ 20 г. № _____

2. Исходные данные к работе _____
_____
_____
_____
_____

3. Состав и график выполнения выпускной квалификационной работы:

Состав работы	Сроки выполнения
1	2

1	2

5. Консультации по выпускной квалификационной работе (с указанием относящихся к ним разделов работы): _____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

Задание выдано "____"_____ 20 __ г.

Руководитель работы _____ (_____)

Студент (принял к исполнению) _____(_____)
"_____"_____ 20 г.

РЕФЕРАТ

на выпускную квалификационную работу бакалавра

Направление подготовки 080100 «Экономика», профиль «Экономика предприятий и организаций»

Тема: «Анализ вероятности банкротства предприятия (на примере ООО «Жешартский ЛПК»)».

Автор: Кутьина Е. А., гр. 12-2

Научный руководитель: доцент, к. э. н Лабудин А.В.

Год защиты 2016.

Изучены теоретические аспекты анализа вероятности банкротства предприятий.

Исследованы зарубежные и отечественные методики оценки вероятности банкротства, также проведена диагностика вероятности банкротства ООО «Жешартский ЛПК».

Разработаны мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Жешартский ЛПК».

Для улучшения финансового состояния предприятия были предложены следующие мероприятия: построение и внедрение системы бюджетирования на предприятии; внедрение нового программного обеспечения.

При внедрении рассмотренных мероприятий предприятие сможет грамотно планировать свою финансовую деятельность, а так же увеличит выручку от продаж на 457533 руб., увеличит чистую прибыль на 131171 руб. снизит затраты на 1 рубль продаж на 0,05 руб. и увеличит рентабельность продаж на 4,72%.

Содержание

Введение.....7
Глава 1. Характеристика ООО «Жешартский ЛПК».....9
1.1Общая характеристика предприятия.....9
1.1.2 Краткая историческая справка ООО «Жешартский ЛПК».....10
1.1.3Характеристика выпускаемой продукции 11
1.1.4 Структура предприятия ООО «Жешартский ЛПК».....13
1.2.Анализ ситуации в отрасли.....15
1.2.1.Обзор конкурентной среды.....15
1.3. Производственная структура предприятия.....18
1.3.1. Технологический процесс производства продукции.....18
1.4 Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия.....21
Глава 2. Диагностика вероятности банкротства.....21
2.1 Понятие диагностики вероятности банкротства, виды и причины банкротства.....27
2.2.2 Методики оценки вероятности банкротства предприятия.....31
2.3 Законодательное регулирование механизма банкротства в РФ.....45
2.4 Расчет и анализ показателей вероятности банкротства ООО «Жешартский ЛПК».....55
Глава 3. Мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Жешартский ЛПК».....65
3.1 Построение и внедрение системы бюджетирования на предприятии.....65
3.2 Внедрение нового программного обеспечения.....78
Заключение.....84
Библиографический список.....87
Приложение А.....92
Приложение Б.....93

Введение

Тема анализ вероятности банкротства очень значима и актуальна по ряду причин. В настоящее время любое предприятие может оказаться банкротом либо пострадать от «чужого» банкротства.

Банкротство – факт юридический, предприятие банкротом могут признать только в судебном порядке. В этой связи, особенно важной становится задача предупреждения банкротства предприятий, а для этого необходим объективный анализ состояния дел на предприятии.

Анализ вероятности банкротства нацелен на выявление как можно раньше сбоев и упущений в деятельности предприятия, опасных с точки зрения вероятности наступления банкротства, чтобы предприятие на основе этих исследований могло принять решения, позволяющие сохранить деловую активность, прибыльность, платежеспособность и репутацию надежного партнера и производителя качественной продукции.

Вместе с тем важность анализа вероятности банкротства обусловлена наличием проблем практического характера, а именно: изменением законодательства, отсутствием достаточно точной и апробированной методики оценки фиктивного банкротства, применением широкого спектра методов исследования.

Все вышесказанное определило актуальность и обусловило выбор темы выпускной квалификационной работы «Анализ вероятности банкротства (на примере ООО «Жешартский ЛПК»)».

Проблемы вероятности банкротства находят свое отражение в работах Р.С. Сайфуллина, О. П. Зайцевой, В. В. Глухова, А. Ю. Беликова и Н. В Фадейкина, а также в электронных публикациях газет и журналов, в научных докладах, в официальных документах.

Объект исследования: ООО «Жешартский ЛПК».

Предмет исследования – оценка вероятности банкротства в ООО «Жешартский ЛПК».

Целью выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по улучшению финансового состояния в ООО «Жешартский ЛПК».

Для достижения поставленной цели были определены следующие задачи:

1. Изучить теоретические аспекты вероятности банкротства;

2. Исследовать зарубежные и отечественные методики оценки вероятности банкротства;

3. Провести диагностику вероятности банкротства по зарубежным и отечественным методикам;

4. Разработать мероприятия по улучшению финансового состояния в ООО «Жешартский ЛПК».

Для решения поставленных задач были использованы такие методы как системный, структурно-функциональный и статистический анализ.

Для написания теоретической части выпускной квалификационной работы были использованы Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)», научные статьи в журналах, сборники научных конференций, а также локальные нормативные акты предприятия. При написании практической части использовалась специальная литература по экономическому анализу, материалы научно-практических конференций, формы бухгалтерской отчетности ООО «Жешартский ЛПК».

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в разработке мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка, приложений. Объем работы 93 стр., 16 таблиц, 4 рисунка, 28 библиографических источников, 2 приложения.

Глава 1. Характеристика «Жешартского ЛПК»

1.1 Общая характеристика предприятия

Городское поселение Жешарт находится в Усть-Вымском районе Республики Коми (РК). Район по площади является самым маленьким, но по значимости занимает далеко не последнее место.

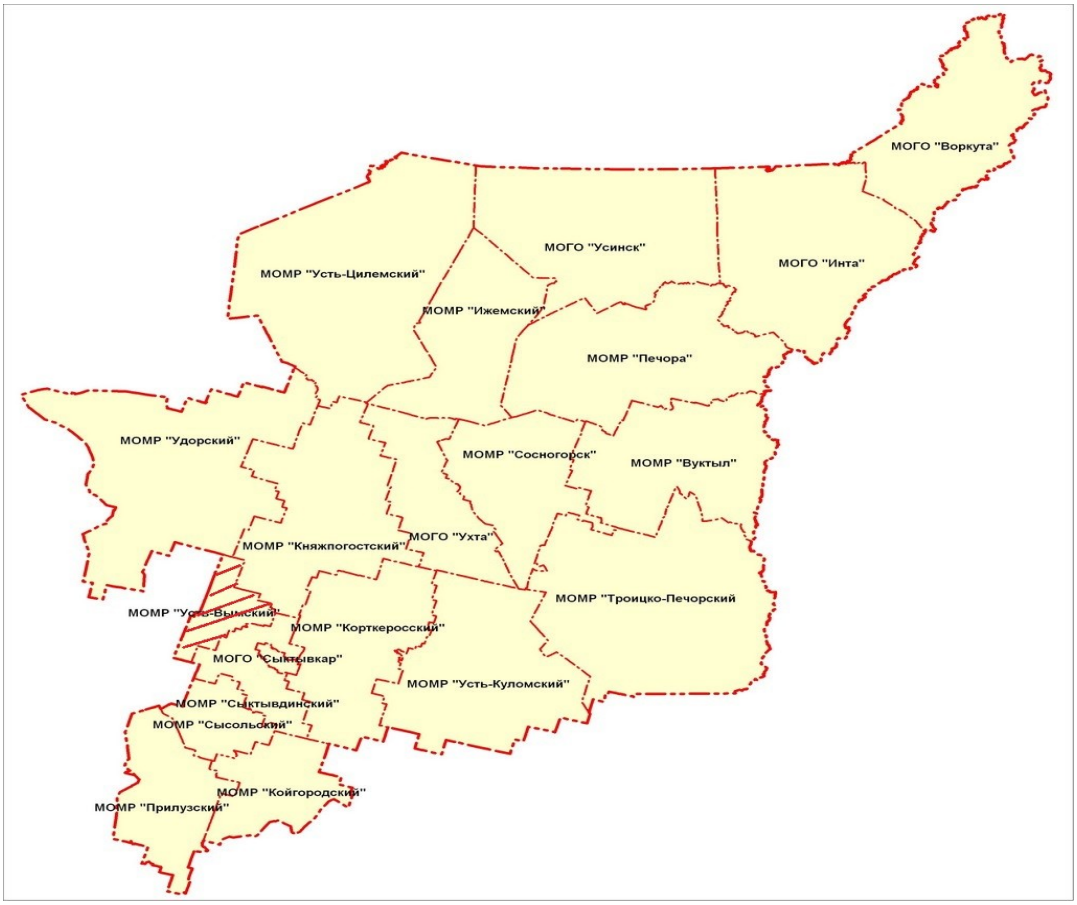


Рисунок 1.1 – Усть -Вымский район (заштрихованная площадь) на карте Республики Коми.

1.1.2 Краткая историческая справка ООО «Жешартский ЛПК»

«Жешартский ЛПК» расположен в п. Жешарт Усть-Вымского района Республики Коми, в 130 км. на северо-запад от г. Сыктывкара на реке Вычегда и в 16 км от железнодорожной станции Межог Сосногорского отделения Северной железной дороги прямого сообщения г. Москва, г. Сыктывкар, г. Сосногорск, г. Воркута.

ООО «Жешартский ЛПК» зарегистрирована Межрайонной ИФНС России по республике Коми 24.10.2012 г., присвоен ИНН – 1121022681 за регистрационным номером ОГРН – 1131121001010, КПП – 112101001, ОКПО – 12886368. Адрес местонахождения: 169045, республика Коми, район Усть-вымский, посёлок городского типа Жешарт, ул. Гагарина, д. 1.

20 августа 1941 года вышел приказ народного комиссариата лесной промышленности о начале строительства завода

ЛПК начал свою работу 22 августа 1946 года. Его непростая история была и остаётся частью летописи всей республики Коми и лесоперерабатывающей промышленности России. Благодаря ориентированности на использование в производстве высокотехнологичного оборудования, современных технологий и команде профессионалов с высокой степенью ответственности за своё дело «Жешартский ЛПК» поддерживает устойчивый рост бизнеса, социальную стабильность в базовом посёлке Жешарт, способствует социально-экономическому развитию Республики Коми, укреплению позитивных тенденций в лесной промышленности России.

«Жешартский лесопромышленный комплекс»— одно из крупнейших предприятий лесной промышленности Республики Коми. По объёмам выпуска берёзовой фанеры является безоговорочным лидером в Северо-Западном федеральном округе. Компания выпускает обширный ассортимент продукции наивысшего качества, включая 300 видов белой

березовой фанеры любых форматов и любой толщины, ламинированную фанеру и древесноволокнистые плиты средней плотности (MDF).

Анализ Устава ООО «Жешартский ЛПК» показывает, что он утверждён решением Участников Общества 20.12.2012 г. и состоит из 15 разделов. Основные виды деятельности ООО «Жешартский ЛПК» по ОКВЭД:

-20.20.1 – производство клееной фанеры, древесных плит и панелей;

-51.13.1 –деятельность агентов по оптовой торговле лесоматериалами;

-51.53.1 – оптовая торговля лесоматериалами.

Основная цель деятельности организации является расширение номенклатуры выпускаемой продукции, а также увеличение количества сбытовых предприятий. Задачами деятельности предприятия:

- получение максимальной доступной (возможной) прибыли;
- улучшение экономического положения предприятия на рынке;
- повышение качества продукции;
- повышение конкурентоспособности продукции;
- повышение спроса на продукцию предприятия.

ООО «Жешартский ЛПК» входит в состав торгово-промышленной группы «Юнайтед Панел Групп». Партнёром является ООО «Сыктывкарский фанерный завод», Glunz AG (Германия), Концерн Koskisen Oy (Финляндия).

Основную часть финансово-кредитной стороны фнансово-хозяйственной деятельности ООО «Жешартский ЛПК» является финансово-кредитные средства ОАО «Сбербанк России» и ОАО «Россельхозбанк».

1.1.3Характеристика выпускаемой продукции

Основной задачей ООО «Жешартский ЛПК» является обеспечение клееной фанерой, древесными плитами и панелями для удовлетворения

бытовых и коммерческих потребностей. Рассмотрим характеристику выпускаемой продукции и особенности производственного процесса на предприятии.

Выпускаемая продукция:

- Древесина деловая

- Дрова для отопления (для бытовых нужд)

- Лесоматериалы для выработки клееной фанеры и шпона (включая аккумуляторный и строганый)

- Лесоматериалы для выработки целлюлозы и древесной массы

- Лесоматериалы круглые (хвойные; для выработки пиломатериалов и заготовок)

- Плиты древесноволокнистые

- Плиты древесностружечные

- Фанера клееная

Температура шпона, выходящего из сушилки должна быть не более 35С. Влажность высушенного шпона должна быть не более 4-6%, Лист шпона с повышенной влажностью отбираются на повторную пересушку.

Шпон д6лжен храниться в помещениях при температуре от - 4С до + 50С и относительной влажности воздуха не более 60%. Количество подстопных мест зависит от потребности в сортах шпона, его направления и подразделяется на следующие сорта:

- шпон сорта 1 – 3 сорта без починки;

- шпон на починку 2 и 3 сорта; шпон 4 сорта:

- шпон для внутренних слоев;

- неформатный шпон;

- шпон повышенной влажности.

Шпон форматом 1300х2600 мм и 1600х3200 мм после реброслеивания и шпонопочинки подлежит сортировке по качеству и соответствии сортности. Неформатный шпон реброслеивают для

внутренних слоев. Уклон фиски уса должен быть в пределах от 1 : 15 до 1 : 20, шероховатость поверхности не должна превышать 320 мк. На сборку пакетов рекомендуется подавать шпон, имеющий температуру не более +30С в зимний период и +35С в летний. Шпон после сортировки выдерживается в стопах не менее 24 часов. Отходы шпона от линий отбираются на ленточный конвейер, подаются в 6ара6аннуго рубительную машину марки ТТ 97 RSV 4. Полученная щепа конвейером транспортируется на ТМУ.

1.1.4 Структура предприятия ООО «Жешартский ЛПК»

Управление организацией осуществляется в соответствии с действующим законодательством и Уставом.

Генеральный директор — Андреяхин Сергей Валерьевич

Основная деятельность:

Осуществляет непосредственное руководство предприятия, в соответствии с целями и задачами организации, а также с действующим законодательством, производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия.

Заместитель генерального директора — Мясников Андрей Витальевич

Основная деятельность:

Во время отсутствия генерального директора является исполняющим обязанности, имеет право в принятии оперативного принятия решения.

Заместитель обязан своевременно информировать работников обо всех распоряжениях и приказах генерального директора, а также следить за их выполнением. Для генерального директора заместитель является обратной связью с подчиненными, ставит в известность о проблемах и

спорных вопросов в работе фирмы и мерах, которые были приняты для их решения.

Коммерческий директор —Голубев Николай Викторович

Основная деятельность:

-Контроль и координация разработки стандартов качества и хранения продукции или услуг, а также их количество.

-Именно коммерческий директор определяет конечную стоимость товаров, их ассортимент и объемы выпуска.

-Координация разработки и внедрения маркетинговой стратегии предприятия. Это руководство напрямую влияет на будущее финансовое благополучие компании.

-Отвечать за обучение и повышение квалификации персонала, контролировать работу сотрудников.

-Следить за своевременным составлением отчетных документов, а также вовремя предоставлять их руководству.

-Кроме того, в задачи коммерческого директора входит визирование всех финансовых бумаг.

- Следить за выполнением общего бизнес-плана, а также бюджета предприятия. Обеспечивать своевременность и полноту выплат заработной платы.

Начальник фанерного производства — Мельникова Наталия Викторовна

Основная деятельность:

- Организация и контроль производства продукции в соответствии с заказами.

- Управление персоналом (подготовка штатного расписания, планирование потребности в персонале, найм, обучение, установление системы заработной платы).

- Организация и контроль закупок сырья и материалов (план поставок).

- Планирование и поддержание необходимого запаса сырья и материалов.

- Организация производственного учета.

- Организация технического обслуживания и ремонта оборудования.

- Осуществление выбора поставщика оборудования, закупка, монтаж и ввод в эксплуатацию.

- Ведение технической и другой предусмотренной законодательством документации (техника безопасности, противопожарная безопасность и т.д.)

- Расчет себестоимости, управление затратами, контроль бюджета.

Главный бухгалтер — Будякова Раиса Юрьевна

Основная деятельность:

-Ведение первичного бухгалтерского учета. Прием, контроль и обработка первичной документации (товарно-транспортных накладных, кассовых, кадровых документов, договоров с контрагентами и т.д.)

-Начисление заработной платы, выплат по гражданским договорам, НДФЛ.

-Ведение налогового и управленческого учета.

-Составление и сдача налоговой отчетности в фонды РФ и налоговую инспекцию.

1.2 Анализ ситуации в отрасли

1.2.1. Обзор конкурентной среды

По выпуску фанеры Республика Коми удерживает первенство среди 36 субъектов России, занятых выпуском данного вида продукции. Производство фанеры в республике сосредоточено в Усть-Вымском районе (Жешартский фанерный комбинат) и в Сыктывкаре (ООО «Сыктывкарский фанерный завод»)

Реальными конкурентами «Жешартский ЛПК» является Пермский ФК, Костромской ФК. Их сильная сторона - близость к потребителям, а это существенная экономия на тарифах при транспортировке.

Пермский фанерный комбинат: Действующие мощности: около 130 000 м3 фанеры и около 200 000 м3 древесностружечных плит в год. Количество работников: около 2 500 человек.Форма правления: закрытое акционерное общество. Экспорт: 70% всей выпускаемой фанеры. Зарубежные потребители: Швеция, Великобритания, Германия, Италия, Дания, Испания, США, Голландия, Франция, Эстония. Перевалочные порты: Рига, Лиепая, Таллин, Санкт-Петербург,Калининград. По поручению ЗАО "Пермский фанерный комбинат" реализация продукции на внутреннем и внешнем рынках ведется через ООО Торговый Дом "Пермфанком"

Костромской фанерный комбинат: Мощности завода: 200 000 $м^3$ фанеры в год, 100 000 $м^3$ ДСтП/ЛДСтП в год. Количество работников: около 2 500 человек. Форма правления: общество с ограниченной ответственностью. Экспорт: до 70% общего объема продукции. Основными потребителями фанеры являются строительство и мебельная промышленность, автомобилестроение, судостроение и авиационная промышленность.

Основными потребители продукции (услуг) ООО «Жешартский ЛПК» на разных клиентурных рынках являются:

-на потребительском рынке – население, приобретающее товары и услуги для личного потребления;

-на рынке производителей – организации, приобретающие продукцию производственно-технического назначения;

-на рынке промежуточных продавцов – организации и предприятия, приобретающие продукцию других субъектов рынка для последующей перепродажи с выгодой для себя;

-на рынке государственных учреждений – оптовые покупатели

продукции для государственных нужд;

-на международном рынке (зарубежные покупатели) – покупатели на ранее перечисленных типах клиентурных рынков.

Качество продукции «Жешартского ЛПК» по праву признано одним из лучших в отрасли. Высокие стандарты изготовления подтверждены как российским сертификатом, так и немецким — БФУ-100. Система управления качеством продукции на комбинате имеет сертификат ИСО–9001.

Более 80% фанеры экспортируется на североамериканский рынок (США, Канада) и европейский рынок (Швеция, Великобритания, Германия, Италия, Испания и другие мировые рынки). Основными регионами сбыта фанеры является Россия (Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Нижегородская область, Самарская область, Пензенская область, Краснодарский край), рисунок 1.2. Основную долю покупателей ДСП составляет строительная промышленность (60-65%). Основные сферы потребления фанеры – это строительная и мебельная.

Рис. 1.2

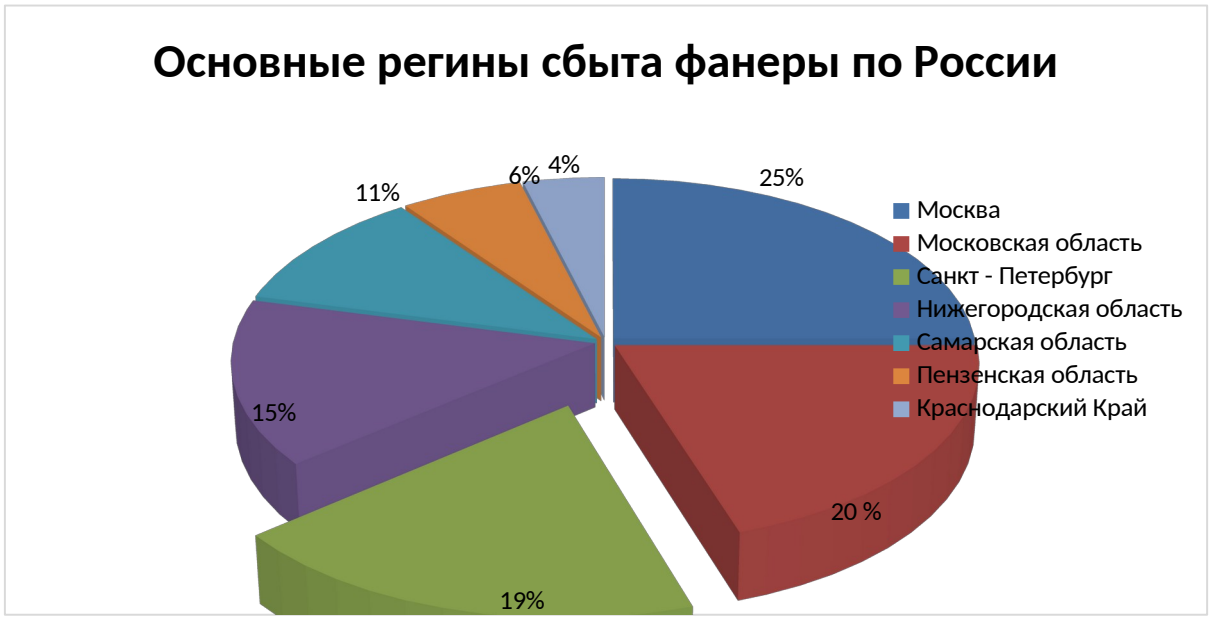


Рисунок 1.2 – основные регионы сбыта фанеры по России

1.3. Производственная структура предприятия

1.3.1. Технологический процесс производства продукции

Важнейшим элементом экономического развития ООО «Жешартский ЛПК» является технологический процесс, предполагающий формирование цепочки технологических операций по производству клееной фанеры, древесных плит и панелей. В результате выполнения последовательных операций вырабатывается готовая к использованию для бытовых и коммерческих нужд продукция. Технологический процесс производства фанеры включает в себя следующие операции:

- гидротермическая обработка сырья;
- окорка и разделка сырья;
- лущение
- рубка шпона;
- сушка шпона;
- сортировка шпона;
- починка шпона большого формата;
- сортировка починенного шпона большого формата;
- починка полуформатного шпона;
- сортировка полуформатного шпона для наружных слоев;
- фугование кромок шпона для наружных слоёв;
- реброслеивание шпона для наружных слоев;
- реброслеивание шпона для внутренних слоев;
- склеивание шпона на (ус);
- комплектование шпона;
- приготовление клея;
- нанесение клея и сборка пакетов;
- подпрессовка пакетов перед склеиванием;
- оклеивание пакетов шпона;

- обрезка фанеры;
- сортировка нешлифованной фанеры;
- починка фанеры замазка.
- шлифование фанеры;
- сортировка шлифованной фанеры;
- ламинирование фанеры;
- обрезка ламинированной фанеры;
- сортировка ламинированной фанеры;
- покраска торцов ламинированной фанеры;
- упаковка белой ламинированной фанеры;

Древесина не обладает в достаточной степени пластическими свойствами, чтобы изменить свою первоначальную фигуру под действием сил резания. Отдельные ее элементы, образующие слои после срезания при лущении стремятся принять форму чурака, в то время как лист шпона должен быть плоским.

Поэтому волокна древесины необходимо до лущения придать пластичность. Гидротермическая обработка сырья служит для повышения пластичности древесины при лущении это способствует получению шпона с гладкой поверхностью и меньшим количеством трещин на его левой стороне. Режим обработки древесины – мягкий, с температурой воды 40С.

Для предотвращения остывания воды и сырья, бассейны закрываются крышками. Сырьё после прогревания подаётся на раскаточный стол, затем поштучно с помощью цепного транспортёра в главный производственный корпус. В случае простоя оборудования нижнего производственного корпуса выложенное сырьё необходимо убрать в бассейн или подать в корпус для предотвращения остывания, особенно в зимнее время. Окорка сырья одна из основных операций подготовки сырья к лущению. Она способствует удлинению срока службы лущильных ножей, повышению качества лущёного шпона и комплексному использованию отходов.

Лущение шпона является основной технологической операцией в

производстве фанеры. Оно представляет собой поперечное резание древесины при котором образуется непрерывная лента шпона. Ширина ленты равна длине чурака, а общая длина ее зависит от диаметра чурака и толщины шпона.

С участка окорки раскряжевки чураки цепными конвейерами транспортируются на линии лущения, на которых осуществляется лущение рубка и стопоукладка листов шпона. Стопы шпона рельсовыми тележками и автопогрузчиком транспортируются на участок сушки, сортировки и ремонта шпона или в запас.

При лущении шпона за лущильным станком должно быть закреплено не менее 2-х комплектов лущильных ножей, прижимных линеек и торцовочных ножей. Технологическими параметрами, определяющими качество лущения шпона являются: температура чураков, угол заточки ножа, расположение ножа относительно чурака, степень обжима шпона, угол заточки прижимной линейки, высота установки прижимной линейки относительно ножа.

После лущения лента шпона по транспортеру направляется к роторным ножницам при помощи которых происходит раскрой ленты шпона на форматные листы заданного формата. На стопе шпона указывается дата производства, смена, объем. Стопы лущеного шпона подаются к сушилке или ставятся в запас. Хранение сырого шпона допускается в течение 48 часов после лущения.

Сушка представляет собой процесс удаления влаги, которое содержится в порах и стенках клеток древесины. Под действием тепла влага переходит в парообразное состояние и удаляется. Основные факторы, влияющие па интенсивность сушки шпона: температура агента сушки и направление его потока, порода древесины толщина шпона. Сушка шпона производится на линии сушки и сортировки шпона в соответствии с технологическими режимами. Линия состоит из конвейеров, роликовой сушилки, влагомера, сканирующего устройства дефектов, стопоукладчика

рассортированного шпона.

Далее производится сортировка шпона, определяющая сортовой выход готовой фанеры. Сортность листа определяется в зависимости от совокупности дефектов листа. Сухой шпон сортируется в соответствии с требованиями НТД на продукцию.

Вырубка дефектов и соединение полос шпона в форматные листы производится на линии вырубки дефектов и реброслеивания шпона при помощи клеевой нити и термопластичного клея. Реброслеивание сухого шпона заключается в склеивании отдельных полос шпона по продольным кромкам с целью получения полноформатных листов. На линии перерабатывается шпон, предназначенный для склеивания во внутренних слоях листов фанеры, имеющий дефекты, непригодные для склеивания.

Реброслеивающий станок шпона состоит из входного конвейера, ножниц для вырубки дефектов реброслеивающего станка и ножа для рубки листов на формат. Подача листов происходит вручную па подающий конвейер и выравнивается вручную напротив бокового упора. Прирубка кромок шпона вдоль волокон производится на ножницах с предварительным сканированием дефекта. Система опознавания дефектов, сканирующее устройство УУАК 1700/1300 изучает размеры дефектов в центре листа и в кромках.

1.4 Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия

В 2015 увеличился удельный вес рабочих на 0,01%, в связи с чем произошло увеличение численности работников на 4, 983%. Что касается остальных категорий работников, то значения показателей остались неизменны.

Исходя из данных таблицы 1.1, можно сделать вывод, что численность персонала в 2015 году увеличилась по сравнению с 2014 на 109 человек или на 4, 983 % за счет увеличения рабочих на 100 человек.

По данным из таблицы 1.1 видно, что производительность труда увеличилась на 59,91 тыс. руб./чел или на 5,860%, это говорит о том, что предприятие эффективно использует имеющиеся в распоряжении трудовые ресурсы.

В 2015 году по сравнению с 2014 фонд заработной платы увеличился на 7,264%, следовательно, увеличилась среднемесячная заработная плата на одного работника на 734 руб. или на 2,172%. Это связано с эффективной деятельностью предприятия.

Для успешной работы предприятия необходимо, чтобы темпы роста производительности труда опережали темп роста заработной платы. Однако, как показывают данные таблицы 1. 2, темп роста заработной платы в 2015 году по сравнению с 2014 г. (107,3%) опережает темп роста производительности труда (105,9%), что является негативной тенденцией.

Из таблицы 1.1 следует, что основные производственные фонды организации в 2015 году по сравнению с 2014 увеличились на 394033 тыс. руб. или на 55,943%, это связано с введением новых основных средств. Снижение фондоотдачи на 0,91 руб/руб и увеличение фондоемкости и фондовооруженности продукции соответственно на 0,12 руб./руб. и 156,332 руб./чел свидетельствует о снижении эффективности использования основных фондов.

Из данных таблицы 1.2 видно, в 2015 году произошло увеличение всех элементов затрат: материальные затраты на 199 311 тыс.руб., оплата труда на 5 369 тыс.руб., отчисления на амортизацию - на 39403 тыс.руб. и прочие расходы увеличились на 4920 тыс.руб Общая себестоимость увеличилась в 2015 году по сравнению с предыдущим периодом на 260111 тыс.руб. или на 12,509%.

На основании данных представленных в таблице можно сделать вывод, что предприятие расширяет свою деятельность и улучшает финансовые показатели, а именно выручка от продаж возросла на 249003 тыс.руб. или на 11,1%,, соответственно возросла себестоимость продаж на 260111 тыс.руб. или на 12,5 %. При этом можно отметить, что себестоимость возрастает более быстрыми темпами, чем выручка, т.е. соответственно 12,5% и 11,1%., что в свою очередь неблагоприятно сказывается на результатах финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Снижение рентабельности продаж на 3%, так же свидетельствует о том, что затраты возрастают более быстрыми темпами, чем выручка. Об этом также говорит увеличение затрат на 1 рубль продаж до 0,01 руб. и снижение прибыли от продаж на 11108 тыс.руб. Это можно объяснить тем, что у предприятия увеличились затраты на продукцию и услуги естественной монополии из-за роста цен и тарифов на них, кроме того повлияло повышение цен на сырье, материалы и товары.

Снижение рентабельности собственного капитала на 33,3 %, рентабельности оборотных активов – 59,66 означает о снижении отдачи на вложенный капитал и о наблюдаемом снижении эффективности использования ресурсов предприятия. Основная причина снижения показателей рентабельности кроется в том, что при росте выручки от продажи на 11,1% наблюдается снижение прибыли от продаж на 7,1 %.

Увеличение среднегодовой стоимости оборотных активов на 258026 тыс. руб. или на 17,56 % говорит о расширении деятельности и увеличении производственного оборота

Фондоотдача уменьшилась на 0,91 руб./руб., вследствие роста среднегодовой стоимости ОПФ на 394033 тыс.руб. или на 55,943%.

Рост фондовооруженности труда на 156,33 тыс.руб./чел. свидетельствует о том, что предприятие активно обновляет свои основные фонды.

Источниками информации для расчета всех вышеперечисленных коэффициентов являются «Баланс» и «Отчет о финансовых результатах» (Приложение А и Б).

Согласно таблице 1.1 в 2015 г. чистая прибыль сократилась на 29,85% по сравнению с 2014 г. или на 55806 тыс.руб. Соответственно удельный в выручке сократился на 3,08%. В 2015 г. увеличилась выручка на 249003 тыс.руб. или на 11,136%, это говорит об эффективной деятельности предприятия, но вместе с тем и увеличились затраты по основной деятельности на 260111 тыс.руб. Затраты растут более быстрыми темпами, чем выручка, этот фактор повлиял на уменьшение прибыли от продаж в 2015г. по сравнению с 2014г. на 11108 тыс.руб., соответственно и уменьшилась доля в выручке на 0,03%. Уменьшились прочие доходы в 2014 году на 2481 тыс.руб.,или на 4,86%. Так же произошло увеличение прочих расходов на 1040 тыс.руб. или на 58,13%, следовательно увеличилась доля прочих расходов в выручке на 0,18%.

Таблица 1.1

1.1 Технико-экономические показатели деятельности предприятия

Показатели	**Ед. измерения**	**2013г.**	**2014г.**	**2015г.**	**Отклонение 2015 г. от 2014г.**	
					Абсол., (+/–)	**Относ, %**
1. Выручка от продаж	тыс. руб.	1985298	2 236014	2485017	249003,00	111,1
2. Себестоимость продаж	тыс. руб.	1852081	2079344	2339455	260111,00	112,5
3. Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	133217	156670	145562	-11108,00	92,9
4. Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	161839	186955	131149	-55806,00	70,2

5. Среднегодовая стоимость ОПФ	тыс. руб.	685554	704344	1098378	394033,00	155,9
6. Среднегодовая стоимость оборотных активов	тыс. руб.	1473727	1469061	1727087	258025,62	117,6

Продолжение таблицы 1.1

Показатели	**Ед. измерения**	**2013г.**	**2014г.**	**2015г.**	**Отклонение 2015г. от 2014г.**	
					Абсол., (+/-)	**Относ., %**
7. Среднесписочная численность работников	чел.	2191	2187	2296	109,00	105,0
8. Среднесписочная численность ППП	чел.	2026	2012	2112	100,28	105,0
9. Фонд заработной платы	тыс. руб.	63710	73903	79272	5368,59	107,3
10. Среднемесячная з/п 1 работника	руб./чел.	29078	33792	34526	734,00	102,2
11. Затраты на 1 руб. продаж	руб.	0,93	0,93	0,94	0,01	101,2
12. Фондоотдача	руб./руб.	2,90	3,17	2,26	-0,91	71,3
13. Фондоёмкость	руб./руб.	0,35	0,32	0,44	0,13	140,3
14.Фондовооруженность труда	тыс. руб./чел.	312,90	322,06	478,39	156,33	148,5
15. Производительность труда	тыс. руб./чел.	906,12	1022,41	1082,32	59,91	105,9
16. Рентабельность продаж	%	8,15	8,36	5,28	-3,083	63,1
17. Рентабельность собственного капитала	%	130,7	58,5	19,5	-91,7	33,3
18. Рентабельность оборотных активов	%	10,98	12,72	7,59	-5,13	59,66
19. Коэффициент финансовой устойчивости	-	0,057	0,147	0,290	0,14	196,9
20. Коэффициент финансовой независимости	-	0,057	0,147	0,238	0,09	161,6
21. Коэффициент текущей ликвидности	-	0,724	0,792	0,860	0,07	108,6
22. Коэффициент абсолютной ликвидности	-	0,008	0,008	0,013	0,004	151,9
23.Коэффициент соотношения заемных и собственных средст	-	1,999	0,777	0,576	-0,20	74,1

Таблица1. 2

Себестоимость по элементам затрат

Показатели	**Ед. измерения**	**2013г.**	**2014г.**	**2015г.**	**Отклонение 2015г. от 2014г.**	
					Абсол., (+/-)	**Относ., %**
1. Всего затрат	тыс.руб.	1985298	2 236 014	2 485 017	249003	111,1
2. Материальные затраты	тыс.руб	1850204	2089888	2289198	199311	109,5
3.Затраты на ОТ	тыс.руб	63 710	73 903	79 272	5369	107,3
4. Отчисления на амортизацию	тыс.руб	68555	70434	109838	39403	155,9
5. Прочие расходы	тыс.руб	2829	1789	6709	4920	375,0

Глава 2. Диагностика вероятности банкротства

2.1 Понятие вероятности банкротства, виды и причины банкротства

Банкротство (финансовый крах, разорение) - это подтвержденная документально неспособность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств.

Основным признаком банкротства является неспособность предприятия обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей. По истечении этого срока кредиторы получают право на обращение в арбитражный суд о признании предприятия-должника банкротом.

Несостоятельность субъекта хозяйствования может быть:

"несчастной", не по собственной вине, а вследствие непредвиденных обстоятельств (стихийные бедствия, военные действия, политическая нестабильность общества, кризис в стране, общий спад производства, банкротство должников и другие внешние факторы);

"ложной" (корыстной) в результате умышленного сокрытия собственного имущества с целью избежания уплаты долгов кредиторам;

"неосторожной" вследствие неэффективной работы, осуществления рискованных операций.

В первом случае государство должно оказывать помощь предприятиям по выходу из кризисной ситуации. Злоумышленное банкротство уголовно наказуемо. Наиболее распространенным является третий вид банкротства.

"Неосторожное" банкротство наступает, как правило, постепенно. Для того чтобы вовремя распознать и предотвратить его, необходимо систематически проводить анализ финансового состояния, который позволит обнаружить его "болевые" точки и принять конкретные меры по оздоровлению экономики предприятия.

Предпосылки банкротства многообразны - это результат взаимодействия многочисленных факторов как внешнего, так и внутреннего характера. Их можно классифицировать следующим образом.

Внешние факторы.

1. Экономические: кризисное состояние экономики страны, общий спад производства, инфляция, нестабильность финансовой системы, рост цен на ресурсы, изменение конъюнктуры рынка, неплатежеспособность и банкротство партнеров. Одной из причин несостоятельности субъектов хозяйствования может быть неправильная фискальная политика государства. Высокий уровень налогообложения может оказаться непосильным для предприятия.

2.Политические: политическая нестабильность общества, внешнеэкономическая политика государства, разрыв экономических связей, потеря рынков сбыта, изменение условий экспорта и импорта, несовершенство законодательства в области хозяйственного права, антимонопольной политики, предпринимательской деятельности и прочих проявлений регулирующей функции государства.

3. Усиление международной конкуренции в связи с развитием научно-технического прогресса.

4. Демографические: численность, состав народонаселения, уровень благосостояния народа, культурный уклад общества, определяющие размер и структуру потребностей и платежеспособный спрос населения на те или другие виды товаров и услуг.

Внутренние факторы.

1.Дефицит собственного оборотного капитала как следствие неэффективной производственно-коммерческой деятельности или неэффективной инвестиционной политики.

2. Низкий уровень техники, технологии и организации производства.

3.Снижение эффективности использования производственных ресурсов предприятия, его производственной мощности и как следствие высокий уровень себестоимости, убытки, "проедание" собственного капитала.

4.Создание сверхнормативных остатков незавершенного строительства, незавершенного производства, производственных запасов, готовой продукции, в связи с чем происходит затоваривание, замедляется оборачиваемость капитала и образуется его дефицит. Это заставляет предприятие залезать в долги и может быть причиной его банкротства.

5. Плохая клиентура предприятия, которая платит с опозданием или не платит вовсе по причине банкротства, что вынуждает предприятие самому залезать в долги. Так зарождается цепное банкротство.

6. Отсутствие сбыта из-за низкого уровня организации маркетинговой деятельности по изучению рынков сбыта продукции, формированию портфеля заказов, повышению качества и конкурентоспособности продукции, выработке ценовой политики.

7.Привлечение заемных средств в оборот предприятия на невыгодных условиях, что ведет к увеличению финансовых расходов, снижению рентабельности хозяйственной деятельности и способности к самофинансированию.

8.Быстрое и неконтролируемое расширение хозяйственной деятельности, в результате чего запасы, затраты и дебиторская задолженность растут быстрее объема продаж. Отсюда появляется потребность в привлечении краткосрочных заемных средств, которые могут превысить чистые текущие активы (собственный оборотный капитал). В

результате предприятие попадает под контроль банков и других кредиторов и может подвергнуться угрозе банкротства.

Банкротство является, как правило, следствием совместного действия внутренних и внешних факторов. В развитых странах с рыночной экономикой, устойчивой экономической и политической системой разорение субъектов хозяйствования на 1/3 связано с внешними факторами и на 2/3 - с внутренними.

Виды банкротства предприятий:

1. Реальное банкротство.

Оно характеризует полную неспособность предприятия восстановить в предстоящем периоде свою финансовую устойчивость и платежеспособность в силу реальных потерь используемого капитала. Катастрофический уровень потерь капитала не позволяет такому предприятию осуществлять эффективную хозяйственную деятельность в предстоящем периоде, вследствие чего оно объявляется банкротом юридически.

2. Техническое банкротство.

Используемый термин характеризует состояние неплатежеспособности предприятия, вызванное существенной просрочкой его дебиторской задолженности. При этом размер дебиторской задолженности превышает размер кредиторской задолженности предприятия, а сумма его активов значительно превосходит объем его финансовых обязательств. Техническое банкротство при эффективном антикризисном управлении предприятием, включая его санирование, обычно не приводит к юридическому его банкротству.

3. Умышленное банкротство.

Оно характеризует преднамеренное создание (или увеличение) руководителем или собственником предприятия его неплатежеспособности; нанесение ими экономического ущерба предприятию в личных интересах или в интересах иных лиц;

заведомо некомпетентное финансовое управление. Выявленные факты умышленного банкротства преследуются в уголовном порядке.

4. Фиктивное банкротство.

Оно характеризует заведомо ложное объявление предприятием о своей несостоятельности с целью введения в заблуждение кредиторов для получения от них отсрочки (рассрочки) выполнения своих кредитных обязательств или скидки с суммы кредитной задолженности. Такие действия также преследуются в уголовном порядке.

2.2.2. Методики оценки диагностики вероятности банкротства

Банкротство – это документально подтвержденная несостоятельность предприятия платить по своим долговым обязательствам и финансировать свою текущую деятельность из-за отсутствия средств.

Диагностика вероятности банкротства - это система финансового анализа, направленного на выявление кризисного развития предприятия, вызывающего угрозу его банкротства. В системе анализа финансового состояния предприятия выделяется группа объектов наблюдения, формирующих возможное "кризисное поле", реализующее угрозу банкротства. В группу объектов кризисного поля входят показатели:

1) ликвидности активов,

2) структуры используемого капитала,

3) срочности финансовых обязательств,

4) формирования чистого денежного потока по текущей (производственно- коммерческой), инвестиционной и финансовой деятельности.

Основное назначение этих моделей и методик – прогнозирование с целью предупреждения, предотвращения реализации кризиса еще на ранних этапах, т.е. до выявления симптомов банкротства

В процессе управления финансовыми потоками предприятия возможность наступления банкротства существует всегда, особенно в условиях нестабильности и при высоких рыночных рисках. Кризисное состояние предприятия характеризуется неспособностью осуществлять финансовое обеспечение финансово-хозяйственной деятельности.

Современный экономический анализ условно выделяет три вида диагностики:

а) экспресс-диагностику;

б) диагностику потенциального банкротства;

в) комплексную диагностику экономического состояния.

Следует рассмотреть вопрос соотношения применяемых методик с точки зрения решаемых задач и масштабов проведения анализа (рисунок 2.1).

Рис. 2.1



Рисунок 2.1 – Виды диагностики в зависимости от целей и масштабов анализа

Экспресс-диагностика позволяет за короткий промежуток времени получить минимальный набор экономических и финансовых показателей, максимально характеризующих финансово-экономическое состояние

Тем не менее, как показывают исследования, к сожалению, зачастую все эти методики дают противоречивые результаты. Что касается зарубежных методик, то, во-первых, они базируются на зарубежной статистике 60-80 годов прошлого столетия, а во-вторых, не учитывают специфику российских предприятий. Относительно методик, предлагаемых российскими исследователями, дело обстоит по-другому. Основной причиной противоречивости результатов является то, что в основном они базируются на статистике, собранной по предприятиям розничной торговли, т.е. косвенно учитывают специфику, присущую данной отрасли. Однако в явном виде отраслевая специфика не учитывается ни одной из известных моделей. Вместе с тем, исследования показывают, что такая специфика существует. Таким образом, разработка модели для оценки и прогнозирования финансового состояния российских предприятий, является весьма актуальной [2].

Перейдем к рассмотрению конкретных методик прогнозирования банкротства. Среди качественных методик уделим наибольшее внимание рассмотрению трех моделей Э. Альтмана [3].

Наиболее простой моделью прогнозирования вероятности банкротства считается двухфакторная. Она основывается на двух ключевых показателях: текущей ликвидности и доле заемных средств в общей сумме источников, от которых зависит вероятность банкротства предприятия. Эти показатели умножаются на весовые значения коэффициентов, найденные эмпирическим путем, и результаты суммируются с постоянной величиной, также полученной опытно-статистическим способом [4].

Рассмотрим сначала двухфакторную модель Альтмана. В этой модели учитываемым фактором риска является возможность необеспечения заемных средств собственными в будущем периоде.

$$Z = -0,3877 – 1,0736Ктл + 0,0579Кзс, (1)$$

где Z – показатель вероятности банкротства, Z-счет;

-0,3877, -1,0736, +0,0579 – величины, полученные автором модели в результате исследований;

Ктл – коэффициент текущей ликвидности;

Кзс – коэффициент капитализации.

Ктл = Оборотные активы / текущие обязательства.

Кзс = Заемный капитал / Собственный капитал.

При Z < 0 – вероятность банкротства меньше 50% и далее снижается по мере уменьшения Z.

При Z = 0 – вероятность банкротства равна 50%.

При Z > 0 – вероятность банкротства больше 50% и возрастает по мере увеличения рейтингового числа Z [5].

Достоинства модели: простота расчета, возможность применения при проведении внешнего анализа на основе бухгалтерского баланса.

Недостатки модели: двух -, трёхфакторные модели не являются достаточно точными, необходимо принять во внимание большее количество факторов [6].

В 1968 г. профессор Э. Альтман разработал с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа индекс кредитоспособности (Z-счет), который позволяет выделить среди хозяйствующих субъектов потенциальных банкротов [4].

Модель начала использоваться в России с 1992 г. Основной идеей применения модели является деление фирм на потенциальных банкротов и небанкротов. При построении своего индекса Альтман исследовал 66

предприятий США, половина из которых обанкротилась в период между 1946 и 1965 гг., а половина работала успешно. Из 22 аналитических коэффициентов он выбрал пять наиболее значимых и построил уравнение, результаты которого дают прогноз банкротства на 2–3 года вперед [5].

Модель Э. Альтмана имеет следующий вид:

$$Z = 1{,}2X_1 + 1{,}4X_2 + 3{,}3X_3 + 0{,}6X_4 + 0{,}999X_5, \quad (2)$$

где X_1 = чистый капитал (собственные оборотные средства) / сумма активов;

X_2 = Нераспределенная прибыль / Сумма активов;

X_3 = Прибыль до уплаты процентов и налогов / Сумма активов;

X_4 = Рыночная стоимость акций / Заемные обязательства;

X_5 = Выручка от реализации / Сумма активов [5].

Если Z-счет меньше 1,8, вероятность банкротства предприятия очень высока; при его значении в пределах от 1,9 до 2,7 — вероятность банкротства средняя; при значении от 2,8 до 2,9 — вероятность банкротства невелика; при значении выше 3,0 — вероятность банкротства ничтожно мала [4].

Однако данные формулы неверно используются для прогнозирования банкротства разных категорий компаний. Так, для торгово-посреднических компаний применяется общая модель оценки риска банкротства, которая учитывает стоимость акций, соответственно, ее можно использовать лишь в отношении крупных производственных компаний, акции которых торгуются на биржах. Данный показатель не может быть рассчитан для большинства российских предприятий, так как информация о рыночной стоимости эмитентов для большинства предприятий недоступна [7].

Однако в связи с тем, что в четвертом коэффициенте фигурирует рыночная стоимость акций, этот показатель можно использовать лишь в отношении крупных компаний, акции которых котируются на биржах.

Именно для таких компаний можно получить объективную рыночную оценку собственного капитала. Поэтому позднее Альтманом был разработан модифицированный вариант формулы для компаний, информация о рыночной стоимости акций которых не публикуется:

$$Z = 0{,}717X_1 + 0{,}874X_2 + 3{,}10X_3 + + 0{,}42X_4 + 0{,}995X_5, \quad (3)$$

где X_1 = Разность текущих активов и текущих обязательств / Общая сумма всех активов;

X_2 = Нераспределенная прибыль / Общая сумма всех активов;

X_3 = Прибыль до уплаты процентов и налогов / Общая сумма всех активов;

X_4 = Балансовая стоимость капитала / Заемный капитал;

X_5 = Выручка от реализации / Общая сумма всех активов.

В числителе показателя X_4 вместо рыночной стоимости акций стоит их балансовая стоимость. Если полученное значение модифицированного Z-счета составит менее 1,23, можно говорить о несостоятельности (банкротстве) предприятия. При Z от 1,23 до 2,89 предприятие находится в зоне неопределенности («туманная область»). Если Z больше или равно 2,9, то компания работает стабильно и банкротство маловероятно. Как показывают исследования американских аналитиков, модели Альтмана позволяют в 95% случаев предсказать банкротство фирмы на год вперед и в 83% случаев – на 2 года вперед [5].

Но к использованию таких моделей нужно подходить с большой осторожностью. Тестирование российских организаций по данным моделям показало, что они не в полной мере подходят для оценки вероятности банкротства из-за различий подходов к отражению инфляционных факторов и разной структуры капитала, а так же в силу различий в законодательной базе и не совпадения принципов отражения в

бухгалтерской (финансовой) отчетности ряда используемых показателей [8].

Следует подчеркнуть, что многие ученые из России ставят под сомнение возможность применения модели Альтмана в условиях РФ. Действительно, хозяйственные и рыночные условия России и США отличаются очень существенно, в Соединенных Штатах существует развитый финансовый рынок, на протяжении многих лет ведутся исследования в области финансовых рисков. В России же, хотя фондовый рынок и существует более 20 лет, пока не выработана эффективная модель оценки кредитоспособности, а банки при выдаче кредитов, как правило, применяют собственные методики. В то же время отсутствует общепризнанная модель оценки вероятности банкротства, а значит и кредитоспособности [10].

Российские экономисты внесли некоторые изменения в первую модель Z-счета Э. Альтмана, которая приняла следующий вид:

$$Z\text{-счет} = 1{,}2 \times X_1 + 1{,}4 \times X_2 + +3{,}3 \times X_3 + 0{,}6\times X_4 + 1{,}0 \times X_5. \quad (4)$$

В этой формуле показатель X_1 представляет отношение оборотного капитала к сумме всех активов, показатель X_2 — отношение резервного капитала и нераспределенной прибыли к сумме всех активов, показатель X_3 — отношение прибыли до налогообложения к сумме всех активов, показатель X_4 — отношение уставного и добавочного капитала к сумме заемных обязательств, показатель X_5 — отношение выручки от реализации к сумме всех активов.

Практика применения этой модели для анализа деятельности российских предприятий подтвердила правильность полученных значений, тем не менее использование этой модели в отечественных условиях требует большой осторожности [4].

Многофакторная модель Э. Альтмана послужила основой дальнейших исследований, проводимых разными учеными, в том числе французскими профессорами Дж. Конаном и М. Гольдером (J. Conan, M. Holder).

В результате изучения финансового состояния 95 малых и 95 средних предприятий промышленности за период 1970 – 1975 г. Дж. Конан и М. Гольдер получили следующую дискриминантную функцию:

$$Z = -0{,}16\ X_1 - 0{,}22\ X_2 + 0{,}87\ X_3 + 0{,}10\ X_4 - 0{,}24\ X_5, \quad (5)$$

где X_1 – отношение дебиторской задолженности и денежных средств к объему активов;

X_2 – отношение постоянного капитала к объему активов;

X_3 – отношение финансовых расходов к объему продаж (после налогообложения);

X_4 – отношение расходов на персонал к добавленной стоимости (после налогообложения);

X_5 – отношение балансовой прибыли к привлеченному капиталу [11].

Вероятность задержки организациями платежей в зависимости от значения Z определяется по таблице 2.1.

Таблица 2.1

Вероятность задержки платежей в зависимости от величины дискриминантного показателя

Значение Z	+0,210	+0,048	+0,002	-0,026	-0,068	-0,087	-0,107	-0,131	-0,164	-0,180
Вероятность задержки платежа, %	100	90	80	70	60	50	40	30	20	10

На основании обработки данных 60 предприятий (30 потерпевших банкротство и 30 нормально функционировавших) в 1984 г. была создана модель Фулмера, первоначальный вариант которой содержал

40 коэффициентов. В настоящее время эта модель для прогноза банкротства предприятия содержит девять коэффициентов и имеет следующий вид:

$$H = 5{,}558V_1 + 0{,}212V_2 + 0{,}073V_3 + 1{,}270V_4 – 0{,}120V_5 + 2{,}235V_6 + 0{,}575V_7 + 1{,}083V_8 + 0{,}894V_9 – 3{,}075, \quad (6)$$

где коэффициент V_1 показывает отношение нераспределенной прибыли прошлых лет, если таковая имеется, к совокупности активов и вычисляется по формуле:

V_1 = нераспределенная прибыль прошлых лет / баланс;

V_2 – отношение объема реализации к совокупным активам:

V_2 = выручка от реализации / баланс;

V_3 – отношение прибыли до уплаты налогов к совокупным активам:

V_3 = прибыль до уплаты налогов / собственный капитал;

V_4 – отношение денежного потока к полной задолженности предприятия:

V_4 = денежный поток / (краткосрочная задолженность + долгосрочная задолженность);

V_5 – отношение долга предприятия перед кредиторами и поставщиками и совокупных активов предприятия:

V_5 = долгосрочные обязательства / баланс;

V_6 – отношение текущих активов к совокупным активам:

V_6 = краткосрочные обязательства / баланс;

V_7 вычисляется по формуле:

V_7 = lg(материальные активы);

V_8 – отношение оборотного капитала к полной задолженности предприятия перед кредиторами и поставщиками:

V_8 = оборотный капитал / (краткосрочная задолженность + долгосрочная задолженность);

V_9 вычисляется по формуле:

V_9 = (прибыль до уплаты налогов + проценты к уплате) / проценты к уплате.

При значении H < 0 наступление банкротства неизбежно. Данная модель предсказывает точно в 98% случаев на один год и в 81% случаев – на два года [11].

Британские ученые Таффлер и Тишоу предложили в 1977 г. четырехфакторную прогнозную модель, при разработке которой применялся следующий подход: при использовании компьютерной техники на первой стадии вычисляются 80 соотношений по данным обанкротившихся и платежеспособных компаний. Затем, используя статистический метод, известный как анализ многомерного дискриминанта, можно построить модель платежеспособности, определяя частные соотношения, которые наилучшим образом выделяют две группы компаний и их коэффициенты. Такой выборочный подсчет соотношений является типичным для определения некоторых ключевых измерителей деятельности корпорации, таких, как прибыльность, соответствие оборотного капитала, финансовый риск и ликвидность. Объединяя эти показатели и сводя их соответствующим образом воедино, модель платежеспособности производит точную, по мнению авторов, картину финансового состояния корпорации:

$$Z = 0{,}53\ X_1 + 0{,}13\ X_2 + 0{,}18\ X_3 + 0{,}16\ X_4, \quad (7)$$

где X_1 – прибыль от реализации / краткосрочные обязательства;

X_2 – оборотные активы / сумма обязательств;

X_3 – краткосрочные обязательства / сумма активов;

X_4 – выручка / сумма активов.

Если $Z_T > 0{,}3$ – предприятие имеет хорошие долгосрочные перспективы, при $Z_T < 0{,}2$ – имеется вероятность банкротства [12].

Главный недостаток зарубежных дискриминантных моделей – отсутствие данных о достоверности прогнозной способности в экономических условиях, отличных от условий их разработки [8].

Одной из первых попыток использовать аналитические коэффициенты для прогнозирования банкротства считается работа финансового аналитика Уильяма Бивера. Он проанализировал динамику 30 коэффициентов за пятилетний период по группе компаний, половина из которых обанкротилась. На основе анализа этих показателей им была предложена методика диагностики банкротства.

Методика диагностики банкротства Уильяма Бивера включает следующие коэффициенты, которые представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Система показателей прогнозирования вероятности банкротства Уильяма Бивера [13]

Показатель	Методика расчета	Значения показателей		
		благоприятная ситуация	за 5 лет до банкротства	за 1 год до банкротства
1. Коэффициент Бивера	(ЧП + Амортизация) / ЗК	0,4 – 0,45	0,17 – 0,4	-0,15

Продолжение таблицы 2.2

Показатель	Методика расчета	Значения показателей		
		благоприятная ситуация	за 5 лет до банкротства	за 1 год до банкротства
2. Коэффициент текущей ликвидности	ОА / Текущие обязательства	< 3,2	< 2	< 1
3. Коэффициент экономической рентабельности	ЧП / Стоимость активов за период	0,06 – 0,08	0,04 – 0,06	-0,22
4. Доля заемного капитала в общих источниках финансирования	ЗК / Источники покрытия имущества	≤ 0,37	0,37 – 0,50	0,50 – 0,80

5. Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	(СК-ВОА) / Стоимость активов	≥ 0,4	0,3 – 0,4	0,06 – 0,3

Несовершенство зарубежных аналитических моделей привело к тому, что на базе их методологических подходов различными авторами в разные годы были разработаны следующие отечественные аналитические модели прогнозирования банкротства:

– модель ученых Государственной экономической академии (г. Иркутск) (модель А. Беликова);

– методика прогнозирования банкротства, разработанная учеными Государственного технологического университета (г. Казань);

– модель Г.В. Савицкой (г. Минск);

– комплексный индикатор финансовой устойчивости предприятия, предложенный профессором В.В. Ковалевым (г. Санкт-Петербург);

–шестифакторная математическая модель О.П. Зайцевой (комплексный коэффициент банкротства, г. Новосибирск);

– модель С.В. Бык (г. Орск Оренбургской области);

– модели А.В. Колышкина (г. Санкт-Петербург);

– модель Р. Сайфуллина – Г. Кадыкова;

– модель Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой [5].

Учеными Иркутской государственной экономической академии (ныне Байкальский государственный университет экономики и права) предложена четырехфакторная модель прогноза риска банкротства (модель R):

$$R = 8{,}38K_1 + K_2 + 0{,}054K_3 + 0{,}063K_4, \quad (8)$$

где K_1 – Оборотный капитал / Актив;

K_2 – Чистая прибыль / Собственный капитал;

K_3 – Выручка от реализации / Актив;

K_4 – Чистая прибыль / Интегральные затраты [8].

Вероятность банкротства организации в соответствии со значением R определяется следующим образом:

R < 0, вероятность банкротства максимальная 90 – 100%;

R = 0 – 0,18, вероятность банкротства высокая 60 – 80%;

R = 0,18 – 0,32, вероятность банкротства средняя 35 – 50%;

R = 0,32 – 0,42, вероятность банкротства низкая 15 – 20%;

R > 0,42, вероятность банкротства минимальная до 10% [13].

Одними из первых российских экономистов, создавших свою модель определения вероятности банкротства, были Р. С. Сайфуллин и Г. Г. Кадыков. Для оценки финансового состояния предприятий они предложили использовать рейтинговое число:

$R = 2 X_1 + 0,1 X_2 + 0,08 X_3 + 0,45X_4 + X_5$, (9)

где X_1 – коэффициент обеспеченности собственными средствами;

X_2 – коэффициент текущей ликвидности;

X_3 – коэффициент оборачиваемости активов, равный отношению среднегодовой суммы активов к выручке от реализации и деленному на 360;

X_4 – коммерческая маржа, равная отношению валовой прибыли к выручке от реализации;

X_5 – коэффициент рентабельности собственного капитала, рассчитываемый как отношение чистой прибыли к собственному капиталу.

В случае R < 1 финансовое состояние предприятия характеризуется как неудовлетворительное, а при R > 1 финансовое состояние организации считают удовлетворительным [12].

Новую методику диагностики возможного банкротства для условий функционирования российских предприятий и, следовательно, лишенную по замыслу автора многих недостатков иностранных моделей, разработала О.П. Зайцева. В этой модели рассчитывается фактический (Кф) и нормативный (Кн) комплексный показатель [14].

В шестифакторной модели О. Зайцевой коэффициент банкротства рассчитывается по формуле:

К = 0,25Ку + 0,1Кз + 0,2Кс + + 0,25Куп + 0,1Кр + 0,1Кз, (10)

где Ку – коэффициент убыточности (отношение чистого убытка к собственному капиталу);

Кз – соотношение кредиторской и дебиторской задолженностей; Кс – отношение краткосрочных обязательств к наиболее ликвидным активам; Куп – убыточность продукции (отношение чистого убытка к объему реализации продукции);

Кр – финансовый рычаг (соотношение заёмного и собственного капиталов);

Кз – коэффициент загрузки активов (величина, обратная коэффициенту оборачиваемости активов).

Весовые значения частных показателей в соотношении определены экспертным путем. Фактический коэффициент банкротства сопоставляется с нормативным, рассчитанным на основе рекомендуемых нормативными документами пороговых значений частных показателей. Если фактический коэффициент больше нормативного, то вероятность банкротства велика, и наоборот.

Отметим, что весовые коэффициенты в модели О. Зайцевой определены без учета поправки на относительную величину значений частных коэффициентов. Так, нормативное значение показателя соотношения срочных обязательств и наиболее ликвидных активов равно семи, а нормативные значения коэффициента убыточности предприятия и коэффициента убыточности продукции равны нулю. По этой причине даже незначительные изменения первого показателя приводят к колебаниям итогового показателя, в десятки раз более сильным, чем изменения других показателей, при этом, по мысли автора модели, они, наоборот, должны иметь большие веса по сравнению с весом коэффициента отношения срочных обязательств и наиболее ликвидных активов [15].

На основе анализа используемых для диагностики банкротства методик можно выделить три общие характерные для всех недостатки:

1) ни одна из существующих методик не исходит из того, что банкротство является высшим проявлением трех кризисов предприятия – управленческого, экономического и финансового, то есть ни одна из рассмотренных методик не может претендовать на использование в качестве универсальной именно по причине «специализации» на каком-либо отдельном виде кризиса;

2) методическое содержание большей части методов не подвержено корректировке с учетом особенностей деятельности организаций различных отраслей экономики, наделяя их необходимостью соответствовать одним и тем же требованиям проведения антикризисной диагностики. Если же в отдельных случаях такая возможность имеется, то модель не применима по другим параметрам;

3) получение оценок статического характера: оценка вероятности банкротства на какую-либо дату или за один период – это не более, чем результат некоторого фиксированного сочетания всех влияющих факторов. Конкретное статическое сочетание может быть абсолютно любым, поэтому делать не его основе какие-либо выводы относительно финансового состояния исследуемого объекта в конкретный момент не вполне корректно [16].

2.3 Законодательное регулирование механизма банкротства в РФ

Следует отметить, что процедура банкротства в условиях рыночной экономики является важной составляющей общественных отношений в сфере экономики и права, действенным способом защиты нарушенных прав и законных интересов субъектов экономической деятельности, а также важным инструментом саморегулирования и самоочищения бизнес-среды от оказавшихся нежизнеспособными элементов [17].

В современной экономической практике России необходимо строгое законодательное регулирование банкротства. По мнению специалистов, необходимо навести порядок в законодательстве. «Поточное» банкротство предприятий стало доходным бизнесом. Следует сделать механизм проведения процедуры банкротства и оздоровления предприятий прозрачным, рыночным, а значит – невосприимчивым к коррупции [18].

История российского законотворчества по процедуре банкротства начинается с первого закона «О несостоятельности (банкротстве)» 1992 г., затем были приняты законы в 1998 и в 2002 гг. В соответствии с Федеральным законом РФ от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» предприятие-должник может быть признано банкротом только по решению арбитражного суда [5].

Действующий законодательный порядок призван способствовать решению трех задач.

Во-первых, оздоровлению экономики путем избавления от неэффективных предприятий. Появление новых собственников не привело к эффективному освоению современных методов управления, основ маркетинга, действенных систем управления. Банкротство таких предприятий – один из факторов повышения эффективности экономики.

Во-вторых, закон должен защищать интересы кредиторов. Создание благоприятного инвестиционного климата в стране – многоплановая проблема, требующая осуществления ряда законодательных мер, в том числе и совершенствования законодательства о банкротстве.

В-третьих, закон должен способствовать восстановлению финансовой устойчивости, платежеспособности предприятий, оказавшихся в сложном положении, но в принципе жизнеспособных, потенциально перспективных [18].

Одной из базовых категорий института банкротства является «процедура банкротства» – обязательная составляющая конкурсного процесса. Между тем в законодательстве понятие процедуры банкротства

не предусмотрено. В ст. 2 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» (далее по тексту – Закон о банкротстве) даны определения только каждой из предусмотренных данным законом процедур банкротства: наблюдения, финансового оздоровления, внешнего управления, конкурсного производства, мирового соглашения. В ст. 27 названного закона также приведен лишь перечень процедур банкротства, которые применяются при рассмотрении дел о банкротстве.

Отсутствие легального определения этого важнейшего термина конкурсного права провоцирует его наделение в теории и на практике кардинально противоположными значениями. В Словаре русского языка мы находим следующую трактовку понятия: «процедура – 1. Установленная, принятая последовательность действий для осуществления или оформления какого-либо дела». Аналогичное определение содержит и Словарь иностранных слов. В юридической литературе понятию процедуры банкротства внимание уделяется крайне редко. Одно из разработанных определений обозначает рассматриваемую категорию как «совокупность предусмотренных законодательством о несостоятельности юридических и фактических действий, направленных на достижение конкретного определенного законом результата с конечной целью удовлетворения требований кредиторов».

В. Ф. Попондопуло процедурами банкротства считает только те, которые применяются к должнику, признанному судом банкротом. Эта позиция противоречит нормам как действующего в период издания процитированного источника Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ (ст.ст. 2, 65, 67, 120), так и Закона о банкротстве 2002 г. (ст.ст. 2, 27, 75, 150).

Конституционный суд РФ употребил термин «процедура банкротства» в ином значении, понимая под ней весь процесс по делу о банкротстве, который на момент внесения цитируемого Постановления Конституционного суда РФ включал в себя две процедуры банкротства: «…

Отзыв лицензии является начальным этапом процедуры банкротства или ликвидации банка».

Один из разработчиков Федерального закона от 25 февраля 1999 г. № 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций», П. Медведев говорит о «процедуре банкротства» как о совокупности всех мер в отношении неплатежеспособного должника. Аналогичное понятие «процедуры банкротства» использует и целый ряд других авторов. Однако попытка обозначить термином «процедура банкротства» все стадии – от неплатежеспособности кредитной организации до ее ликвидации – представляется некорректной и противоречащей закону, поскольку Закон о банкротстве (ст. 2), императивно установив виды процедур банкротства, подразумевает под каждой процедурой только часть всех мер, применяемых к должнику. Процедура банкротства является, как правило, единственной в деле о банкротстве и, поэтому, может обозначать все предусмотренные законодательством о банкротстве мероприятия, сопровождающие рассмотрение дела о банкротстве только в случае применения арбитражным судом упрощенной процедуры банкротства к ликвидируемым и отсутствующим должникам [19].

Отметим, что изменение законодательства в 1998 г., когда в качестве критерия несостоятельности был введен принцип неплатежеспособности, наряду с последствиями кризиса августа 1998 г., привело к тому, что уже за первый год применения закона о банкротстве число судебных дел более чем в два раза превысило их количество за 5 лет действия закона 1992 г. [5].

Следует согласиться с тем, что несостоятельность есть абсолютная или хроническая неплатежеспособность, то есть крайняя ее степень, означающая невозможность исполнения должником своих обязательств перед кредиторами как в текущем периоде, так и в перспективе.

Что касается «перспективы», то здесь необходимо внести уточнение, суть которого заключается в следующем. Для одних перспектива – это бессрочный период, означающий невозможность восстановления

платежеспособности без кардинальной реструктуризации бизнеса, значительных финансовых и временных ресурсов. Для других она может иметь достаточно конкретные временные рамки, то есть через некоторый срок, долгий или короткий, должник способен будет исполнить свои обязательства перед кредиторами. Но длительный срок восстановления платежеспособности не всегда приемлем для кредиторов, потому он должен быть ограничен. Таким ограничением является установленная Законом суммарная продолжительность реабилитационных процедур – финансового оздоровления и внешнего управления, равная двум годам.

Подчеркнем, что речь идет именно об «абсолютной» неплатежеспособности, так как возможны и другие ее виды применительно к различным периодам времени. Временная неплатежеспособность возникает, к примеру, по причинам кассового разрыва, временного снижения объемов производства в связи с переходом на выпуск новой продукции, чрезмерного увлечения руководством предприятия инновационной программой, требующей существенных инвестиций, но не приносящей быстрого результата, и т.п. Такая неплатежеспособность, как правило, преодолима, и восстановление платежеспособности осуществляется должником самостоятельно или в рамках процедур досудебной или судебной санации (финансового оздоровления и (или) внешнего управления). Основной же вопрос, на который нужно дать ответ: где граница между временной и абсолютной неплатежеспособностью?

Предлагаемое рядом авторов понимание абсолютной неплатежеспособности как состояния, при котором пассивы превышают активы, на наш взгляд, неправомерно. Ведь активы содержат элементы как оборотных, так и внеоборотных активов, имеющих различную степень ликвидности, в том числе труднореализуемые активы и неликвиды, доля которых может быть довольно существенной. К примеру, при введении внешнего управления на Западно – Сибирском и Кузнецком металлургических комбинатах в 1998 г. суммарная стоимость

незавершенного строительства (а это, в основном, никому сегодня не нужные «нулевые» циклы промышленных объектов) и безнадежной дебиторской задолженности достигала 25 – 30 % стоимости всех активов. Понятно, что принимать для сравнения балансовую стоимость активов в силу данного обстоятельства нельзя. Полагаем, что абсолютная неплатежеспособность должна определяться на основе сравнения рыночной стоимости активов со всеми обязательствами должника, включая долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы и кредиторскую задолженность. Условием ее возникновения является соотношение вида:

$$\Sigma O / РСА \geq 1, \quad (11)$$

где Σ О – суммарные обязательства должника;

РСА – рыночная стоимость активов.

Как видно, для оценки несостоятельности необходимо знать рыночную стоимость имущества должника. Однако согласно Закону оценка имущества (определение его рыночной стоимости) предусмотрена после введения процедуры конкурсного производства, основанием для которого служит признание арбитражным судом факта несостоятельности должника. Получается, что такое решение принимается при отсутствии серьезных доказательств наличия абсолютной неплатежеспособности [20].

Ограничив процедуру банкротства временными рамками, законодатель установил максимальные или твердые сроки проведения каждой из них. Так, наблюдение должно быть завершено с учетом сроков рассмотрения дела о банкротстве, а именно в срок, не превышающий семи месяцев с даты поступления заявления о признании должника банкротом в арбитражный суд (п. 3 ст. 62, ст. 51 Закона о банкротстве). По общему правилу максимальные сроки процедур финансового оздоровления и внешнего управления составляют 2 года (п. 6 ст. 80, п. 2 ст. 93 Закона о банкротстве), а конкурсное производство – 1,5 года (п. 2 ст. 124 Закона о банкротстве).

Процедуры банкротства проводятся под контролем арбитражного суда, который выражается в утверждении арбитражного управляющего [19].

Важная роль отводится в законе саморегулируемым организациям арбитражных управляющих. Именно от них будет во многом зависит действенность закона. Теперь самоуправляемые организации предлагают кандидатуры арбитражных управляющих, контролируют их профессиональную деятельность на основании представляемых отчетов, рассматривают жалобы на действия арбитражных управляющих и др.

Повышение роли саморегулируемых организаций сопровождается более полным учетом интересов должников. Ранее арбитражный управляющий назначался судом без учета мнения должника – по представлению собрания кредиторов, утвердившего соответствующую кандидатуру. Теперь саморегулируемая организация предлагает арбитражному суду три кандидатуры арбитражных управляющих. Должник и заявитель (представитель собрания кредиторов) вправе отвести по одной кандидатуре. Оставшийся кандидат утверждается арбитражным судом (за исключением случаев нарушения процедуры отбора или несоответствия требованиям законодательства). Таким образом, существенно ослабляется зависимость арбитражного управляющего от предложивших его кандидатуру кредиторов. Должник наряду с кредитором обладает «правом голоса» при определении кандидатуры арбитражного управляющего, представляемой к утверждению арбитражному суду.

Действующим законодательством установлен ряд требований, предъявляемых к лицу, назначаемому арбитражным управляющим. Согласно законодательным требованиям арбитражным управляющим может быть назначен гражданин России, имеющий высшее образование и являющийся членом одной из саморегулируемых организаций арбитражных управляющих. Впервые в отечественной хозяйственной практике было предусмотрено обязательное страхование ответственности арбитражных

управляющих. Страховой договор является формой финансового обеспечения ответственности арбитражного управляющего, при этом минимальная страховая сумма не может быть менее 3 млн. руб. в год. В законодательном порядке более детально и обстоятельно регламентируются основные процедуры – наблюдение, внешнее управление, конкурсное производство [18].

Так, основное содержание процедуры наблюдения составляют следующие обязательные действия временного управляющего: опубликование сведений о введении наблюдения; уведомление кредиторов и иных лиц; осуществление действий, направленных на обеспечение сохранности имущества должника; проведение анализа финансового состояния должника и подготовка заключения о возможности восстановления его платежеспособности; выявление кредиторов и ведение реестра их требований; созыв и проведение первого собрания кредиторов; представление в арбитражный суд отчета о своей деятельности.

Содержание иных процедур банкротства также регламентировано законом. Не является исключением мировое соглашение, несмотря на то, что ее начало четко не обозначено. Исходя из буквального толкования гл. VIII Закона о банкротстве, в содержание этой процедуры включены принятие решения о заключении мирового соглашения, а также исполнение условий его утверждения арбитражным судом (погашение задолженности по требованиям кредиторов первой и второй очереди, представление в арбитражный суд в определенный срок документов, установленных п. 2,3 ст. 158 Закона о банкротстве), рассмотрение заявления об утверждении мирового соглашения арбитражным судом [19].

Очередность удовлетворения требований кредиторов при ликвидации юридического лица установлена ст. 64 Гражданского кодекса РФ.

В первую очередь удовлетворяются требования граждан, перед которыми ликвидируемое юридическое лицо несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, путем капитализации

соответствующих повременных платежей, а также по требованиям о компенсации морального вреда, о компенсации сверх возмещения вреда, причиненного вследствие разрушения, повреждения объекта капитального строительства, нарушения требований безопасности при строительстве объекта капитального строительства, требований к обеспечению безопасной эксплуатации здания, сооружения.

Во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и по выплате вознаграждений авторам результатов интеллектуальной деятельности.

В третью очередь производятся расчеты по обязательным платежам в бюджет и во внебюджетные фонды.

В четвертую очередь производятся расчеты с другими кредиторами.

Требования кредиторов каждой очереди удовлетворяются после полного удовлетворения требований кредиторов предыдущей очереди, за исключением требований кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемого юридического лица [21].

Кроме того, введение процедур внешнего управления и мирового соглашения ограничивают права не только кредиторов неплатежеспособного должника, но и иных его контрагентов (должников) с целью эффективного проведения процедур банкротства (например, это дополнительные основании признания сделок должника недействительными и отказа от исполнения договоров (ст.ст. 102, 103, п. 3 ст. 129 Закона о банкротстве).

Для всех иных процедур банкротства также характерно ограничение правоспособности должника и ограничение прав его кредиторов и третьих лиц.

В процедуре финансового оздоровления ограничение правомочий должника установлены п. 1 ст. 81, ст. 82, его кредиторов – п. 1, 3, 4 ст. 81 Закона о банкротстве.

В процедурах внешнего управления и конкурсного производства, в связи с прекращением полномочий руководителя и иных органов управления должника, собственника имущества должника – унитарного предприятия (п. 1 ст. 94, п. 2 ст. 126 Закона о банкротстве), можно говорить о наиболее существенном вмешательстве в правовую сферу должника. Ряд сделок совершается должником в лице арбитражного управляющего под контролем собрания кредиторов или комитета кредиторов (п. 1, 4 ст. 101, ст. 139, 140, п.1 ст. 143). Права конкурсных кредиторов и уполномоченных органов ограничиваются, в том числе введением моратория на удовлетворение требований кредиторов, а в процедуре конкурсного права – на основании норм ст. 126 Закона о банкротстве [19].

Конкурсное производство – процедура, применяемая к должнику, признанному неплатежеспособным и, согласно Закону о банкротстве, банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов. Основное отличие конкурсного производства – это прекращение хозяйственной деятельности согласно п. 2 ст. 129 Закона о банкротстве [21]

В соответствии с Законом возможны два исхода после признания арбитражным судом несостоятельности должника: – заключение мирового соглашения; – ликвидация должника в рамках процедуры конкурсного производства. Мировое соглашение в данном случае играет, пожалуй, двоякую роль по изменению статуса должника, что предопределяется принимаемыми при его заключении условиями.

Если условием является отсрочка или рассрочка долгов, то есть их реструктуризация, то статус должника не изменяется – он остается несостоятельным. И лишь с течением времени, по мере погашения долгов предприятие постепенно восстанавливает платежеспособность. Если условием является прощение или скидка с долга или представление отступного, обмен требований на доли в уставном капитале должника, конвертируемые в акции облигации, то мировое соглашение представляет собой реабилитационную процедуру, то есть платежеспособность

предприятия полностью или частично восстанавливается и оно перестает быть несостоятельным. Таким образом, должник, признанный несостоятельным, не становится банкротом, а продолжает функционировать, восстановив при определенных условиях свою платежеспособность.

Если же мировое соглашение не заключается, то в рамках процедуры банкротства осуществляется ликвидация должника – продажа на торгах его имущества, соразмерное удовлетворение требований кредиторов и исключение его из государственного реестра как юридического лица. На этом процедура банкротства завершается – предприятие стало банкротом, то есть ликвидировано [20].

Таким образом, процедура банкротства – это вводимый арбитражным судом в ходе разбирательства дела о банкротстве комплекс предусмотренных законодательством о банкротстве последовательных действий и правовых мер, устанавливающих особый правовой статус должника, его кредиторов и иных лиц для достижения определенной законом цели.

Признаки процедур банкротства в отечественном законодательстве – комплекс обязательных правовых характеристик, которые являются критериями ограничения процедуры банкротства от иных мер, применяемых к должнику:

– введение и прекращение актом арбитражного суда, рассматривающего дело о банкротстве должника;

– установление законом оснований введения и прекращения процедуры;

– осуществление контроля проведения со стороны арбитражного суда и утверждаемого арбитражным судом независимого от должника лица;

– определенное законом содержание, которое можно охарактеризовать как совокупность обязательных действий, совершаемых участниками конкурсных правоотношений в связи с введением процедуры;

– правовые последствия введения процедуры, ограничивающие правоспособность и (или) дееспособность должника, а также права его кредиторов и третьих лиц [19].

2.4 Расчет и анализ показателей вероятности банкротства ООО «Жешартский ЛПК»

Проведем расчет и анализ оценки риска банкротства по методике Э. Альтмана.

Примером постановки и решения задачи прогнозирования банкротства организаций является двухфакторная модель Э. Альтмана (1968 г.):

$$Z = -0,3877 – 1,0736X_1 + 0,0579X_2, \quad (12)$$

где X_1 – коэффициент текущей ликвидности;

X_2 – удельный вес заѐмных средств в пассивах.

Для предприятий, у которых Z = 0, вероятность обанкротиться равна 50 %. Если Z < 0, то вероятность банкротства меньше 50 % и далее снижается по мере уменьшения Z. Если Z > 0, то вероятность банкротства больше 50 % и возрастает с увеличением Z [22].

Произведем расчеты:

Z_{2013} = -0,3877–1,0736*(1473727/(246938+1788524)) + 0,0579*((246938+1788524)/2159281) = -1,11043

Z_{2014} = -0,3877–1,0736*(1469061/(248553+1605222)) + 0,05779*((248553+1605222)/2173405) = -1,1892

Z_{2015} = -0,3877–1,0736*(1727087/(240277+1767141)) + 0,05779*((146674+240277+1767141)/2825465) = -1,26732

Таблица 2.3

Прогноз банкротства предприятия по двухфакторной модели Э. Альтмана, Z

Показатели	2013	2014	2015
1. коэффициент текущей ликвидности	0,724	0,792	0,860
2. удельный вес заѐмных средств в пассивах	0,942	0,852	0,762
3. Вероятность банкротства Z	-1,110	-1,189	-1,267
4. Оценка вероятности банкротства	Меньше 50%	Меньше 50%	Меньше 50%

В целом за 3 года показатель Z<0, что свидетельствует о малой вероятности банкротства ООО «Жешартский ЛПК. Показатель Z снизился в 2014 году на 0,079, в 2015 году – на 0,078, что говорит о небольшом снижении эффективности деятельности предприятия.

Ухудшения прогноза банкротства в случае ООО «Жешартский ЛПК» в 2015 году по сравнению с 2014 годом произошло в результате:

- сумма краткосрочных обязательств предприятия превышает соответствующие величины оборотных активов;

- высокая доля заемных источников финансирования;

- снижение величины собственного капитала;

Пятифакторная Модель Э. Альтмана имеет следующий вид:

$$Z = 0,717X_1 + 0,874X_2 + 3,10X_3 + + 0,42X_4 + 0,995X_5, \quad (13)$$

где X_1 = Разность текущих активов и текущих обязательств / Общая сумма всех активов;

X_2 = Нераспределенная прибыль / Общая сумма всех активов;

X_3 = Прибыль до уплаты процентов и налогов / Общая сумма всех активов;

X_4 = Балансовая стоимость капитала / Заемный капитал;

X_5 = Выручка от реализации / Общая сумма всех активов.

В числителе показателя X_4 вместо рыночной стоимости акций стоит их балансовая стоимость. Если полученное значение модифицированного Z-счета составит менее 1,23, можно говорить о несостоятельности (банкротстве) предприятия. При Z от 1,23 до 2,89 предприятие находится в

зоне неопределенности («туманная область»). Если Z больше или равно 2,9, то компания работает стабильно и банкротство маловероятно.

Z_{2013} = 0,717*((158751+16520+1298456) -(246938+1788524))/2159281) +0,874*(161839/2159281)+3,10*(178910/2159281)+0,42*(2159281/(246938+1788524))+0,995*(1985298/2159281)=1,4962

Z_{2014} = 0,717*((140369+15423+1313269) -(248553+1605222))/2173405) +0,874*(186655/2173405)+3,10*(205884/2173405)+0,42*(2173405/(248553+1605222))+0,995*(2236014/2173405)=1,7578

$Z_{2015=}$ 0,717*((327415+25376+1374296) -(240277+1767141)/2825465) + 0,874*(131149/2825465)+3,10*(152520/2825465)+0,42*(2825465/(240277+1767141))+0,995*(2485017/2825465)=1,60303

Таблица 2.4

Прогноз банкротства предприятия по пятифакторной модели Э. Альтмана , Z

Показатели	2013	2014	2015
1. X_1 = Разность текущих активов и текущих обязательств / Общая сумма всех активов;	-0,2601	-0,177	-0,9921
2. X_2 = Нераспределенная прибыль / Общая сумма всех активов;	0,0749	0,0858	0,0464
3. X_3 = Прибыль до уплаты процентов и налогов / Общая сумма всех активов;	0,08	0,0947	0,5398
4.X_4= Балансовая стоимость капитала / Заемный капитал;	1,0608	1,1724	1,4075
5.X_5 = Выручка от реализации / Общая сумма всех активов.	0,9194	1,0288	0,8790
6. Оценка вероятности банкротства от 1,23 до 2,89 зона неопределенности «туманная область»	1,4962	1,7578	1,603
	зона неопределенности «туманная область»	зона неопределенности «туманная область»	зона неопределенности «туманная область»

Проведем расчет и анализ оценки риска банкротства по методике Р. С. Сайфуллина и Г.Г Кадыкова:

$$R = 2K_1 + 0,1K_2 + 0,08K_3 + 0,45K_4 + K_5, \text{ где} \quad (14)$$

где K_1 – коэффициент автономии = Собственный Капитал / Итог баланса,

K_2 – коэффициент текущей ликвидности = Текущие активы / Краткосрочные обязательства,

K_3 – оборачиваемость активов = Выручка / Текущие активы,

K_4 – рентабельность продаж = Валовая прибыль / Выручка,

K_5 – рентабельность собственного капитала = Чистая прибыль / Собственный каптал.

Если R>1, то финансовое состояние рассматривается как удовлетворительное.

Если R<1, то финансовое состояние рассматривается как неудовлетворительное.

Отсюда:

R_{2013} = 2*(123820/2159281)+0,1*(1473727/(246938+1788524)) + 0,08*(1985298/1473727) + 0,45*((1985298-1852081)/1985298) + 161839/123820 = 1,6321

R_{2014} = 2*(319630/2173405) + 0,1*(1469061/(248553+1605222)) + 0,08*(2236014/1469061) + 0,45*((2236014-2079344)/2236014) + 186955/319630 = 1,1115

R_{2015} = 2*(671373/2825465) + 0,1*(1727087/(240277 + 1767141)) + 0,08*(2485017/1727087) + 0,45*((2485017-2339455)/2485017) + 131149/(671373) = 0,898

Таблица 2.5

Прогноз банкротства предприятия по методике Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова , R

Показатели	2013	2014	2015
1.Коэффициент автономии	0,057	0,147	0,238
2.Коэффициент текущей ликвидности	0,724	0,792	0,860
3.Коэффициент оборачиваемости активов	1,347	1,522	1,439
4. Коэффициент рентабельности продаж	0,08	0,08	0,05
5. Коэффициент рентабельности собственного капитала	1,307	0,585	0,195
6. Показатель R	1,632	1,111	0,898
7. Оценка финансового состояния	Удовлетво-рительное	Удовлетво-рительное	Неудовлетво-рительное

Следует отметить незначительное увеличение показателя R в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 0,52 и в 2015 году снижение показателя по сравнению с 2014 годом на 0,21. По расчетам видно снижение величины всех показателей, а также снижение показателя рентабельности собственного капитала, который снизался на 0,72 в 2014 году и в 2015 году - на 0,389. Этот фактор и повлиял на уменьшение показателя R в 2015 году.

Ухудшения прогноза банкротства в случае ООО «Жешартский ЛПК» в 2015 году по сравнению с 2014 годом произошло в результате:

– снижения уровня собственного капитала в 2015 году;

– увеличения кредиторской задолженности предприятия;

– так же в результате снижения показателя оборачиваемости активов, который показывает, сколько денежных единиц приносит каждая единица активов;

– снижения уровня рентабельности продаж, что говорит об увеличении издержек производства продукции;

Таким образом, на основании расчетов согласно модели Сайфулина можно утверждать, что в течение исследуемого периода 2013-2014 гг. у ООО «Жешартский ЛПК» было удовлетворительное финансовое состояние, в 2015 году финансовое положение рассматривается как неудовлетворительное.

Так же проведем расчеты по модели У. Бивера:

По содержанию модель представляет комплекс финансовых показателей, характеризующих платёжеспособность, финансовую независимость и рентабельность организации. Адаптированная модель Бивера для российских реалий включает следующие показатели: коэффициент Бивера, коэффициент текущей ликвидности, финансовый леверидж, рентабельность активов. Для всех коэффициентов определены допустимые значения, позволяющие отнести предприятие к одной из трех групп, которые представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6

Система показателей диагностики банкротства У.Бивера [25]

Показатель	**Группа 1** **«Благополучные компании»**	**Группа 2** **«За 5 лет до банкротства»**	**Группа 3** **«За год до банкротства»**
1. Коэффициент Бивера	0,4-0,45	0,17	-0,15
2. Коэффициент текущей ликвидности	< 3,2	< 2	< 1
3. ЭР, %	6-8	4	-22
4. Финансовый леверидж	до 37%	От 50% до 80%	80%

Коэффициент Бивера (КБ) = (ЧП + Амортизация) / ЗК

Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) = ОА / КО

Экономическая рентабельность (ЭР) = ЧП х 100% /Совокупные Активы

Финансовый леверидж (ФЛ) = ЗК х 100% / Совокупные Пассивы

Отсюда:

Таблица 2.7

Расчет показателей по модели У. Бивера

Показатели	**2013 год**	**2014 год**	**2015 год**
КБ	0,113	0,138	0,111
Ктл	0,724	0,792	0,860
ЭР, %	7,5	8,6	4,6
ФЛ, %	94,156	85,293	76,238

Коэффициент Бивера показывает отношение чистых денежных потоков к общей сумме долга. Коэффициент Бивера уменьшился на 0,027, это говорит о том, что предприятие становится менее финансово устойчиво. При этом показатели показывают благоприятное положении ООО «Жешартский ЛПК».

Коэффициент текущей ликвидности увеличился на 0,068. Во всех исследуемых годах находился в кризисном состоянии, что говорит о недостаточности оборотных средств у предприятия для покрытия своих краткосрочных обязательств.

Экономическая рентабельности активов характеризует эффективность работы предприятия и показывает способность предприятия получать

доход. В 2015 году экономическая рентабельность активов снизилась на 4%.

Финансовый леверидж имеет низходящую тенденцию. Это говорит о том, что доля заемных средств в совокупных пассивах уменьшается и ООО «Жешартский ЛПК» становится более финансово устойчивым предприятием.

В таблице 2.8 представлены результаты оценки вероятности банкротства ООО «Жешартский ЛПК» за 2013 - 2015 гг. по трем зарубежным и одной отечественной математическим моделям, а именно: значения Z-критериев, вероятность банкротства, а также относительные отклонения значения Z-критерия в 2015 г. по каждой модели от его значений в 2013 и 2014 гг. В качестве исходных данных для оценки послужили финансовая отчетность ООО «Жешартский ЛПК» за 2013, 2014 и 2015 гг. (Форма N 1 "Бухгалтерский баланс", Форма N 2 "Отчет о финансовых результатах")

Таблица 2.8

Сравнительная характеристика моделей, отражающих финансовое состояние ООО «Жешартский ЛПК»

Модели	**2013**	**2014**	**2015**	**Отклонение %**	
				2015/2013	2015/2014
1.Двухфакторная модель Альтмана, (Z)	-1,110	-1,189	-1,267	-14,1	-6,6
	Вероятность банкротства меньше 50%	Вероятность банкротства меньше 50%	Вероятность банкротства меньше 50%		
2.Пятифакторная модель Альтмана, (Z)	1,4962	1,7578	1,603	7,1	-8,7
	зона неопределенности «туманная область»	зона неопределенности «туманная область»	зона неопределенности «туманная область»		
3.Пятифакторная модель	1,632	1,111	0,898	-44,9	-19,2
	Удовлетво-	Удовлетво-	Неудовлетво		

Сайфуллина и Кадыкова, (R)	рительное	рительное	-рительное		
4.Модель У.Бивера, (КБ)	0,113	0,138	0,111	-1,7	-19,6
	За 5 лет до банкротства	За 5 лет до банкротства	За 5 лет до банкротства		

Результаты оценки вероятности банкротства ООО «Жешартский ЛПК» в 2013-2015 гг. по двухфакторной модели Альтмана представлены в таблице 2.8 Данная модель является одной из самых простых и доступных методик прогнозирования вероятности банкротства, при использовании которой необходимо рассчитать влияние таких показателей, как коэффициент текущей ликвидности и удельный вес заемных средств в пассивах. Анализ изменения значений Z-показателя при использовании данной модели говорит о том, что ООО «Жешартский ЛПК» финансово устойчиво, вероятность его банкротства в период 2013 - 2015 гг. составляет менее 50%. Что касается относительного изменения данных показателей, то в 2015 г. состояние предприятия практически не изменилось по сравнению с 2013 г., однако по отношению к 2014 г. значение Z-показателя уменьшилось на 6,6%, следовательно, вероятность банкротства компании стала еще меньше. Таким образом, расчеты по двухфакторной модели Альтмана показывают тенденцию к улучшению финансового состояния компании в рассматриваемый период. В соответствии с расчетами рисков банкротства по пятифакторной модели Альтмана по данным финансовой отчетности за 2015 г. предприятие находится в "зоне неопределенности" и риск банкротства не превышает 50%.

В таблице 2.8 представлены значения R-критериев, полученные с использованием пятифакторной модели Сайфуллина и Кадыкова. Данная среднесрочная рейтинговая модель была разработана российскими учеными в результате попытки адаптации модели "Z-счета" Э. Альтмана к российским условиям. Модель применима для любой отрасли и

организаций самого различного масштаба. При расчетах по данной модели большое значение имеют собственный капитал, активы, их оборачиваемость. Результаты расчетов свидетельствуют о том, что ООО «Жешартский ЛПК» финансово неустойчив, что можно объяснить тем, что предприятие находится на стадии роста и развития, претерпевает существенные структурные изменения, привлекает заемные средства (доля 0,762%), увеличивая тем самым свои обязательства.

Глава 3. Мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Жешартский ЛПК»

3.1 Построение и внедрение системы бюджетирования на предприятии

Так как ООО «Жешартский ЛПК» расширяет свою деятельность и с каждым годом увеличивает объем выпускаемой продукции, то на данном этапе развития предприятия уместно было бы разработать систему бюджетирования на предприятии, чтобы контролировать все потоки денежных средств. Для начала рассмотрим теорию построения системы бюджетирования.

В условиях рыночной экономики руководители должны располагать надежным инструментарием средств, позволяющим планировать финансовые потоки, анализировать текущее финансовое состояние организации и принимать верные управленческие решения. Одним из инструментов финансового планирования и контроля является система бюджетирования.

Особенно это актуально для предприятий, которые, с одной стороны обязаны гибко приспосабливаться к изменениям конъюнктуры с тем, чтобы удовлетворить спрос и обеспечить оптимальную оборачиваемость

материальных ресурсов, с другой – зависимы от объемов финансовых ресурсов (как собственных, так и привлеченных), находящихся в их распоряжении. Все это требует соответствия подсистемы финансового планирования предприятием текущим реалиям.

Правильно организованный полноценный процесс бюджетирования позволяет решить следующие задачи:

1. оптимизировать финансовые потоки;
2. сбалансировать источники поступления денежных средств, а также их использование;
3. определить объемы и формы, условия и сроки внешнего финансирования и т.д.

Внедрение процесса бюджетирования на предприятиях позволит планировать, контролировать финансы предприятий, упростит систему контроля и координации деятельности, как отдельных подразделений, так и предприятия в целом.

В построении системы бюджетирования на предприятии можно выделить следующие этапы:

1. Определение значения главных показателей.
2. Составление главного бюджета.
3. Финансовое структурирование.
4. Информационное структурирование.
5. Распределение функций бюджетного плана.
6. Создание необходимых систем ответственности по соблюдению бюджетных регламентов.
7. Составление гибкого бюджета на основе анализа отклонений от бюджета.

Рассмотрим более подробно каждый из перечисленных этапов построения системы бюджетирования.

Определение значений главных показателей.

Показатели определяются и утверждаются советом директоров предприятия.

К главным показателям относятся:

-средний показатель наценки на продукцию;

-средний показатель издержек производства (в процентах от выручки);

-средний показатель чистой прибыли (в процентах от выручки);

-средняя величина задействованного капитала;

-соотношение между заемным и собственным капиталом;

-производительность труда одного сотрудника.

Составление главного бюджета.

На предприятиях создаются документы, в основе которых лежат значения главных показателей. К этим документам относятся:

- бюджет доходов и расходов (БДР);

- бюджет движения денежных средств (БДДС);

- бюджет балансового листа (ББЛ);

- детализированный бюджет расходов;

- бюджет труда и зарплаты;

- инвестиционный бюджет [23].

Главный бюджет состоит из двух основных частей – операционного и финансового.

В операционном бюджете отражаются технико-экономические показатели, характеризующие отдельные стороны и стадии производственно-хозяйственной деятельности организации. Конечной целью операционного бюджета является составление сводного бюджета прибылей и убытков.

При его формировании используются следующие части операционного бюджета: бюджет продаж; бюджет производства; бюджет закупки и использования материальных ресурсов; бюджет трудовых затрат;

бюджет затрат на организацию производства и управления; бюджет коммерческих расходов.

После установления планируемого объема продаж разрабатывается производственный бюджет, который состоит из следующих статей расходов: закупки и использованные материалы, затраты труда на организацию производства и управления, коммерческие и прочие издержки.

Операционный бюджет прибылей и убытков включает в себя следующие показатели: выручка от реализации продукции, валовая прибыль, коммерческие расходы, прибыль и убыток от продаж.

Важной составной частью главного бюджета является финансовый бюджет. В обычном виде он представляет собой баланс доходов и расходов организации. Его основной целью является отражение предполагаемых источников поступления средств и направления их использования. В состав финансового бюджета организации входят бюджеты инвестиции и денежных средств, а также прогнозный бухгалтерский баланс.

С помощью финансового бюджета можно получить информацию о таких показателях, как объем продаж и полученная прибыль, себестоимость продаж, процентное соотношение доходов и расходов, общий объем инвестиций, использование собственных и заемных средств. [24]

Финансовое структурирование.

Для осуществления этого этапа необходимо выделить центры финансовой ответственности (ЦФО), которые можно разделить на ЦФО, влияющие на прибыль, и ЦФО, влияющие на платежеспособность.

К первому типу следует отнести центры доходов, затрат, прибыли, ко второму – центры инвестиций и ответственности за поступление и расходование денежных средств.

Информационное структурирование.

На этом этапе происходит структурирование бюджетных статей, распределяются отдельные статьи в бюджетах по ЦФО, разрабатываются схемы их консолидации в основные бюджетные формы (БДР, БДДС, ББЛ,

детализированный бюджет расходов, бюджет труда и зарплаты). НА этом этапе могут быть выявлены статьи, планируемые в одних отделениях, но попадающие в бюджет другого ЦФО.

Распределение функций бюджетного плана.

Для осуществления этого этапа руководители ЦФО предоставляют информацию по прогнозам значений показателей, относящихся к данному ЦФО, в финансовый отдел предприятия. Задачи финансового отдела в это время следующие:

-контроль процесса сбора информации у руководителей ЦФО;

-консолидирование полученной информации по схеме, утвержденной на предыдущем этапе (информационного структурирования), в бюджетные документы (БДР, БДДС, ББЛ и др.);

-разделение доходов на постоянные и переменные;

-создание системы нормативов, установка и утверждение значений этих нормативов;

-соотнесение данных, предоставленных руководителями ЦФО, со значениями основных показателей, утвержденных в бизнес-плане.

-Нахождение компромиссного варианта между прогнозными данными полученными от руководителей ЦФО, и значениями основных показателей, утвержденных в бизнес-плане.

Создание необходимых систем ответственности по соблюдению бюджетных регламентов.

Управленческому аппарату предприятия необходимо создать системы ответственности по соблюдению бюджетных регламентов. Ответственность за исполнение бюджетов по статьям, определенным для его (ее) подразделения, лежат лично на руководителе ЦФО, при этом за исполнение существенных бюджетных показателей руководитель несет и материальную ответственность по системе премий и штрафов. Исполнение бюджета считают полным, если оно составляет 95 – 100% (эти показатели должны быть утверждены руководством предприятия).

Составление гибкого бюджета на основе анализа отклонений.

По каждой из статей бюджета, а также по всем ЦФО необходимо анализировать отклонения, что позволит выявить причины невыполнения планов по прибыли. При построении гибкого бюджета необходимо разделять расходы на постоянные и переменные.

К постоянным расходам относят неизменные или скорректированные с учетом инфляции расходы. Переменные расходы рассчитывают как функции от определенного показателя (объема реализации, объема закупок, размера складских помещений и т. п.). В результате проведенного анализа ежемесячные планы пересматриваются для выполнения утвержденного годового плана. Если бюджеты систематически не исполняются (в течение одного квартала), должна быть изменена и пересмотрена стратегия предприятия. [23]

Рассмотрев теоретическую часть построения системы бюджетирования, разработаем план бюджета для ООО «Жешартский ЛПК».

Прежде чем перейти к поэтапному построению системы бюджетирования, выберем стратегию предприятия.

Существует 4 стратегии повышения стоимости предприятия:

– перспектива «финансы»;

– перспектива «клиенты»;

– перспектива «процессы»;

– перспектива «потенциал».

Наиболее подходящая стратегия для ООО «Жешартский ЛПК» является стратегия перспектива «финансы». Она включает в себя следующую систему сбалансированных показателей:

1. рентабельность активов;
2. средний показатель чистой прибыли (в процентах от выручки);
3. средний показатель выручки;
4. средний показатель издержек производства.

Главный бюджет состоит из операционного и финансового бюджетов.

Операционный бюджет отражает планируемые операции на предстоящий год для предприятия; состоит из бюджета доходов и расходов. Финансовый бюджет отражает предполагаемые источники финансовых средств, а также направление их использования; состоит из бюджета движения денежных средств.

Директор ООО «Жешартский ЛПК» занимается определением стратегии предприятия, корректирует деятельность организации, утверждает финансовый план и главный бюджет, а также принимает управленческие решения при выявлении отклонений в бюджете.

Бухгалтер занимается составлением финансовых планов, составляет главный бюджет, анализирует выполнение бюджета, согласовывает корректировки с директором.

Задачи бухгалтера при построении и применении системы бюджетирования:

1. сбор необходимой информации для составления бюджетов;
2. создание системы нормативов, установка и утверждение значений этих нормативов;
3. нахождение компромиссного варианта между прогнозными данными и значениями основных показателей.

Ответственность за исполнение бюджетов по статьям несет лично директор предприятия. Исполнение бюджета будет считаться полным, если оно составит 95 – 100%.

Также бухгалтер ООО «Жешартский ЛПК» должен анализировать отклонения, что позволит выявить причины невыполнения планов по прибыли. При построении гибкого бюджета необходимо разделять расходы на постоянные и переменные.

Горизонт бюджетирования составляет один год.

Минимальный интервал бюджетирования и контроля составляет один квартал.

Базовой валютой планирования является рубль Российской Федерации.

Составление главного бюджета начинается с операционного бюджета, а конкретнее – с бюджета продаж.

Бюджет продаж включает в себя информацию по объемам реализации, ценах и выручке от этой реализации. Он выступает отправной точкой процесса бюджетирования вообще. Тогда бюджет продаж составляется по группам товаров и средним ценам для каждой из этих групп, который представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Бюджет продаж ООО «Жешартский ЛПК» на 2016 год

	наимен.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв	всего 2016
1	запланированные продажи, куб.м.					
1.1.	Фанера березовая	21990	23560	22980	22120	90650
1.2.	дсп	8512	9185	9050	8895	35642
2	ожидаемая цена руб/ куб.м.					
2.1.	Фанера березовая	26172	26172	26172	26172	-
2.2.	дсп	15994	15994	15994	15994	-
3.	запланированные продажи , тыс.руб.					
3.1.	Фанера березовая	575522	616612	601433	578925	2372492
3.2.	дсп	136141	146905	144746	142267	570058
	итого продаж	711663	763517	746178	721191	2942550

Производственный бюджет составляется исходя из бюджета продаж с учетом необходимой для предприятия динамики остатков готовой продукции на складе. Для ООО «Жешартский ЛПК» принята величина

запаса готовой продукции, равная 20% от объема продаж следующего квартала. Запас готовой продукции на начало периода равен конечному запасу предыдущего периода. Представим, что на начало года фактические запасы фанера березовая составили 4398м^3 и ДСП– 1702м^3. Необходимый объем выпуска готовой продукции, который составляется в натуральных единицах измерения, рассчитывается по следующей формуле:

Оп = Впр + Ок – Он, (15)

где Оп – продукция, предназначенная к выпуску в планируемом периоде;

Впр – прогноз объема продаж;

Ок – целевой остаток готовой продукции на конец планируемого периода;

Он – остаток продукции на начало планируемого периода.

Таблица 3.2

Производственный бюджет ООО «Жешартский ЛПК»

	наимен.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв	всего 2016
1	плановый объем продаж , куб.м.					
1.1.	фанера	21990	23560	22980	22120	90650
1.2.	дсп	8512	9185	9050	8895	35642
2	плановые остатки готовой продукции на **конец** периода, куб.м.					
2.1.	фанера	4728	4052	4550,04	5154	
2.2.	дсп	1830	1580	1791,9	2073	
3.	плановые остатки готовой продукции **на начало** периода, куб.м.					
3.1.	фанера	4398	4712	4596	4424	
3.2.	дсп	1702	1837	1810	1779	
4.	объем выпуска готовой продукции , куб.м.					
3.1.	фанера	22320	22900	22934	22850	91004
3.2.	дсп	8640	8928	9032	9189	35788

Данные таблицы 3.2 свидетельствует о том, что предприятие планирует продать 90650 м^3 фанеры березовой. Для обеспечения бесперебойного снабжения готовой продукции предприятие планирует остаток продукции на конец I квартала в объеме 20% от объема реализации второго периода, что составляет 4712 м^3 (23560х0,2). Таким образом, требуемый объем продукции составляет 26702 м^3 (21990+4712). На начало I квартала на складе имеется 4398 м^3 готовой продукции. Следовательно, объем производства фанеры березовой первого периода составит 22304 м^3 (26702-4398). Подобным образом рассчитываются все остальные показатели производственного плана имеющихся видов продукции.

Бюджет труда и зарплаты составляется исходя из принятой на предприятии системы оплаты труда. Чтобы рассчитать общее время использования основного производственного персонала, необходимо ожидаемый объем производства в каждом периоде умножить на трудоемкость изготовления единицы изделия и умножить полученный результат на стоимость одного человеко-часа.

Вычислим себестоимость продукции по элементам затрат. Так как существенной динамики в расширении деятельности предприятия не наблюдается, то сумму всех затрат возьмем на уровне 2016 года, то есть 98% от суммы выручки. Материальные затраты составляют 80% от суммы полных затрат, а отчисления на амортизацию составляют 10% от суммы ОПФ, остальные затраты оставим на уровне 2015 года. Себестоимость продукции по элементам затрат представлена в таблице 3.3.

Таблица 3.3

Себестоимость продукции по элементам затрат

Элементы затрат	**Тыс. руб.**
Материальные затраты	2435317
Затраты на ОТ	79272
Отчисления на амортизацию	109838

Прочие расходы	6709
Всего затрат	2631135

На основании составленных бюджетов, рассчитаем сводный отчет о прибылях и убытках, который представлен в таблице 3.4. Сумму прочих доходов и расходов оставим на уровне 2015 года.

Таблица 3.4

Сводный отчет о прибылях и убытках

Наименование	**Сумма, тыс. руб.**
Выручка	2942550
Расходы по обычной деятельности	2631135
Валовая прибыль	311415
Проценты к уплате	(0)
Прочие доходы	13667
Прочие расходы	6709
Налоги на прибыль (доходы)	56054
Чистая прибыль (убыток)	262319

Таким образом, при построении системы бюджетирования в организации обеспечивается производство качественной и пользующейся спросом на рынке продукции в необходимых объемах, увеличивается объем продаж и расширяется география рынков сбыта, своевременно и полно обеспечивается производственный процесс необходимыми материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами, осуществляется эффективное использование ресурсов, ритмичная, бесперебойная работа всей организации.

Общий эффект снижения потерь после внедрения системы бюджетного планирования от несовершенства финансового учета составляет примерно 2–3 % от общего объема выручки [25].

В связи с внедрением системы бюджетирования выручка предприятия увеличится на 1%. Рассмотрим результаты от внедрения данного мероприятия в таблице 3.5.

Таблица 3.5

Изменение показателей после внедрения мероприятия

Показатели	**Ед. измерения**	**До мероприятия**	**После мероприятия**	**Абсолютное изменение, (+/-)**
Выручка от продаж	тыс. руб.	2 485 017	2 942 550	457 533
Валовая прибыль	тыс. руб.	145562	311415	165 853
Чистая прибыль	тыс. руб.	131149	262319	131 170
Затраты на 1 руб. продаж	руб.	0,94	0,89	-0,05
Рентабельность продаж	%	5,28	10	4,72

По данным таблицы 3.5 видно, что выручка от продаж после внедрения мероприятия увеличится на 457533 тыс. руб., следовательно увеличатся валовая прибыль и чистая прибыль, т.е. соответственно на 165853 тыс. руб. и 131170 тыс. руб. Так же сократятся затраты на 1 рубль продаж на 0,05 руб. и увеличится рентабельность продаж на 0,04%, что также хорошо отразится на финансовом состоянии предприятия.

Рассмотрим изменения показателя диагностики вероятности банкротства по методике Р. С. Сайфуллина после внедрения мероприятия:

$$R = 2K_1 + 0{,}1K_2 + 0{,}08K_3 + 0{,}45K_4 + K_5, \quad (16)$$

где K_1 – коэффициент автономии = СК / Итог баланса,

K_2 – коэффициент текущей ликвидности = ТА / КО,

K_3 – оборачиваемость активов = В / ТА,

K_4 – рентабельность продаж = Валовая прибыль / В,

K_5 – рентабельность собственного капитала = ЧП / СК.

Если R>1, то финансовое состояние рассматривается как удовлетворительное.

Если R<1, то финансовое состояние рассматривается как неудовлетворительное.

Отсюда:

$\mathbf{R}_{\text{до мероприятия}}$ = 2*(671373/2825465) + 0,1*(1727087/(240277 + 1767141)) + 0,08*(2485017/1727087) + 0,45*((2485017-2339455)/2485017) + 131149/(671373) = 0,898

$\mathbf{R}_{\text{после мероприятия}}$ = 2*(671373/2825465) + 0,1*(1727087/(240277 + 1767141)) + 0,08*(2942550/1727087) + 0,45*((2942550-2631135)/2942550) + 262319/(671373) = 1,1359

Следует отметить незначительное увеличение показателя на 0,2379 после внедрения мероприятия на предприятие. В перспективе на несколько лет финансовое состояние предприятия улучшится.

Мы рассмотрели построение системы бюджетирования ООО «Жешартский ЛПК». Изучив его, а также некоторые теоретические моменты процесса бюджетирования на предприятии, можно прийти к выводу о том, что организация процесса бюджетирования представляет

собой замкнутую систему финансового управления, так как завершение анализа исполнения бюджета текущего года совпадает по времени с разработкой бюджета следующего периода. Это позволяет предприятию осуществлять строгий контроль финансовых ресурсов предприятия, что важно для выхода из финансового кризиса.

Рис. 3.1

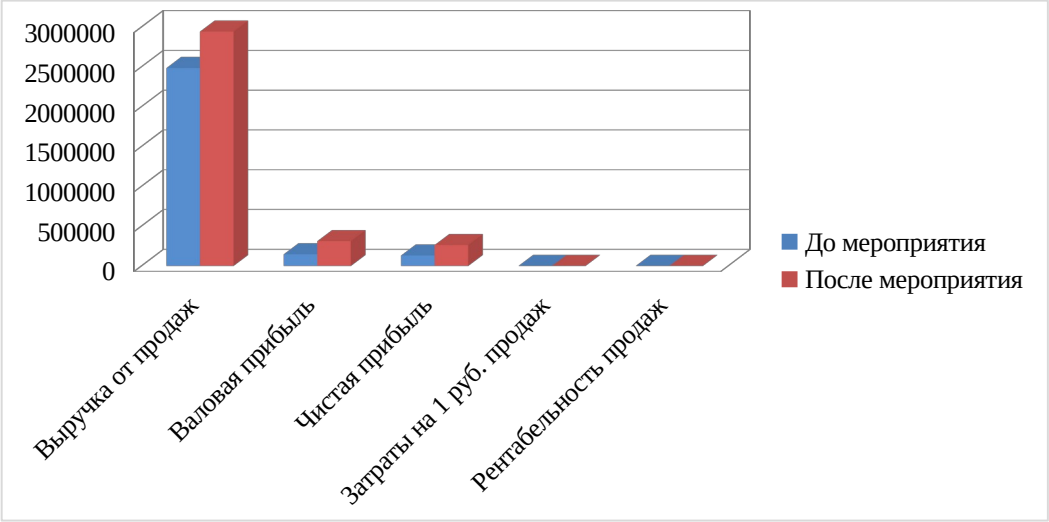


Рисунок 3.1 Изменение показателей после внедрения мероприятия

3.2 Внедрение нового программного обеспечения

В сегменте средних компаний для автоматизации финансов доминируют продукты, функционирующие на платформе «1С: Предприятие», что неудивительно, учитывая распространение продуктов 1С в России и в среднем бизнесе. У всех продуктов неплохо выстроены контуры анализа финансовых данных, интеграция с 1С, поддержка пользователей. Но вот, например, возможности моделирования, безопасности, построения отчетности – существенно разные. Также продукты значительно отличаются по функционалу автоматизации бизнес-процессов, да и вообще по возможности их использования для задач,

отличных от управления финансами. Например, на более широкое понятие - управление эффективностью бизнеса, может претендовать программа «ИНТАЛЕВ: Корпоративный менеджмент».

Продукт представляет собой решение по управлению эффективностью бизнеса, функционирующее на платформе «1С: Предприятие 8». Управление финансами в этом продукте - лишь одна из подсистем, но основная. Это один из старейших представителей рынка программного обеспечения для автоматизации финансового управления и из существующих решений на базе «1С» наиболее независим от учетной системы. Продукт имеет также отраслевые решения.

Основные функциональные возможности:

- управление финансами: бюджетирование, платежный календарь, казначейство, управленческий учет и отчетность по корпоративным и международным стандартам (МСФО, GAAP), управление инвестиционной деятельностью, финансовый анализ и моделирование, консолидация;

- управление финансовыми бизнес-процессами и документами: автоматизация полного цикла управления практически любыми бизнес-процессами, организация единого архива документов, автоматизация корпоративного документооборота;

- корпоративный контроллинг.

Интеграция:

-«Бесшовная» интеграция с любой конфигурацией на платформе "1С:Предприятие", при этом доступны для использования данные этой конфигурации;

- Microsoft Excel;

- системы «Банк-Клиент»;

- загрузка данных из любых внешних источников по ODBC.

Наиболее крупные внедрения: «Ситроникс», «Мортон», ТД «Перекресток», «Газпром Зарубежнефтегаз», «ФСК ЕЭС», «Татнефть-

Нефтехим», «Мосфундаментстрой-6», «Концерн Энергоатом», «Транссигналстой», «Укртранснефть» и другие [26]

Рассмотрим подробнее программное обеспечение «ИНТАЛЕВ: Корпоративный менеджмент».

Бюджетирование и планирование

Комплексная картина — это наличие всех итоговых бюджетов в компании с возможностью детализировать любой отчет до отдельных сделок и операций.

В электронных таблицах MS Excel можно легко планировать простые показатели. Но чем больше связей между показателями, тем сложнее избежать путаницы электронных таблиц. С другой стороны, внешняя легкость электронных таблиц позволяет вести планирование или учет с грубыми ошибками.

Чтобы не было ошибок, необходимо проверять комплексность модели планирования и учета с помощью проверочного баланса. Для получения баланса требуется соблюдение метода двойной записи. А такой функционал уже отсутствует в электронных таблицах.

С помощью «ИНТАЛЕВ: Корпоративный менеджмент» можно составить какую угодно модель функциональных и операционных бюджетов предприятия. Можно учесть сложные взаимосвязи между бюджетами. Формируется полная система операционных и функциональных бюджетов, с подготовкой результирующих плановых отчетов:

-отчет о прибылях и убытка;

-отчет о финансовой позиции (баланс);

-отчет о движении денежных средств;

-отчет о собственном капитале;

-другие отчеты по показателям бизнеса для руководства, акционеров и инвесторов.

Управленческий учет

Многие операции, ранее выполнявшиеся вручную и требовавшие встречных проверок, теперь можно выполнять нажатием одной клавиши. Например, решаются задачи бюджетирования налогов.

В процессе бюджетирования сотрудники видят текущий финансовый результат по группе, бизнес-единице, подразделению или по направлению деятельности в режиме онлайн.

Индексы и прогнозы для более эффективного бюджетирования

В качестве основы для бюджета многие организации используют прогнозы и другие внешние целевые показатели. Они формируются в системе автоматически, исходя из накопленной статистики. Часть данных для планов и прогнозов может основываться на сложных расчетах и индексах. В этом случае их можно вводить в систему вручную либо воспользоваться автоматической загрузкой.

Пользователи автоматизированных систем бюджетирования также могут составлять бизнес-планы в удобном режиме. Программа «ИНТАЛЕВ: Корпоративный менеджмент» создаёт единую информационную базу первичной информации для процессов бюджетирования и формирования отчетности. Из полученных бюджетов можно получать любые показатели, вплоть до исходных документов.

Планирование от натуральных показателей

При внедрении системы бюджетирования планирование ведётся не на уровне сводных числовых значений в денежном выражении, а на уровне реальных показателей эффективности деятельности компании. Такой подход позволяет делать работу системы более понятной для рядовых сотрудников.

Через систему плановых нормативов, коэффициентов и расценок данные, введенные в систему, автоматически пересчитываются в финансовые бюджеты. Перед руководителем открывается объективная и понятная картина, показывающая, на какие факторы необходимо влиять для достижения желаемого результата [26].

Внедрение «Инталев: Корпоративный менеджмент» позволит сохранить имеющийся штат при увеличении объемов продаж и нагрузки на персонал. Внедрение программы даст возможность не нанимать вслед за ростом продаж и документооборота 1 нового сотрудника. При средней зарплате сотрудника в 34526 руб. за месяц, экономия за год с учетом отчислений 30% от заработной платы во внебюджетные фонды составит:

(34526 + 34526*0,3)x12 месяцев x 1 сотрудник = 538605 руб.

Таким образом, внедрение «Инталев: Корпоративный менеджмент» позволит сохранить управленческие расходы на прежнем уровне вместе с ростом объема продаж или повышением требований к качеству системы управления.

Примерная стоимость программы «Инталев: Корпоративный менеджмент» составляет 700000 руб.

Расходы на техническое сопровождение программы в "Инталев" в течение 1-го года включены в стоимость услуги, в течение 2-го года составляют 15% в год от стоимости или 105000 руб. (700000*15%). Внедрение программы в схеме, принятой в расчете, осуществляется в объеме часов консультантов "Инталев", уже включенных в стоимость ПМК. При дополнительных затратах на внедрение и проведении консультационно-внедренческих проектов эффективность инвестиций должна рассчитываться по другим алгоритмам, учитывающим изменения в системе управления.

Рассчитаем чистую приведенную стоимость проекта, NPV.

NPV — это сокращение по первым буквам фразы «**N**et **P**resent **V**alue» и расшифровывается это как чистая приведенная (к сегодняшнему дню) стоимость. Это метод оценки инвестиционных проектов, основанный на методологии дисконтирования денежных потоков.

Предположения для упрощения расчета:

а) все денежные потоки случаются в конце каждого года,

б) первоначальный денежный отток (вложение денег) произошел в момент времени «ноль», т.е. сейчас

в) стоимость капитала (ставка дисконтирования) составляет 11%

$NPV = -700000 + 538605 / (1 + 0,11) – 105000 / (1 + 0,11)^2 + 538605 / (1 + 0,11)^2 = 137153,28$ руб.

Таким образом, осуществив инвестицию, за два года предприятие увеличит свой чистый денежный поток на 137153,28 руб.

Так же рассчитаем дисконтированный срок окупаемости вложенных средств на покупку «Инталев: Корпоративный менеджмент». Данные для расчета дисконтированного срока окупаемости представлены в таблице 3.6.

Таблица 3.6

Данные для расчета дисконтированного срока окупаемости, руб.

Показатель	Год		
	0-й	1-й	2-й
1. Денежный поток	-700000	538605	595000
2. Дисконтированный множитель (d=11%)	1	0,9009	0,8116
3. Дисконтированный денежный поток	-700000	485229,73	551903,25
4. Коммулятивный поток	-700000	-214770,27	337132,98

DPP = 1 + 214770,27/337132,98= 1,6 года.

Срок окупаемости инвестиций составит 1,6 года с момента начала эксплуатации программы.

Мы рассмотрели внедрение данного мероприятия, которое так же улучшит финансовое состояние предприятия.

Заключение

Рост нестабильности финансовых рынков и, как следствие, значительное увеличение числа банкротств организации на фоне замедления экономического роста во многом стали результатом мирового финансового кризиса.

Среди современных проблем экономики РФ одной из основных является быстрое нарастание финансовой неустойчивости предприятий, их неспособность эффективно функционировать в текущих условиях. По этой причине для поддержания стабильности организации важно не только осуществление анализа текущего его финансового состояния, но и проведение ранней диагностики кредитоспособности и возможного банкротства в будущем.

Это объясняет, почему настолько актуально иметь эффективную модель оценки вероятности, позволяющую эффективно оценивать риски кредитоспособности организаций. Можно сказать, что вопрос о прогнозировании возможного банкротства предприятий в нашей стране стал чрезвычайно острым. За последние десять лет многие коммерческие организации различных форм собственности оказались на грани банкротства.

Объектом анализа в работе является ООО «Жешартский ЛПК».

В выпускной квалификационной работе изучены теоретические аспекты диагностики вероятности банкротства, исследованы зарубежные и отечественные методики оценки вероятности банкротства.

В данной работе на основании изложенных методик проведена оценка вероятности банкротства ООО «Жешартский ЛПК». По результатам проведенного анализа по четырем методикам можно сделать следующие выводы.

Результаты расчетов свидетельствуют о том, что ООО «Жешартский ЛПК» на фоне тяжелой экономической ситуации имеет неустойчивое

финансовое состояние и испытывает временные трудности с ликвидными активами. Из полученных данных можно сделать следующие выводы.

Так, коэффициент абсолютной ликвидности, который характеризует предприятие с точки зрения способности осуществлять обязательства в краткосрочной перспективе за счет текущих активов и коэффициент текущей ликвидности, который отражает способность предприятия погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов были ниже нормативного значения. Это означает что предприятие не готово за счет денежных и оборотных средств погашать свои краткосрочные обязательства, в случае одновременного обращения кредиторов. В динамике коэффициент абсолютной и текущей ликвидности увеличивается, что говорит о работе предприятия по улучшению и более эффективному использованию денежных и оборотных средств.

Коэффициент финансовой независимости увеличился, но так же был ниже нормативного значения, что означает зависимость предприятия от заемных средств, что подтверждается значением коэффициента соотношения заемных и собственных средств. Причина низкого значения коэффициента автономии в низкой ликвидности имущества ООО «Жешартский ЛПК», не позволяющей покрыть все свои обязательства (кредиторскую задолженность) собственными средствами, а также отсутствие прибыли, за счет которой можно было бы увеличить собственные средства предприятия и ликвидное имущество.

Также ниже нормативного и коэффициент финансовой устойчивости, который показывает долю активов предприятия, которая финансируется за счет устойчивых источников.

При этом, финансовый леверидж имеет низходящую тенденцию, это говорит о том, что доля заемных средств уменьшается и ООО «Жешартский ЛПК» становится более финансово устойчивым предприятием и менее зависимым от внешних источников.

Анализ результатов расчетов, полученных по трем зарубежным и

одной отечественной модели оценки вероятности банкротства ООО «Жешартский ЛПК», свидетельствуют что, предприятие имеет высокую вероятность его банкротства, т.к. находится в зоне «неопределенности», а рассчитанные финансовые коэффициенты определяют состояние как неустойчивое и неудовлетворительное. Это можно объяснить тем, что предприятие находится на стадии роста и развития, претерпевает существенные структурные изменения, привлекает заемные средства. увеличивая тем самым свои обязательства.

Для улучшения финансового состояния предприятия были предложены следующие мероприятия:

1. Построение и внедрение системы бюджетирования, при которой обеспечивается производство качественной и пользующейся спросом на рынке продукции в необходимых объемах, увеличивается объем продаж и расширяется география рынков сбыта, своевременно и полно обеспечивается производственный процесс необходимыми материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами, осуществляется эффективное использование ресурсов, ритмичная, бесперебойная работа всей организации.

2. Внедрение нового программного обеспечения позволит сохранить имеющийся штат при увеличении объемов продаж и нагрузки на персонал.

Библиографический список

1. О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.01.2002 N 127-ФЗ: (ред. от 02.06.2016 г.) // СПС «КонсультантПлюс». – (Дата обращения: 3.06.2016).
2. Богданова, Т. К. Прогнозирование вероятности банкротства предприятий с учетом изменения финансовых показателей в динамике [Текст] / Т. К. Костенко, Ю. А. Алексеева // Бизнес-информатика. – 2011. – № 1. – С. 50 – 60.
3. Романова, И. В. Методические подходы к диагностике вероятности банкротства в отечественной и зарубежной практике [Текст] / И. В. Романова // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. – 2010. – № 21. – С. 49 – 53.
4. Маркарьян, С. Э.К вопросу финансового прогнозирования вероятности банкротства организации [Текст] / С. Э. Маркарьян // Казанский экономический вестник. – 2012. – № 2. – С. 15 – 18.
5. Рабинович, Л. М. К вопросу об оценке вероятности банкротства [Текст] / Л. М. Рабинович, Е. П. Фадеева // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. – № 2. – С. 107 – 115.
6. Абдуллина, Н. Н. Модели диагностики вероятности наступления банкротства [Текст] / Н. Н. Абдуллина // Инновационная наука в глобализующемся мире. – 2015. – № 1. – С. 136 – 138.
7. Непп, А. Н. Использование моделей оценки риска банкротства как альтернативный инструмент оценки партнера при банковском и коммерческом кредитовании [Текст] / А. Н. Непп, В. Г. Балаболин, В. А. Денисов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 3. – С. 165 – 169.

8. Фадейкина, Н. В. О юридической и экономической несостоятельности организаций и методах диагностики вероятности их банкротства [Текст] / Н. В. Фадейкина // Сибирская финансовая школа. – 2014. – № 6. – С. 145 – 151.

9. Методические указания по проведению анализа финансового состоянии организаций, утвержденных приказом Федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротству от 23.01.2001. №16 [Электронный ресурс]: СПС «КонсультантПлюс». – (Дата обращения: 30.05.2016).

10. Костенко, Д. И. Методические аспекты процесса диагностики банкротства предприятий [Текст] / Д. И. Костенко // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. – 2012. – №7. – С. 20 – 29.

11. Шмидт, Ю. Д. Прогнозирование банкротства предприятия [Текст] / Ю. Д. Шмидт, Л. С. Мазелис // Вестник ТГЭУ. – 2012. – № 2. – С. 87 – 94.

12. Пакова, О. Н. Комплексный подход к оценке вероятности банкротства хозяйствующего субъекта [Текст] / О. Н. Пакова // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2012. – № 4. – С. 192 – 195

13. Москалева, Е. Г. Анализ зарубежного опыта прогнозирования вероятности банкротства и возможности его использования в российской практике [Текст] / Е. Г. Москалева // Системное управление. – 2013. – № 3. – С. 1 – 12.

14. Высоцкая, Т. В. Оценка вероятности банкротства предприятия агропромышленного комплекса [Текст] / Т. В. Высоцкая // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2013. – № 89. – С. 1076 – 1087.

15. Новикова А. Б. Z-модели оценки вероятности банкротства предприятий корпоративного сектора экономики: критика, направления

совершенствования [Текст] / А. Б. Новикова, М. А. Халиков // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2. – С. 2213 – 2221.

16. Васильчук, Е. С. Проблемы и методы прогнозирования финансовой несостоятельности предприятий [Текст] / Е. С. Васильчук, П. С. Замалаев // БизнесИнформ. – 2012. – № 5. – С. 175 – 178.

17. Ревзин, С. Р. Диагностика вероятности банкротства организации на основе методик Дюрана и Альтмана [Текст] / С. Р. Ревзин // Информационная безопасность регионов. – 2014. – № 4. – С. 78 – 81.

18. Кириллов, К. В. 19. Институционально-финансовое понятие несостоятельности (банкротства) хозяйствующего субъекта [Текст] / К. В. Кириллов // Актуальные вопросы современной науки. – 2011. – № 5. – С. 161 – 167.

19. Юлова, Е. С. Понятие и признаки процедуры банкротства [Текст] / Е. С. Юлова // Известия МГИУ. – 2011. – № 3. – С. 85 – 89.

20. Степанов, И. Г. Содержание понятий несостоятельности и банкротства [Текст] / И. Г. Степанов, Н. С. Попова, М. Н. Демидова // Сибирская финансовая школа. – 2011. – № 4. – С. 67 – 69.

21. Чаленко, Р. В. Модель организации бухгалтерского учета процесса несостоятельности коммерческой организации [Текст] / Р. В. Чаленко // Научный журнал КубГАУ. – 2014. – № 95. – С. 1 – 23.

22. Даулетбаков, Б. Д. Оценка вероятности банкротства и прогнозирования финансовой устойчивости предприятия [Текст] / Б. Д. Даулетбаков, Е. Е. Ескендир, А. Жанасилова // Сельскохозяйственные науки и агропромышленный комплекс на рубеже веков. – 2013. – № 1. – С. 222 – 227.

23. Федорова, Е. Ю. Организация бюджетных процессов на предприятии оптовой торговли [Текст] / Е. Ю. Федорова // Справочник экономиста. – 2011. – № 1. – С. 73 – 79.

24. Раметов, А. Х. Бюджетирование доходов и расходов сельскохозяйственных организаций [Текст] / А. Х. Раметов // Бухгалтерский учет. – 2012. – № 4. – С. 122 – 123.

25. Иванова, О. Е. Организационно-управленческие подходы к построению системы бюджетирования организаций [Текст] / О. Е. Иванова, Л. И. Солдатова // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 10. – С. 46 – 52.

26. Официальный сайт группы компаний ИНТАЛЕВ [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.intalev.ru/

27. Слепышев, В. А. Понятие и признаки несостоятельности (банкротства) [Текст] / В. А. Слепышев // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – № 36. – С. 48 – 52.

28. Жминько, Н. С. Несостоятельность и банкротство как независимые экономические категории [Текст] / Н. С. Жминько // Научный журнал КубГАУ. – 2013. – № 92. – С. 1115 – 1124.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

		КОДЫ
БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС	Форма №1по ОКУД	О710001
	Дата (год,месяц,число)	15.01.2016

на 01 января 2016 года

Организация: **ООО «Жешартский ЛПК»**	по ОКПО	12886368
Идентификационный номер налогоплательщика:	ИНН	112 102 26 81
Вид деятельности: **Производство клееной фанеры**	по ОКВЭД	02.01.2001
Организационно-правовая форма/форма собственности: **общество с ограниченной ответственностью**		
Единица измерения: **тыс.руб. /млн.руб.**	по ОКОПФ/ОКФС	65/16
Адрес:**169045, РФ, Республика Коми, Усть-Вымский р-он, пгт. Жешарт, ул. Гагарина, д. 1**	по ОКЕИ	384
	Дата утверждения	
	Дата отправки (принятия)	02.01.2001

Наименование показателя	Код строки	2015	2014	2013
1	2	3	4	5
АКТИВ				
1. Внеоборотные активы				
Материальные внеоборотные активы	1150	1098378	704344	685554
Нематериальные финансовые и другие внеоборотные активы	1120	0	0	0
2. Оборотные активы				
Запасы	1210	327415	140369	158751
Дебиторская задолженность	1230	1374296	1313269	1298456
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	25376	15423	16520
Баланс	1600	2825465	2173405	2159281
ПАССИВ				
3. Капитал и резервы	1310	671373	319630	123820
4. Долгосрочные обязательства				
Долгосрочные заемные средства	1410	146674	0	0
Другие долгосрочные обязательства	1420		0	0
5. Краткосрочные обязательства				
Краткосрочные заемные средства	1510	240277	248553	246938
Кредиторская задолженность	1520	1767141	1605222	1788524
Другие краткосрочные обязательства	1540	0	0	0
Баланс	1310	2825465	2173405	2159281

Приложение Б

		КОДЫ
Отчёт о финансовых результатах	Форма №1по ОКУД	О710002
	Дата (год,месяц,число)	15.01.2016

на 01 января 2016 года

Организация: **ООО "Жешартский ЛПК"**	по ОКПО	12886368
Идентификационный номер налогоплательщика:	ИНН	112 102 26 81
Вид деятельности: **Производство клееной фанеры**	по ОКВЭД	02.01.2001
Организационно- правовая форма/форма собственности:		
общество с ограниченной ответственностью	по ОКОПФ/ОКФС	65/16
Единица измерения: **тыс.руб./млн.руб.**	по ОКЕИ	384

Дата утверждения	
Дата отправки (принятия)	02.01.2001

Наименование показателя	Код строки	2015	2014	2013
1	2	3	4	5
Выручка	2110	2485017	2236014	1985298
Расходы по обычной деятельности	2120	2339455	2079344	1852081
Проценты к уплате	2330	0	0	0
Прочие доходы	2340	13667	51003	48522
Прочие расходы	2350	6709	1789	2829
Налоги на прибыль (доходы)	2410	21371	19229	17071
Чистая прибыль (убыток)	2400	131149	186655	161839