**Содержание**

**Введение**…………………………………………………………………….2

**1. Банкротство и санация организации**

**1.1 Банкротство организации……………………………………………4**

 1.1.1 Понятие несостоятельности (банкротства) организации. Общие положения, признаки………………………………………………………4

 1.1.2 Причины банкротства……………………………………………..8

**1.2. Санация организации……………………………………………….10**

1.2.1 Понятие санации и необходимость ее проведения……………...10

 1.2.2 План финансового оздоровления…………………………………21

 1.2.3 Меры по восстановлению платежеспособности организации….24

**2. Экономическая оценка финансово – хозяйственной деятельности предприятия…………………………………………...............................28**

**Заключение……………………………………………………………….44**

**Список использованных источников…………………………………47**

**Приложения………………………………………………………………49**

**Введение**

В условиях кризиса перед многими предприятиями в РФ стоит вопрос выживания. Одной из причин сложившейся ситуации является снижение платежеспособности субъектов хозяйствования. В результате предприятия оказываются на грани банкротства.

Банкротство является кризисным состоянием и его преодоление требует специальных методов финансового управления. Рыночная экономика выработала обширную систему финансовых методов диагностики банкротства и методику принятия управленческих решений в условиях угрозы банкротства. Эта методика предназначена для всех предприятий, работающих в рыночных условиях, поскольку ее особенности таковы, что позволяют выявить на ранней стадии и устранить негативные факторы развития предприятия, наметить пути их устранения.

 Объектом исследования данной курсовой работы является промышленное предприятие. Предметом исследования – финансовое состояние предприятия на протяжении двух лет.

 Цель данной курсовой работы заключается в диагностике экономического состояния предприятия и вероятности его банкротства, определении возможных путей выхода предприятия из кризиса. Для достижения выбранной цели предусматривается решение следующих задач: оценка текущей деятельности предприятия, экономичсекий анализ финансово – хозяйственной деятельности, определение возможных стратегий развития предприятия, с учетом применения их на данном предприятии.

 Данная работа базируется на изучении законодательных и нормативных актов, теоретических исследованиях, а также на изучении периодических изданий.

 Данная работа состоит из двух глав. В первой главе описана сущность банкротства, правовое регулирование банкротства, приводятся методы диагностики и оценки банкротства. Также эта глава посвящена санации как способу восстановления деятельности организации. Во второй главе приводится экономическая оценка финансово – хозяйственной деятельности предприятия.

1. **Банкротство и санация организации**

**1.1 Банкротство организации**

* 1. **.1 Понятие несостоятельности (банкротства) организации. Общие положения, признаки**

Рассматривая понятие несостоятельности (банкротства) в действующем законодательстве России, следует признать, что, оно, с одной стороны, дано достаточно традиционно, а с другой - обладает определенной спецификой.

В настоящее время законодательство о несостоятельности является одной из наиболее дискуссионных областей права, поэтому анализ правового регулирования несостоятельности, изучение тенденций в данной области, а также основных категорий несостоятельности являются весьма актуальными.

В современном российском законодательстве понятие несостоятельности (банкротства) вводится положениями Закона о банкротстве 2002 г., где указывается, что «несостоятельность (банкротство) есть признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей»[[1]](#footnote-1) При этом гражданин считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанности не исполнены им в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения и если сумма его обязательств превышает стоимость принадлежащего ему имущества, а юридическое лицо - если соответствующие обязательства и (или) обязанности не исполнены им в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения. Таким образом, в основе несостоятельности (банкротства) лежит положение, согласно которому участник имущественного оборота, не оплачивающий товары, услуги, работы, налоги и другие обязательные платежи в течение трех месяцев, считается неспособным исполнить свои обязательства перед кредиторами. Для того чтобы избежать несостоятельности (банкротства), должник должен либо погасить свои обязательства, либо представить суду доказательства необоснованности требований кредиторов.

Признаки несостоятельности субъекта предпринимательской деятельности:

- наличие денежного обязательств должника долгового характера;

- неспособность гражданина или юридического лица удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения:

- наличие задолженности гражданина на сумму не менее 10 тыс. руб., а юридического лица - не менее 100 тыс. руб.;

- официальное признание несостоятельности арбитражным судом.

Законодательством устанавливается дополнительный признак несостоятельности (банкротства) гражданина, а именно: превышение суммы его обязательств над стоимостью принадлежащего ему имущества.

Для отдельных категорий должников Закон о банкротстве 2002 г. устанавливает несколько иные признаки несостоятельности (банкротства). Так, в целях защиты прежде всего публичных интересов законодатель увеличивает срок неисполнения обязательств должником - стратегическим предприятием и размер требований к такому должнику по сравнению с общими признаками несостоятельности. «Стратегическое предприятие и организация считаются неспособными удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанности не исполнены в течение шести месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены, и сумма требований должна составлять не менее 500 тыс. руб.»[[2]](#footnote-2).

В соответствии с Федеральным законом "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций" для возбуждения производства по делу о банкротстве кредитной организации необходимо, чтобы сумма требований к ней в совокупности составляла не менее 1000 минимальных размеров оплаты труда и эти требования не были исполнены в течение 14 дней со дня наступления даты их исполнения. Либо необходимо, чтобы после отзыва у нее лицензии на осуществление банковских операций стоимость ее имущества (активов) была недостаточна для исполнения обязательств перед кредиторами и уплаты обязательных платежей.

«Федеральный закон от 24 июня 1999 г. N 122-ФЗ "Об особенностях несостоятельности (банкротства) субъектов естественных монополий топливно-энергетического комплекса" устанавливает, что для инициирования дела о несостоятельности соответствующего субъекта требования к должнику должны в совокупности составлять не менее 50 тыс. минимальных размеров оплаты труда и указанные требования должны быть не погашены в течение шести месяцев. Кроме того, для указанных должников применяется критерий неоплатности, при котором размер общей кредиторской задолженности превышает балансовую стоимость принадлежащего должнику имущества»[[3]](#footnote-3).

С1 июля 2009 г. вступилв силу § 6 гл. IX Закона о банкротстве 2002 г., нормы которого будут регламентируют состоятельность любых субъектов естественных монополий. Данные положения закрепляют следующую систему признаков:

- размер задолженности - 500 тыс. руб.;

- срок неисполнения требований - шесть месяцев;

- подтверждение требования кредитора исполнительным документом;

- требования кредитора не удовлетворены в полном объеме путем обращения взыскания на имущество кредиторов первой и второй очередей в соответствии со ст. 59 Федерального закона от 21 июля 1997 г. N 119-ФЗ "Об исполнительном производстве", непосредственно не участвующее в производстве (валютные ценности, ценные бумаги, денежные средства на депозитных и иных счетах должника и т.д.).

 **1.1.2 Причины банкротства**

Множество факторов являются причинами банкротства. Факторы принято делить на внутренние, имеющие место внутри предприятия и связанные с ошибками и упущениями руководства и персонала, и внешние, возникающие вне предприятия и обычно находящиеся вне сферы его влияния. В классической рыночной экономике, как отмечают зарубежные исследователи, 1/3 вины за банкротство предприятия падает на внешние факторы и 2/3 - на внутренние. Отечественные исследователи еще не провели подобного исследования, однако, по мнению ряда специалистов, для современной России характерна обратная пропорция влияния этих факторов, то есть внешние факторы превалируют над внутренними. Политическую и экономическую нестабильность, разрегулирование финансового механизма и инфляционные процессы следует отнести к наиболее значимым факторам, обостряющим кризисную ситуацию российских предприятий.

Как показывает практика, причины задолженности часто носят объективный характер и не всегда возникают по вине самого должника (бюджетное недофинансирование, несогласованность действий различных министерств и ведомств, курирующих объект, внеплановые чрезвычайные затраты и т.д.).

К основным внешним факторам относятся: инфляция (значительный и неравномерный рост цен как на сырье, материалы, топливо, энергоносители, комплектующие изделия, транспортные и другие услуги, так и продукцию и услуги предприятия), изменение банковских процентных ставок и условий кредитования, налоговых ставок и таможенных пошлин, изменения в отношениях собственности и аренды, в законодательстве по труду и введение нового размере минимальной оплаты труда и др. Одни из указанных факторов могут вызвать внезапное банкротство предприятия, другие постепенно усиливаются и накапливаются, вызывая медленное, трудно преодолимое движение предприятия к спаду производства и банкротству.

Не менее опасно для деятельности предприятия негативное влияние внутренних факторов. Так, много различных неудач предприятий связано с неопытностью менеджеров, некомпетентностью руководства, его неумением ориентироваться в изменяющейся рыночной обстановке, злоупотреблениями служебным положением, консерватизмом мышления, что ведет к неэффективному управлению предприятием, и к принятию ошибочных решений, потере позиций на рынке.

К субъективным причинам банкротства, относящимся непосредственно к хозяйствованию, причисляют следующие:

- неспособность руководителей предусмотреть банкротство и избежать его в будущем;

- снижение объемов продаж из-за плохого изучения спроса, отсутствия сбытовой сети, рекламы;

- снижение объемов производства;

- снижение качества и цены продукции;

- неоправданно высокие затраты;

- низкая рентабельность продукции;

- слишком большой цикл производства;

- большие долги, взаимные неплатежи;

- слабая адаптированность менеджеров-представителей старой школы управления к жестким реальностям формирования рынка, их неумение проявлять предприимчивость в налаживании выпуска продукции, пользующейся повышенным спросом, выбирать эффективную финансовую, ценовую и инвестиционную политику;

- разбалансированность экономического механизма воспроизводства капитала предприятия.

В качестве первых сигналов надвигающегося банкротства можно рассматривать задержки с предоставлением финансовой отчетности, свидетельствующие о работе финансовых служб, а также резкие изменения в структуре баланса и отчета о прибылях и убытках.

**1.2. Санация организации**

**1.2.1 Понятие санации и необходимость ее проведения**

Термин "санация" происходит от латинского "хапаге" и переводится как оздоровление или лечение. Финансово-кредитный словарь трактует это понятие как систему мероприятий, проводимых для предотвращения банкротств промышленных, торговых, банковских монополий. Таким образом, санация является одной из предусмотренных законодательством процедур финансового, экономического оздоровления предприятий, предотвращения банкротства.

В современных условиях, в соответствии с международной практикой и мнением большинства зарубежных и отечественных специалистов, к которому я присоединяюсь, под санацией «как экономической категорией понимается комплекс последовательных, взаимосвязанных мероприятий финансово-экономического, организационно-правового, производственно-технического, социального характера, направленных на преодоление финансового кризиса на предприятии и возобновление или достижение его прибыльности и конкурентоспособности в долгосрочном периоде»[[4]](#footnote-4).

Особое место в процессе санации занимают мероприятия финансово-экономического характера. Целью финансовой санации является оптимизация финансовых потоков предприятия: покрытие текущих убытков и ликвидация причин их возникновения, возобновление или сохранение ликвидности и платежеспособности предприятий, сокращение всех видов задолженности, улучшение структуры оборотного капитала и формирование фондов финансовых ресурсов для проведения мероприятий производственно-технического и организационного характера.

Финансовая санация осуществляется в несколько этапов и имеет определенный порядок проведения. Целостный взгляд на этапы разработки санационной концепции отдельного предприятия представляет собой так называемая "классическая модель санации", которая широко используется в качестве основы для разработки механизма финансового оздоровления субъектов хозяйствования в странах с развитой рыночной экономикой.

В случае возникновения на предприятии кризисной ситуации данная модель предполагает проведение анализа ее причин (причинно-следственный анализ). На основе результатов анализа принимается решение либо о ликвидации предприятия, либо о проведении неотложных санационных мероприятий. В случае решения о санации определяются ее цели, формируется санационная стратегия, разрабатываются санационные мероприятия. Это оформляется в программу санации, создается ее проект. В соответствии с этими документами осуществляется реализация, координация и контроль хода санации.

Неотъемлемым и важнейшим компонентом санационного процесса является координация и контроль проведения запланированных мероприятий. Внутренние контрольные органы должны постоянно выявлять санационные резервы и своевременно подготавливать квалифицированные решения относительно ликвидации возможных препятствий, возникновение которых возможно в процессе проведения оздоровительных процедур.

В основе процесса санации лежит законодательство о банкротстве и финансовом оздоровлении предприятия, которое должно:

1. предотвращать непродуктивное использование активов предприятий.
2. являться механизмом санации (финансовой реорганизации) предприятий, которые имеют реальный потенциал для успешной финансово-хозяйственной деятельности в будущем.
3. способствовать полному удовлетворению требований кредиторов.

Следует также отметить, что в переходный к рыночной экономике период положения законодательства о банкротстве должны быть более лояльными относительно государственных предприятий, чтобы предотвратить большую волну банкротств. В то же время предоставление подобных условий приватизированным предприятиям не представляется целесообразным, поскольку если частные предприниматели не будут в полной мере ограничены законодательством о банкротстве, то может пострадать финансовая дисциплина, а это, в свою очередь, снизит доверие к частному предпринимательству и темпы его развития.

В соответствии с российским законодательством санация предприятия-должника осуществляется в форме досудебной санации. Досудебная санация - одно из мероприятий по восстановлению платежеспособности должника и урегулирования взаимоотношений с кредиторами до возбуждения дела в арбитражном суде, наряду с мерами периода наблюдения и внешнего управления, хотя ходатайство о проведении санации должно быть подано в арбитражный суд. Оно, как правило, удовлетворяется, если есть реальная возможность восстановить платежеспособность предприятия.

Досудебная санация может проводиться собственником предприятия-должника, кредитором и инвестором, заинтересованными в данном производстве, путем финансовой поддержки должника. В рамках проведения досудебной санации происходит полное погашение требований по обязательствам и обязательным платежам. Для этого должнику предоставляется финансовая помощь. При этом у должника перед лицами, решившими поддержать его в кризисной ситуации, естественно возникает ряд определенных, в большинстве финансовых, обязательств.

В случае, если досудебная санация проводится за счет средств федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и соответствующих внебюджетных фондов, условия ее проведения устанавливаются на текущий год Федеральным законом о федеральном бюджете и федеральными законами о бюджетах государственных внебюджетных фондов либо органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления согласно действующему закону.

Для принятия окончательного решения о проведении досудебной санации необходима доскональная проверка финансового состояния должника, с тем чтобы сделать экономически правильный вывод о возможности в течение определенного срока восстановить его платежеспособность, не возбуждая дела о банкротстве в арбитражном суде.

Экспертный анализ может проводиться независимой аудиторской или консалтинговой фирмой. Подзаконными актами и инструктивно-методическими материалами, в частности Приложением №1 "Система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий" к Постановлению Правительства РФ № 448 "О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий", рекомендуются критерии определения неудовлетворительной структуры баланса: коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами, восстановления платежеспособности. В теории данные, рассчитанные на основании этих коэффициентов, позволяют сделать вывод о мерах оздоровления предприятия, приемах и способах, необходимых для этого.

Однако следует отметить, что, как свидетельствует практика, показатели, принятые в качестве критериальных, не в полной мере отражают истинное финансовое состояние предприятия и зависят, прежде всего, от отраслевой принадлежности предприятия. Мировой опыт показывает, что нормативные значения этих показателей определяются отраслевой принадлежностью и используются для целей анализа, а не для принятия санационных решений.

Такова в общих чертах законодательная основа санации предприятий. Правда, действует она в российских условиях больше теоретически. Хотя при сложившемся в российском обществе отрицательном отношении к банкротству, как к якобы "насильственной гибели предприятий", что подтверждают исследования и социологические опросы, досудебная санация могла бы стать самым эффективным оздоровительным средством. Но для этого нужно создание реальных условий.

Традиционно санация осуществляется за счет следующих внешних источников:

* слияния предприятия с более мощной компанией;
* выпуска новых ценных бумаг для мобилизации денежного капитала;
* увеличения банковских кредитов и предоставления субсидий;
* уменьшения выплат по облигациям и отсрочки их погашения;
* полной или частичной покупки государством акций предприятия.

Финансовая санация может также осуществляться с помощью привлечения средств владельцев (паевиков, акционеров) предприятия; при помощи основных кредиторов; персонала предприятия.
В научной литературе по вопросам финансового оздоровления предприятий часто встречается такое понятие, как "чистая санация", которая заключается в том, что убытки покрываются исключительно за счет сформированных на предприятии резервных (страховых) фондов. Использование внутренних финансовых резервов позволяет не только существенно снизить угрозу банкротства, но и в значительной степени уменьшает потребность в привлечении капитала с внешних источников.

Если финансовых ресурсов из децентрализованных источников недостаточно для проведения санации, то в некоторых случаях может быть принято решение о предоставлении предприятию государственной финансовой поддержки. В случае убыточной деятельности предприятий государство, если оно признает их продукцию общественно необходимой, может предоставлять им дотации и другие виды финансовой поддержки.

При принятии решений о содействии конкретному предприятию исполнительная власть должна исходить из принципа поддержки прежде всего жизнеспособных производственных структур, которые способны ее использовать с максимальной отдачей и обеспечить увеличение производства и реализации продукции, что увеличивает доходную часть бюджета. Такое решение основываться на ряде критериев, среди которых можно отметить:

* внедрение новых, более экономичных и экологически безопасных технологий;
* экспорт (прирост экспорта) конкурентоспособной продукции;
* замена импорта продукции, сырья, материалов, запчастей и т. д.;
* решение проблемы энергообеспечения народного хозяйства;
* сохранение научно-технического потенциала (исследований и разработок,
которые имеют приоритетное значение для экономики страны);
* наличие внутренних и внешних рынков сбыта продукции предприятия;
* высокий уровень менеджмента на предприятии.

Централизованная санационная поддержка может оказываться путем прямого бюджетного финансирования и непрямыми формами создания благоприятных условий.

Прямое бюджетное финансирование санации предприятий может осуществляться на принципах возвратности (бюджетные ссуды) и невозвратности (субсидии, дотации, полный или частичный выкуп государством акций предприятий, которые находятся на грани банкротства).

Существуют предложения, согласно которым в госбюджете должен формироваться специальный фонд финансирования санации и реструктуризации государственных предприятий. В то же время большинство западных исследователей по данному вопросу сделали однозначный вывод, что прямое государственное финансирование является не только фактором, стимулирующим бюджетный дефицит, но и связано с негативными сопутствующими эффектами на макро- и микроуровнях. Кроме того, в экономически развитых странах почти полностью отказались от использования данного метода финансовой поддержки предприятий.

Анализ эффективности использования государственной кредитной поддержки показывает, что полученные средства используются большинством предприятий, как правило, на текущие нужды, а не на увеличение производства и проведение санационных мероприятий, и поэтому существует проблема своевременности возврата предприятиями полученных кредитов.

При существующем порядке предоставления кредитной поддержки отношения распределения финансовых ресурсов формируются на двух уровнях: централизованном и децентрализованном. Централизованный уровень - это финансовые отношения между государством, в лице ЦБ, и коммерческими банками по вопросу получения на конкурсной основе централизованных кредитных ресурсов для последующей их перепродажи производственным структурам, которые нуждаются в кредитной поддержке. Децентрализованный уровень - это отношения между коммерческими банками и предприятиями, имеющими право на получение кредитной поддержки, по вопросам предоставления финансовых ресурсов для кредитования проектов санации и реструктуризации. Эти отношения базируются на общепринятых принципах кредитования.

Таким образом, можно сделать вывод об отсутствии прямых финансовых отношений между государством и предприятием, а значит, является нецелесообразным рассмотрение вопроса о предоставлении кредитной поддержки конкретным субъектам хозяйствования на уровне санационных "суперорганов". Это должно быть компетенцией соответствующих банков, поскольку они берут на себя всю полноту ответственности перед государством за целевое использование предоставленных кредитных ресурсов и их своевременное погашение.

Однако рассмотренный механизм финансовой поддержки не оправдал себя. Эта проблема связана как с чрезмерно высокими процентными ставками за пользование кредитом (некоторые предприятия сами отказались от санационных кредитов), так и с отсутствием у многих субъектов хозяйствования достаточного кредитного обеспечения, что послужило причиной отказа банков от предоставления данным предприятиям финансовых ресурсов.

Одним из методов государственного финансового содействия предприятиям является санационная поддержка в форме полного или частичного выкупа государством акций тех предприятий, которые находятся в финансовом кризисе. Выступая в роли санатора, государство должно руководствоваться, прежде всего, народнохозяйственной эффективностью и целесообразностью, противостоять спаду производства и увеличению безработицы. Государство, в случае его участия в капитале, нельзя рассматривать как обыкновенного акционера, поскольку монопольная прибыль, и прибыль вообще, не является первостепенной задачей деятельности государства в качестве санатора. Главной целью государственных инвестиций в данном случае является содействие возобновлению ликвидности и обеспечение жизнеспособности предприятий. Значительная часть государственного сектора в Германии, США, Швеции и других странах сформирована именно за счет бывших частных предприятий, оказавшихся на грани банкротства.
Как уже отмечалось, одним из главных факторов ограниченного доступа несостоятельных предприятий к кредитным ресурсам является полное отсутствие или недостаточный размер кредитного обеспечения. Выход на финансовые рынки в данном случае возможен посредством получения санационной поддержки в форме государственных гарантий или поручительств (обязательство государства осуществить погашение долгов данного предприятия в случае его несостоятельности самостоятельно выполнить условия кредитного договора).

Для реализации этого направления финансовой санации следует создать специальные крупные коммерческие акционерные общества с государственным капиталом или частногосударственным участием, которые занимались бы вопросами государственного страхования и гарантий кредитов; их статус следует определить законом. Примером тому может служить полугосударственный "Эксимбанк" (США) или Товарищества гарантирования кредитов (ФРГ). Эти организации занимаются отбором предприятий для предоставления им поддержки в форме государственных гарантий, а также несут ответственность за целевое использование кредитов и своевременное их погашение. Как правило, такие организации освобождены от налогообложения.

Отметим, что предоставление государственных гарантий и поручительств стало одним из факторов успешного проведения санации таких известных компаний, как Телефункел (ФРГ) и Крайслер (США).

Одним из косвенных методов государственной санационной поддержки предприятий является предоставление им разрешения на нарушение антимонопольного законодательства. Например, в США это может выражаться в разрешении на слияние конкурирующих компаний в случае, если одна из фирм, имеющая значительное народнохозяйственное значение, находится на грани банкротства. В целом же в практике проведения санации этот метод используется в исключительных случаях, поскольку предоставление разрешения на монопольные образования может иметь негативные микро- и макроэкономические последствия стратегического характера. Именно поэтому применять его можно только в том случае, если предприятия докажут, что при их слиянии будет наиболее полно использован эффект масштаба, существенно сократится уровень себестоимости продукции, значительно повысятся ее качественные параметры.

Подчеркнем, что слияние возможно только тогда, когда будет доведено позитивное сальдо между народнохозяйственной выгодой и негативными антиконкурентными последствиями.

В зависимости от экономической политики государства возможно использование санационной поддержки фискального характера в виде списания или реструктуризации налоговых обязательств, налогового кредитования, предоставления целевых налоговых льгот предприятиям, которые непосредственно подлежат санации, а также путем фискальных уступок основным кредиторам данных предприятий с целью активизации их участия в санационных процессах. При этом необходим строгий контроль и система санкций за нарушение сроков погашения реструктуризированной задолженности.

Использование того или иного метода государственной поддержки санации и реструктуризации зависит от конкретных характеристик предприятия, его народнохозяйственного и регионального значения.

**1.2.2 План финансового оздоровления**

При наличии оснований для проведения санации управляющий на основании анализа финансового состояния и платежеспособности должника должен разработать план санации и представить его на утверждение собранию кредиторов не позднее семидесяти дней со дня своего назначения.

В плане санации должны предусматриваться меры по восстановлению платежеспособности должника и срок ее восстановления.

Платежеспособность должника признается восстановленной при отсутствии оснований для возбуждения конкурсного производства, установленных статьей 41 Закона «Об экономической несостоятельности (банкротстве)».

В случае отсутствия оснований для проведения санации должника управляющий разрабатывает план ликвидации должника - юридического лица либо план прекращения деятельности должника - индивидуального предпринимателя и освобождения его от долгов (далее - план ликвидации) в срок, предусмотренный частью первой настоящей статьи.

Управляющий может разработать как альтернативные план санации и план ликвидации.

В план санации и план ликвидации включается заключение о финансовом состоянии и платежеспособности должника.

План санации и (или) план ликвидации рассматриваются на собрании кредиторов, которое созывается управляющим не позднее восьмидесяти дней со дня опубликования сообщения об открытии конкурсного производства. Управляющий в письменной форме уведомляет всех кредиторов о дате и месте проведения собрания кредиторов и предоставляет им возможность для ознакомления с планом санации и (или) планом ликвидации не менее чем за десять дней до даты проведения указанного собрания.

Собрание кредиторов вправе принять решение об:

утверждении плана санации;

утверждении плана ликвидации при невозможности продолжения деятельности должника или отсутствии оснований для ее продолжения;

отклонении плана санации и заявлении в хозяйственный суд ходатайства об открытии ликвидационного производства при невозможности продолжения деятельности должника или отсутствии оснований для ее продолжения;

отклонении плана санации и (или) плана ликвидации, отстранении управляющего, утверждении кандидатуры нового управляющего и заявлении соответствующего ходатайства в хозяйственный суд. Такое решение должно предусматривать срок созыва следующего собрания кредиторов для рассмотрения нового плана санации и (или) плана ликвидации, при этом срок созыва собрания кредиторов не может превышать одного месяца со дня вынесения решения собранием кредиторов.

Утвержденный собранием кредиторов план санации или план ликвидации, а также протокол собрания кредиторов представляются управляющим в хозяйственный суд не позднее пяти дней с даты проведения собрания кредиторов.

В случае, если в хозяйственный суд в течение четырех месяцев со дня опубликования сообщения об открытии конкурсного производства не представлены документы, предусмотренные частями второй и третьей настоящей статьи, хозяйственный суд вправе принять решение об открытии ликвидационного производства при невозможности продолжения деятельности должника или отсутствии оснований для ее продолжения.

Управляющему запрещается до принятия решения собранием кредиторов приступать к ликвидации или продолжать ликвидацию, начатую до возбуждения конкурсного производства. Управляющий может начать санацию сразу же после открытия конкурсного производства.

В случае, когда собранием кредиторов принято решение об утверждении плана санации или плана ликвидации, в котором предусмотрен срок санации или ликвидации, превышающий первоначально установленный, хозяйственный суд продлевает срок санации или ликвидации, если имеются достаточные основания полагать, что продление срока санации или ликвидации приведет соответственно к восстановлению платежеспособности должника либо увеличению общей суммы удовлетворенных требований кредиторов.

Санация вводится хозяйственным судом на основании решения собрания кредиторов либо по собственной инициативе в случаях, предусмотренных настоящим законодательством.

Решение хозяйственного суда о санации подлежит немедленному исполнению.

Санация вводится на срок, не превышающий восемнадцати месяцев со дня вынесения решения о ее проведении.

По ходатайству собрания кредиторов или управляющего срок санации может быть сокращен или продлен хозяйственным судом, но не более чем на двенадцать месяцев.

По окончании санации проценты, неустойка (штраф, пеня) и иные экономические (финансовые) санкции за неисполнение или ненадлежащее исполнение платежных обязательств, а также суммы причиненных убытков, которые должник обязан уплатить кредиторам по платежным обязательствам, могут быть предъявлены к уплате в размерах, существовавших на дату открытия конкурсного производства, за вычетом сумм, уплаченных в процессе проведения санации.

**1.2.3 Меры по восстановлению платежеспособности организации**

Для восстановления платежеспособности должника могут приниматься следующие меры:

- ликвидация дебиторской задолженности;

- исполнение обязательств должника собственником имущества должника - унитарного предприятия или третьим лицом (третьими лицами);

- предоставление должнику финансовой помощи из специализированного фонда при органе государственного управления по делам о банкротстве;

- перепрофилирование производства;

- закрытие нерентабельных производств;

- продажа части имущества должника;

- уступка требования должника;

- предоставление должнику в установленном порядке дотаций, субсидий, субвенций;

- продажа предприятия должника (далее - предприятие);

- применение иных способов.

Рассмотрим процедуру продажи предприятия.

Продажа предприятия может быть предусмотрена планом санации, если она позволяет наиболее эффективно по сравнению с другими мерами по восстановлению платежеспособности должника достигнуть целей санации и не противоречит государственным или общественным интересам. Решение о включении в план санации положения о возможности продажи предприятия принимается после проведения назначенной хозяйственным судом экспертизы, определившей финансовое состояние должника и возможные последствия продажи предприятия, за исключением случаев, если стоимость проведения соответствующей экспертизы составляет более одной десятой стоимости имущества должника, удостоверенной специалистом по оценке имущества, или рыночной стоимости этого имущества и если иное не предусмотрено законодательными актами.

При продаже предприятия отчуждается единый имущественный комплекс, включающий все виды имущества, предназначенного для осуществления предпринимательской деятельности должника, в том числе здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, а также права на обозначения, индивидуализирующие должника, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), иные исключительные права, принадлежащие должнику, за исключением прав и обязанностей, которые не могут быть переданы другим лицам, а также земельные участки в соответствии с земельным законодательством.

При продаже предприятия, осуществляемой в соответствии с настоящей статьей, платежные обязательства должника, существующие на дату принятия хозяйственным судом заявления о банкротстве должника, не включаются в состав предприятия.

Сумма, вырученная от продажи предприятия, включается в состав имущества должника.

Продажа предприятия производится путем проведения открытых торгов (далее - торги).

Управляющий выступает как организатор торгов или привлекает в установленном законодательством порядке по решению хозяйственного суда для этой цели специализированную организацию, оплата услуг которой производится за счет имущества должника в размере, определяемом хозяйственным судом. Специализированная организация, проводящая торги, не может быть заинтересованным лицом в отношении должника, кредитора или управляющего.

Предприятие, не проданное на первых торгах, может быть выставлено на повторные торги. При этом начальная цена предприятия, выставляемого на повторные торги, может быть снижена по ходатайству собрания кредиторов или комитета кредиторов хозяйственным судом в порядке, установленном законодательством.

При наличии согласия собрания кредиторов или комитета кредиторов предприятие может быть продано без проведения повторных торгов. Торги проводятся в форме аукциона, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Законом.

Если вырученная от продажи предприятия сумма недостаточна для удовлетворения требований кредиторов в полном объеме, управляющий предлагает кредиторам заключить мировое соглашение, о чем уведомляет прокурора и (или) специально уполномоченный орган.

Одним из способов восстановления является так же продажа части имущества должника

После принятия хозяйственным судом решения о санации управляющий вправе в соответствии с планом санации приступить к продаже части имущества должника на торгах в соответствии с законодательством. Торги проводятся в форме аукциона.

Ограниченно оборотоспособное имущество должника может быть продано только на закрытых торгах.

В закрытых торгах принимают участие лица, которые в соответствии с законодательными актами могут иметь на праве собственности или ином вещном праве соответствующее ограниченно оборотоспособное имущество.

Управляющий может выступать как организатор торгов или в установленном законодательством порядке по решению хозяйственного суда поручить их проведение специализированной организации на основании договора. Специализированная организация, проводящая торги, не может быть заинтересованным лицом в отношении должника, кредитора или управляющего.

Начальная цена части имущества должника, выставляемой на торги, устанавливается по ходатайству управляющего хозяйственным судом.

Лицо, являющееся победителем торгов, обязано оплатить приобретенную часть (части) имущества должника в срок, предусмотренный протоколом или договором купли-продажи, заключенным по итогам торгов, но не позднее одного месяца со дня проведения торгов.

Часть имущества должника, не проданная на первых торгах, выставляется на повторные торги, если иное не предусмотрено планом санации. При этом начальная цена указанного имущества может быть снижена по ходатайству управляющего хозяйственным судом:

не более чем на десять процентов - без согласия собрания кредиторов или комитета кредиторов;

более чем на десять процентов - с согласия собрания кредиторов или комитета кредиторов.

При наличии согласия собрания кредиторов или комитета кредиторов часть имущества должника, не проданная на повторных торгах, может быть реализована управляющим без проведения торгов на основании заключенного договора купли-продажи, если иное не предусмотрено законодательством.

**2. Экономическая оценка финансово – хозяйственной деятельности предприятия**

Таблица 1 – Изменение имущественного положения предприятия за отчетный год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Начало года | На конец года | Изменения |
| тыс.руб | % | тыс.руб | % | тыс.руб | % |
| Всего имущества, в том числе: | 8965993 | 100,0 | 9862592 | 100,0 | 896599 | 10,0 |
| -основные средства и прочие внеоборотные активы | 5908982 | 65,9 | 6499880 | 65,9 | 590898 | 10,0 |
| -оборотные (мобильные) активы, в том числе: | 3057010 | 34,1 | 3362711 | 34,1 | 305701 | 10,0 |
| -запасы | 1634965 | 18,2 | 1798462 | 18,2 | 163497 | 10,0 |
| -дебиторская задолженность | 1069929 | 11,9 | 1176922 | 11,9 | 106993 | 10,0 |
| -денежные средства и другие оборотные активы | 352116 | 3,9 | 387328 | 3,9 | 35212,0 | 10,0 |

Из данной таблицы можно очень хорошо увидеть, что имущество предприятия увеличилось на 10% не только в целом по всему предприятию, но и по каждой отдельной статье, что в принципе является положительной тенденцией нежели отрицательной, если конечно в это время не был высокий уровень инфляции. Прирост дебиторской задолженности может быть результатом увеличения товарных ссуд, выданных потребителям готовой продукции, появления просроченной задолженности.

Полная первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств предприятия составляет:

* на начало отчетного года – 5677138 тыс. руб.;
* на конец отчетного года – 6244852 тыс. руб.

Амортизация основных средств на начало года составляла 1872713 тыс. руб., а среднегодовая норма амортизации – 5,1%.

Таблица 2 – Изменение производственного потенциала предприятия за отчетный год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Начало года | На конец года | Изменения |
| тыс.руб | % | тыс.руб | % | тыс.руб | % |
| Основные средства (остаточная стоимость) | 3805025 | 69,9 | 4063348 | 69,3 | 258323 | 6,8 |
| Запасы | 1634965 | 30,1 | 1798462 | 30,7 | 163497 | 10,0 |
| Производственный потенциал  | 5439990 | 100,0 | 5861810 | 100,0 | 421820 | 7,8 |
| в % к имуществу | - | 61 | - | 59 | - | -2 |

Расчеты для таблицы 2:

1. Sост.н = Sпв.н - Анак.н = 5677138-1872113=3805025
2. Sвв = Sпв.к - Sпв.н + Sвыб = 6244852-5677138+20491=588205
3. Sср =5677138+588205\*8/12-20491\*5/12=5671138+392137-8538=6054737
4. Ar = На / 100 \* Scр =5,1/100\*6054737=308791
5. Анак = Анак.н - Аr= 1872713+308791=2181504
6. Sост.к = Sпв.к - Анак.к =6244852-2181504=4063348

По данным таблицы 2, производственный потенциал предприятия увеличился на 7,8% за счет двух факторов: роста основных средств (6,8%.) и роста запасов (10,0%). Это говорит об увеличении объема производства.

Таблица 3 Характеристика основных средств предприятия в отчетном году

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | на начало года | на конец года |
| тыс.руб | % | тыс.руб | % |
| Первоначальная (восстановительная) стоимость ОС, в том числе: | 5677138 | 100,0 | 6244852 | 100,0 |
| активная часть | 2566068 | 45,2  | 2822675 | 45,2  |
| остаточная стоимость ОС | 3805025 | 54,8  | 4063348 |  54,8 |
| коэфициент годности, % | - |  67,0 | - |  70,0 |
| коэфициент обновления,% | - |  4,5 | - |  9,4 |
| коэфициент выбытия,% | - |  0,9 | - |  0,36 |

Расчеты для таблицы 3:

Кизн .= А/Sпв \* 100

Кизн.н = 1872713/5677138\*100=32,987

Кизн.к = 1872713/6244852\*100=29,988

Кг = 100 - Ки

Кг.н =100-32,987=67,013

Кг.к =100-29,988=70,012

∆Sa = Sпв.к - Sпв.н = 6244852-5677138=567714

∆So = д∆Sa / Sпв.н \* 100 = 567714/5677138\*100=10

Кобн = Sвод / Sпв.к \* 100 = 588205/6244852\*100=9,4

Квыб = Sвыб / Sпв.н \* 100 = 20491/5677138\*100=0,36

Из таблицы 3 видно, что коэффициент износа увеличился на 3% , что характеризует ухудшение состояния материально-технической базы предприятия.

Коэффициент обновления увеличился на 4,9% , значит, этот процент от основных средств на конец отчетного периода составляют новые основные средства.

Коэффициент выбытия в отличие от двух предыдущих наоборот уменьшился, что свидетельствует что на конец года из за ветхости и по другим причинам выбыло меньше основных средств чем на начало года.

Таблица 4 – Показатели работы предприятия за отчетный период

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Предыдущий год | Отчетный год |
| 1. Объем производства продукции (объем продаж),т | 2000000 | 2380000 |
| 2. Оптовая цена единицы готовой продукции, руб/тБез НДСС НДС | 43205098 | 43205098 |
| 3. Среднесписочная численность работающих, чел. | 1200 | 1211 |
| 4. Себестоимость единицы продукции, руб./т | 3508,14 | 3464,55 |

В отчетном году объем производства увеличился на 19%, увеличилась также и среднесписочная численность работающих на 11 чел. Положительной тенденцией является то что себестоимость продукции уменьшилась, а оптовая цена осталась на прежнем уровне, значит в принципе уже можно прогнозировать увеличение прибыли.

Таблица5 – Калькуляция себестоимости 1т продукции

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статьи затрат | Предыдущий год | Отчетный год |
| кол-во | цена, руб. | сумма, руб. | кол-во | цена, руб. | сумма, руб. |
| Задано металла, т | 1,050 | 3071,13 | 3224,69 | 1,044 | 3071,13 | 3206,26 |
| Отходы и брак, т | 0,050 | 365,20 | 18,26 | 0,044 | 365,20 | 16,07 |
| Задано без отходов | 1,000 |  | 3206,43 | 1,000 |  | 3190,19 |
| Расходы по переделу: |  |  |  |  |  |  |
| 1. Топливо технологическое (в условном), кг | 76,40 | 0,60 | 45,84 | 58,18 | 0,60 | 34,91 |
| 2. Энергетические затраты: |  |  |  |  |  |  |
| - электроэнергия, квт-ч | 35,40 | 0,54 | 19,12 | 25,40 | 0,54 | 13,72 |
| - пар производств., Гкал | 3,97 | 0,14 | 0,56 | 3,71 | 0,14 | 0,52 |
| - вода I подъема, м3 | 34,90 | 0,40 | 13,96 | 32,68 | 0,40 | 13,07 |
| - вода оборотного цикла, м3 | 19,85 | 0,22 | 4,40 | 18,73 | 0,22 | 4,12 |
| - воздух сжатый, м3 | 59,80 | 0,07 | 4,19 | 56,00 | 0,07 | 3,92 |
| Статьи затрат | Предыдущий год | Отчетный год |
| кол-во | цена, руб. | сумма, руб. | кол-во | цена, руб. | сумма, руб. |
| - кислород, м3 | 7,30 | 0,95 | 6,93 | 6,83 | 0,95 | 6,49 |
| Итого энергетических затрат |  |  | 49,16 |  |  | 41,84 |
| 3. Вспомогательные материалы |  |  | 12,10 |  |  | 11,132 |
| 4. Заработная плата |  |  | 54,00 |  |  | 50,11 |
| 5. Отчисления на социальное страхование |  |  | 20,36 |  |  | 18,84 |
| 6. Амортизация основных средств |  |  | 24,20 |  |  | 28,56 |
| 7. Ремонтный фонд |  |  | 46,30 |  |  | 42,40 |
| 8. Износ сменного оборудования и инструмента |  |  | 14,65 |  |  | 13,71 |
| 9. Содержание основных средств |  |  | 23,70 |  |  | 22,19 |
| 10. Внутризаводское перемещение грузов |  |  | 2,55 |  |  | 2,39 |
| 11. Прочие расходы цеха |  |  | 3,90 |  |  | 3,65 |
| Итого по переделу |  |  | 296,76 |  |  | 269,73 |
| Пусконаладочные работы |  |  | 4,95 |  |  | 4,63 |
| Производственная себестоимость продукции |  |  | 3508,14 |  |  | 3464,55 |

Расчеты к таблице 5:

Г2 = 95,24+0,48=95,72

Определим расходный коэффициент металла в отчетном году:

Кр2 = 100%/95,72%=1,044

Рассчитанный коэффициент вносим в строку «Задано металла»

Расчет расходов по переделу в отчетном году:

Сумму затрат по i – ой статье определим по формуле:

З2i = з1i \* (A / Ka + Б) +(-)∆зпрочиеi

Где з1i – сумма затрат по i – ой статье в предыдущем году, руб/ед., руб/т

 А,Б–соответственно постоянная и переменная часть затрат, доли. ед.

 Ка – коэффициент изменения объема производства

Ко = Q2 / Q1=119/100=1.19

 ∆ зпрочиеi – влияние прочих факторов на i – ю статью затрат

Топливо технологическое:

З2i = 45,84(0,4/1,19+0,6)-8=34,91

Т2=34,91/0,60=58,18

Определим расход электроэнергии в отчетном году:

Э2 = Э1-Э=35,40-10=25,40 квт.ч/т

Определим сумму затрат

З2э = 25,40\*0,54=13,72

Пар:

З2пар = 0,56\*(0,4/1,19+0,6)=0,52

Вспомогательные материалы:

З2вм = 12,10(1-8/100)=12,10\*0,92=11,32

Изменение затрат на заработную плату за счет изменения численности работающих:

∆зпроч.з/п = ЧР \* ЗПмес\*12/Q2=11\*7500\*12/2380000=0,42 р/т

Q2 = 2000000\*1.19=2380000

Затраты на заработную плату в отчетном году:

З2зп = 54,00\*(0,5/1,19+0,5)+0,42=50,11

Отчисления на социальное страхование:

Изменение ЕСН за счет численности работающих:

∆зпроч.есн = ЧР + ЗПмес \*12\*0,26/Q2=∆зпроч.зп\*0,26=0,42\*0,26=0,11

Сумма затрат на ЕСН в отчетном году:

З2есн = 20,36\*(0,5/1,19+0,5)+0,11=18,84руб/т

Амортизация основных средств:

Влияние движения ОС на статью амортизация:

∆зпроч.А = ((Sвв \* Твв/12 – Sвыб \* Твыб/12) \* 5,1/100) / Q2

Уровень себестоимости связан с объемом и качеством продукции, использованием рабочего времени, сырья, материалов, оборудования, расходованием фонда оплаты труда и т.д. Себестоимость, в свою очередь, является основой определения цен на продукцию.

Данная таблица показывает за счет каких статей себестоимость продукции была снижена с 3508,14 до 3464,55. Это произошло за счет того что количество ресурсов на производство одной тонны продукции уменьшилось, было введено в эксплуатацию новое оборудование, постоянные же затраты уменьшились за счет выпуска большего объема продукции.

Таблица 6 – Показатели деловой активности предприятия

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Идентификатор | Формула расчета | Предыдущий год | Отчетный год | Изменение, % |
| **1. Исходные данные для расчета** |
| 1.1 Выручка (нет-то) от продажи продукции (за ми-нусом косвенных налогов), тыс. руб. | ВПП | ВПП=Цопт∙Q | 8640000 | 10281600 | 19 |
| 1.2 Себестоимость проданной продукции, тыс. руб. | СПП | СПП=Сед.∙Q | 7016280 | 8245692 | 17,52 |
| 1.3 Средняя стоимость активов, тыс. руб. | АКср |  | 7795071 | 9409293 | 20,71 |
| 1.4 Средняя стоимость оборотных активов, тыс. руб., в том числе: | ОАср |  | 2645425 | 3209861 | 21,34 |
| 1.5 Запасов | ЗПср |  | 1404064 | 1716714 | 22,27 |
| Показатели | Идентификатор | Формула расчета | Предыдущий год | Отчетный год | Изменение, % |
| 1.6 Дебиторской задолженности | ДЗср |  | 937056 | 1123426 | 19,89 |
| 1.7 Средняя стоимость собственного капитала | СКср |  | 6161441 | 7465675 | 21,17 |
| 1.8 Средняя величина кредиторской задолженности | КЗср |  | 697839 | 841364 | 20,57 |

|  |
| --- |
| **2. Расчет коэффициентов деловой активности** |
| 2.1 Показатели оборачиваемости активов |
| 2.1.1 Коэффициент оборачиваемости активов | КОАК |  | 1,108 | 1,093 | -1,35 |
| 2.1.2 Продолжительность одного оборота всего авансированного капитала (активов), дни | Так | Д=360 дней | 324,910 | 329,369 | 1,37 |
| 2.1.3 Коэффициент оборачиваемости оборотных активов | КООА |  | 3,266 | 3,203 | -1,93 |
| 2.1.4 Продолжительность одного оборота оборотных активов, дни | ТОА |  | 110,227 | 112,395 | 1,97 |
| 2.1.5 Коэффициент оборачиваемости запасов | КОЗП |  | 4,997 | 4,803 | -3,88 |
| 2.1.6 Продолжительность одного оборота запасов, дни | ТЗП |  | 72,043 | 74,953 | 4,04 |
| 2.1.7 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | КОДЗ |  | 9,220 | 9,152 | -0,74 |
| 2.1.8 Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, дни | ТДЗ |  | 39,046 | 39,336 | 0,74 |
| 2.1.9 Коэффициент загрузки оборотных активов | Кз ОА |  | 0,306 | 0,312 | 1,96 |
| 2.2 Показатели оборачиваемости собственного капитала |
| 2.2.1 Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | КОСК |  | 1,402 | 1,377 | -1,78 |
| 2.2.2 Продолжительность одного оборота собственного капитала, дни | ТСК |  | 256,776 | 261,438 | 1,82 |
| 2.3 Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности |
| 2.3.1 Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | КОКЗ |  | 12,381 | 12,220 | -1,30 |
| 2.3.2 Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности, дни | ТКЗ |  | 29,077 | 29,460 | 1,31 |

Темп роста прибыли превышает темп роста выручки, котрый превышает темп роста активов. Эта зависимость означает, что:

1.экономический потенциал предприятия возрастает;

2. по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, т. е. ресурсы предприятия используются более эффективно;

3.прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует, как правило, об относительном снижении издержек производства и обращения .

Таблица 7 – Анализ прибыли предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | За предыдущий год,тыс. руб. | За отчетный год,тыс. руб. | Отклонение отчетного периода от предыдущего |
| сумма,тыс. руб. | темп изменения, % |
| 1. Доходы и расходы по обычным видам деятельности: |  |  |  |  |
| Выручка (нетто) от продажи продукции (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | 8640000 | 102816 | 1641600 | 119 |
| Себестоимость проданной продукции | 7016280 | 8245629 | 1229349 | 117,52 |
| Валовая прибыль | 1623720 | 2035971 | 412251 | 125,40 |
| Коммерческие расходы | 105244 | 113243 | 7999 | 17,60 |
| Управленческие расходы | 491140 | 491140 | 0 | 100 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 1027336 | 1431588 | 404252 | 139,35 |
| 2. Прочие доходы и расходы |  |  |  |  |
| Проценты к получению | 320 | 480 | 160 | 150 |
| Проценты к уплате | 57125 | 45230 | -11895 | 79,18 |
| Показатели | За предыдущий год,тыс. руб. | За отчетный год,тыс. руб. | Отклонение отчетного периода от предыдущего |
| сумма,тыс. руб. | темп изменения, % |
| Доходы от участия в других организациях | 123280 | 1293220 | 1169940 | 1049,01 |
| Прочие операционные доходы | 585572 | 708300 | 122728 | 120,96 |
| Прочие операционные расходы | 603138 | 415600 | -187538 | 68,91 |
| Внереализационные доходы | 24650 | 23420 | -1230 | 95,01 |
| Внереализационные расходы | 19723 | 21605 | 1882 | 109,54 |
| 3. Прибыль (убыток) до налогообложения | 1081172 | 2974573 | 1893401 | 275,13 |
| + Отложенные налоговые активы | 68099 | 95700 | 27601 | 140,53 |
| – Отложенные налоговые обязательства | 9013 | 6500 | -2513 | 72,12 |
| – Текущий налог на прибыль | 220745 | 270290 | 49545 | 122,44 |
| 4. Чистая прибыль (убыток) | 919513 | 2793483 | 1873970 | 303,80 |

Расчеты к таблице 7:

Выручка от продажи = цена без НДС \* объем производства продукции;

Себестоимость проданной продукции = объем производства продукции \* себестоимость одной тонны

Валовая прибыль = выручка - себестоимость проданной продукции

Коммерческие расходы за отчетный год = 105244\*(0,6+0,4\*1,19)=113243

Прибыль от продаж = валовая прибыль – коммерческие расходы – управленческие расходы

Таблица 7 наглядно показывает за счет чего прибыль предприятия увеличилась практически в три раза. Произошло это в большей степени за счет доходов от участия в других организациях.

Рассчитаем критичсекий объем производства:



Qкр.п = 877035 / 5098 - 3508,14 = 552 т

Qкр.о = 913648 / 5098 – 3464,55 = 559 т

Рассчитаем коэффициент маржинального дохода:



Кмд.п = 1904371 / 8640000 = 0,220

Кмд.о = 3229475 / 10281600 = 0,314

Таблица 8 – Финансовое положение предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Предыдущий год | Отчетный год | Изменение |
| тыс. руб. | % |
| 1. Выручка от продаж продукции, тыс. руб. | 10196000 | 12133240 | 193724 | 19 |
| 2. Переменные затраты, тыс. руб. | 6735629 | 7052125 | 3164496 | 4,7 |
| 3. Маржинальный доход, тыс. руб. | 1904371 | 3229475 | 1325104 | 69,6 |
| 4. Постоянные затраты, тыс. руб. | 877035 | 913648 | 36613 | 4,2 |
| 5. Прибыль, тыс. руб. | 1027336 | 1431588 | 404252 | 39,4 |
| 6. Порог рентабельности, тыс. руб. | 3986523 | 2909707 | -1076816 | -27 |
| 7. Сила воздействия производственного рычага, доли ед. | 1,854 | 2,256 | 0,402 | 21,7 |
| 8. Запас финансовой прочности | 7612664 | 8850012 | 1237348 | 16,3 |

Расчеты к таблице 8

Рассчитаем критичсекий объем производства:



Qкр.п = 877035 / 5098 - 3508,14 = 552 т

Qкр.о = 913648 / 5098 – 3464,55 = 559 т

Рассчитаем коэффициент маржинального дохода:



Кмд.п = 1904371 / 8640000 = 0,220

Кмд.о = 3229475 / 10281600 = 0,314

Определим долю постоянных и переменных затрат в себестоимости единицы продукции:

А∑ = ∑Аi \* зi / ∑зi

Доля постоянных затрат в предыдущем году:

А∑ = (0,4 \* 45,84 + 0,4 \* 0,56 + 13,96 + 0,5 \* 54,00 + 0,5 \* 20,36 + 24,2 + 0,8 \* 46,30 + 0,1 \* 14,65 + 0,8 \* 23,70 + 0,8 \* 3,90 + 0,8\*4,9) / 3508,14 = 0,046 или 4,6%

Тогда доля переменных затрат в предыдущем году 95,4%

Выполним тоже самое для отчетного года:

А∑ = (34,91 \* 0,4 + 0,52 \* 0,4 + 13,07 + 50,11 \* 0,5+ 18,84 \* 0,5 + 28,56 + 42,40 \* 0,8 + 13,71 \* 0,1 + 22,19 \* 0,8 + 3,65 \* 0,8 + 4,63 \* 0,8) / 3464,55 = 0,043 или 4,3%

Тогда доля переменных затрат 95,7%

Маржинальный доход рассчитываем по формуле:

МД = TR – Зпер

Общую сумму затрат находим по формуле:

Зпост = себестоимость проданной продукции \* А∑+ коммерческие расходы \* 0,6 + управленческие расходы

Прибыль рассчитаем по следующей формуле:

Pr = МД – З пост

Порог рентабельности рассчитываем по формуле:

ПР = Зпост / Кмд

Силу воздействия производственного рычага найдем по формуле:

СВРП = Мд / Pr

Запас финансовой прочности:

ЗФП = ВПП – Pr

Анализируя данные таблицы 8, можно сделать вывод, что предприятие имеет достаточный запас финансовой прочности, который в отчетном году вырс на 16,3%, что является благоприятным фактом.

Увеличились переменные расходы на производство и реализацию продукции.

Экономическая эффективность деятельности предприятия выражается показателями рентабельности.

Рентабельность – это выраженное в процентах отношение прибыли к определенному виду ресурсов или затрат

Рассчитаем рентабельность продаж и узнаем какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля проданной продукции:



Рпр.п=1027336/8640000\*100%=11,89 руб

Рпр.о=1431588/10281600\*100%=13,92 руб

Рентабельность основной деятельности рассчитаем по формуле:



Росн.п = 1027336/7016280\*100%=14,64

Росн.о = 1431588/7016280\*100%=20,4

Рентабельность активов:



Рак.п = 919513/7795071\*100%=11,80

Рак.о=2793483/9409293\*100%=29,69

Рентабельность оборотных активов:



Роа.п = 919513/2645425\*100%=34,76

Роа.о = 2793483/3209861\*100%=87,03

Рассчитаем рентабельность собственного капитала и узнаем величину прибыли на вложенный капитал:



Рск.п = 919513/6161441\*100%=14,92

Рск.о = 2793483/7465675\*100%=37,42

Показателем, отражающим эффективность использования средств, инвестированных в предприятие, является рентабельность инвестиций, найдем его:



КОср.п = (943465+1303324)/2=1123394,5

КОср.о = (1303324+1433656)/2=1368490

Ринв.п = 919513/(7795071-1123394,5=0,14

Ринв.о = 2793483/(9409293-1368490)=0,35

Рентабельность изделия определяется по формуле:



Сп = 3508,14+(105244+491140)/2000=3806,33

Со = 3464,55+(113243+491140)/2380=3718,49

Ризд.п = (4320-3806,33)/4320\*100%=11,9

Ризд.о = (4320-3718,49)/4320\*100%=13,9

Рассчитаем коэффициент текущей ликвидности:



Кт.л.н = 3057010/1302612=2,347

Кт.л.к = 3362711/1432873=2,347

Коэффициент текущей ликвидности *> 2 (2,35).* Это означает, что предприятие платежеспособно, оборотные активы в достаточной мере покрывают краткосрочные обязательства;

Уточненный коэффициент ликвидности:

 

Ку.л.н = (155132+9530+1069929)/1302612=1,014

Ку.л.к = (170645+104832+1176922)/1432873=0,014

Уточненный коэффициент ликвидности должен быть Ку.л.>0,7÷1. Полученные значения больше 0,7.

Коэффициент абсолютной ликвидности:



Ка.л.н = (155132+95301)/1302612=0,19

Ка.л.к = (170645+104832)/14328730,2=0,19

Коэффициент абсолютной ликвидности является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия; показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно. Рекомендательная нижняя граница показателя, приводимая в западной литературе, — 0,2. В отечественной практике фактические средние значения рассмотренных коэффициентов ликвидности, как правило, значительно ниже значений, упоминаемых в западных литературных источниках. Поэтому можно сказать, что при коэффициенте 0,19 большая часть задолженности может быть погашена в конце отчетного года

Чистый оборотный капитал:

ЧОК=ОА–КО

ЧОКн = 3057010-1302612=1754398

ЧОКк = 3362711-1432873=1929838

Коэффициент маневренности:



Км.н = 3057010/7110167=0,043

Км.к = 3362711/7821183=0,43

Коэффициент маневренности 0,43. Это означает, что значительная часть собственных средств вложена в наиболее мобильные активы.

Исходя из расчетов можно утверждать, что предприятие достаточно ликвидно и платежеспособно.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:



Ко.с.с.н = (7110167-5908982)/3057010=0,393

Ко.с.ск = (7821183-6499880)/3362711=0,393

 Данный коэффициент больше 0,1 и характеризует наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости.

Коэффициент утраты платежеспособности:



Кпл = (2,347+3/12(2,347-2,347))/2=1,17

Таблица 9 – Показатели эффективности финансово – хозяйственной деятельности предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Предыдущий год | Отчетный год | Темп роста, % |
| 1. Фондоотдача, руб. /руб. | 1,749 | 1,725 | 98,6 |
| 2. Фондоемкость продукции, руб./руб. | 0,572 | 0,580 | 101,4 |
| 3. Среднесписочная численность работающих, чел. | 1200 | 1211 | 100,9 |
| 4. Производительность труда,  | 7200 | 8490 | 117,9 |
| 5. Фондовооруженность труда, тыс. руб./чел. | 4116 | 4922 | 119,6 |
| Показатели | Предыдущий год | Отчетный год | Темп роста, % |
| 6. Коэффициент реинвестирования | 0,25 | 0,30 | 120,0 |
| 7. Коэффициент роста собственного капитала | 1,1 |
| 8. Коэффициент экономического роста | 4,103 | 12,349 | 301,0 |

Расчеты к таблице 9:

Найдем фондоотдачу:



Фо.п = 8640000/4939723,5=1,749

Фо.н = 10281600/5960995=1,725

Рассчитаем фондоемкость продукции:



Фе.п = 4939723,5/8640000=0,572

Фе.н = 5960995/10281600=0,580

Фондовооруженность труда:



Фтр.п = 4939723,5/1200=4116

Фтр.н = 5960995/1211=4922

Производительность труда:



Пт.п = 8640000/1200=7200

Пт.н = 10281600/1211=8490

Коэффициент реинвестирования нам дан:

Кр.п = 0,25 или 25%

Кр.н = 0,30 или 30%

Коэффициент роста собственного капитала:



КРск = 7821183/7110167=1,1

Коэффициент экономического роста

Кэр=РСК∙Кр.и.∙КРСК

Кэр.п = 14,92\*0,25\*1,1=4,103

Кэр.к = 37,42\*0,30\*1,1 = 12,349

Увеличился устойчивый коэффициент экономического роста. Увеличение объема производства продукции при увеличении численности работников на 11 человек привело к росту производительности труда с 7 200 ты руб. до 8490 тыс. руб. и его фондовооруженности до 4922 тыс. руб./чел.

Исходя из этого можно заключить, что в целом деятельность предприятия в отчетном году была достаточно эффективной.

**Заключение**

Проведенное исследование показало, что эффективное управление в проблемных учреждениях на сегодняшний день особенно актуально.

Острая фаза кризиса преодолена, но видимое тактическое улучшение общей ситуации в производственном секторе нельзя переоценивать. Все новые организации, нуждаются в антикризисном менеджменте. Финансовые потери не являются неизбежными. При правильной макроэкономической политике с созданием эффективной системы оценки деятельности организаций, совершенствовании деятельности служб надзора как при лицензировании организаций, так и при ежемесячном отслеживании результатов их деятельности, а также при профессиональном проведении инспекционных проверок вероятность появления финансовых проблем можно существенно снизить.

Профилактические меры диагностики состояния коммерческих организаций являются необходимыми, так как для поддержания устойчивости функционирования нужны не столько кардинальные методы оздоровления, сколько исключение серьезных проблем в массовых масштабах у многих предприятий. Однако на запущенных стадиях проблемности нужны экстренные комплексные методы воздействия. Вместе с тем, решительное хирургическое вмешательство путем вырезания у предприятий просроченных ссуд с их последующей реабилитацией не может превратиться в постоянную практику, пока не удалены причины бедственного положения предприятий.

Отправным моментом антикризисного управления в организации является получение неудовлетворительных данных анализа деятельности. Чем раньше выявлены недостатки в деятельности и определены основные направления работы, тем больше шансов восстановить утраченные возможности организации.

Раннее выявление и фиксация проблем в большинстве случаев возможны только посредством анализа финансового состояния. К сожалению, современные методики не лишены недоработок, и либо углубленный анализ деятельности организации позволяет сделать вывод о наступившем кризисе, либо непосредственное проявление все нарастающих кризисных тенденций фиксирует факт проблемности организации.

Серьезное влияние на деятельность организаций оказывает внешняя среда, вызванная проведением макроэкономической политики. Несмотря на то, что высокие темпы инфляции могут принести относительную временную выгоду, в экономике в целом они порождают неопределенность и значительные потери национального богатства, которые со временем обязательно отразятся на состоянии предприятий. Ни одна финансовая система не может оставаться прибыльной в долгосрочной перспективе при наличии значительных проблем у производственного сектора.

При выработке мер антикризисного управления проблемными отечественными предприятиями следует учитывать зарубежный опыт развитых стран.

Для преодоления негативных ситуаций необходим комплексный подход, который включает устранение как внешних, так и внутренних причин проблемности. Несовершенные внутренние учетные нормы и стандарты могут стать серьезной причиной появления затруднений у организаций. Совершенствование отечественной системы бухгалтерского учета и отчетности в целях обеспечения максимальной прозрачности и платежеспособности желательно проводить в соответствии с международными стандартами, но с учетом отечественных условий.

Однако помимо мер, направленных на повышение эффективности работы самого предприятия, необходимо решить вопрос списания с балансов проблемных предприятий просроченной задолженности по централизованным кредитам.

Разрешение перечисленных проблем способно улучшить состояние платежеспособности проблемных предприятий, однако для предотвращения дальнейшего роста их числа необходима разработка и принятие комплекса мер по диагностике состояния учреждений, бухгалтерской отчетности и оздоровлению предприятий на ранних стадиях проблемности.

**Список использованной литературы**

1. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М., 1998.

2. Савицкая Г. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебн. Пособие. Минск, Вышейша школа, 1999.

3. Словарь современных экономических и правовых терминов /В.Н. Шимов, А.Н. Тур, Н.В. Стах и др. – Мн.: Тэхналогiя, 1999. – 542 с.

4. Экономика предприятия/ В.Я. Хрипач, Г.З. Суша, Г.К. Оноприенко; Под ред. В.Я. Хрипача. – Мн.: Экономпресс. 2000. – 464с.

5. Англо-русский экономический словарь / Под ред. А.В.Аникина. – М.: Русский язык, 1977.

6. Словарь современной экономической теории Макмиллана / Под общ.ред. У.Пирса: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997.

7. Ванкевич Е.В. Развитие методологии антикризисного управления фирмой в переходной экономике // Антикризисное управление и повышение конкурентоспособности экономики: Сб. статей II Междунар. науч.-практ. конф. Минск, 27-28 января 2004г. / Под общ.ред. В.Ф.Байнева. – Мн.: БГУ, 2004.

8. Смольский А.П. Общие и особенные причины банкротства белорусских предприятий // Стратегия и тактика развития производственно-хозяйственных систем: Материалы Международной научно-практической конференции. Гомель, 27-28.11.2003г. – Гомель: ГГТУ им.П.О.Сухого, 2003.

9. Анализ экономического состояния предприятия. Определение и признание предприятия банкротом, Леонид Ковалев, аудитор, кандидат экономических наук // Информационная база «Консультант ПЛЮС».

10. Акулич В. Оценка финансового состояния предприятия в соответствии с Инструкцией по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности // Финансовый директор,- 2004.- № 12.-С.63-77.;

11. Глухов В.В. Менеджмент. Учебник. 2-е изд.-СПб.: Издательство «Лань» , 2002.;

**Приложения**

Распределение затрат на постоянные и переменные, %

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статьи затрат | Постояннаячасть | Переменнаячасть |
| Задано (сырье, основные материалы) | - | 100 |
| Отходы и брак | - | 100 |
| Задано за вычетом отходов и брака | - | 100 |
| Расходы по переделу: |  |  |
| Технологическое топливо | 40 | 60 |
| Энергетические затраты: |  |  |
| - электроэнергия | - | 100 |
| - пар | 40 | 60 |
| - вода | 100 | - |
| - кислород | - | 100 |
| Заработная плата | 50 | 50 |
| Отчисления на социальные нужды | 50 | 50 |
| Амортизация основных средств | 100 | - |
| Износ инструментов и приспособлений целевого назначения | 10 | 90 |
| Ремонтный фонд | 80 | 20 |
| Содержание основных средств | 80 | 20 |
| Внутризаводское перемещение грузов | - | 100 |
| Прочие расходы по цеху  | 80 | 20 |
| Итого расходы по переделу: |  |  |
| Коммерческие расходы | 60 | 40 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **АКТИВ** | **Начало пр.г.** | **Начало отч.г.** | **Конец отч.г.** |
| **1.Внеоб. активы** |  |  |  |
| ОС и Нема | 2901088 | 3919243 | 4311167 |
| Незавер. стр-во | 918410 | 1218610 | 1340471 |
| ДФВ | 406153 | 548691 | 603560 |
| ПрВнА | 164657 | 222438 | 244682 |
| *Итого* | 4390309 | 5908982 | 6499880 |
| **2. Оборот.активы** |  |  |  |
| Запасы | 1173162 | 1634965 | 1798462 |
| ДЗ | 804183 | 1069929 | 1176922 |
| КФВ | 68568 | 95301 | 104832 |
| ДС | 112662 | 155132 | 170645 |
| ПрОб активы | 75265 | 101683 | 111851 |
| *Итого* | 2233840 | 3057010 | 3362711 |
| **БАЛАНС** | 6824149 | 8965993 | 9862592 |
|  |  |  |  |
| **ПАССИВ** |  |  |  |
| **3. Капитал и резервы** |  |  |  |
| УК | 472558 | 632263 | 695489 |
| ДК | 2775196 | 3719218 | 4091140 |
| РК | 154782 | 219156 | 241071 |
| Нр Прибыль | 1810179 | 2539530 | 2793483 |
| *Итого* | 5212715 | 7110167 | 7821183 |
| 4**.Долгосроч об-ва** |  |  |  |
| Займы и Кредиты | 350979 | 419438 | 461382 |
| Отлож.налог об-ва | 37442 | 45233 | 49756 |
| Пр.долгосроч.об-ва | 79548 | 87831 | 96614 |
| *Итого* | 467969 | 552502 | 607752 |
| **5. Круткосроч.об-ва** |  |  |  |
| Займы и кредиты | 254740 | 374529 | 411982 |
| Кредит.задолж. | 594379 | 801299 | 881429 |
| Доходы буд.периодов | 490 | 712 | 783 |
| Резервы предстоящ.расх. | 352 | 574 | 631 |
| Проч.краткосроч.об-ва | 93505 | 126210 | 138831 |
| *Итого* | 943465 | 1303324 | 1433656 |
| **БАЛАНС** | 8624149 | 8965993 | 9862592 |
| Sп(в) | 4202309 | 5677138 | 6244852 |
| Активная часть |  | 2566068 | 2822675 |
| Износ основных средств |  | 1872713 |  |

Данные для расчета себестоимости в отчетном году

|  |  |
| --- | --- |
| Q, % | 19 |
| Г, % | 0,48 |
| ЧР, чел. | 11 |
| Ттопл, кг/т | 8 |
| Э, кВт ч/т | 10 |
| ВМ, % | 8 |
| S выб, тыс.руб. | 20491 |
| Дата выб. ОС | 1,08 |
| Дата ввода ОС | 1,05 |

1. Федеральный закон от 26 октября 2002 г №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» статья 2 [↑](#footnote-ref-1)
2. Статья 190 Закона о банкротстве 2002г. [↑](#footnote-ref-2)
3. Карелина С.А. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства): учебно-практическое пособие. - "Волтерс Клувер", 2006 г. [↑](#footnote-ref-3)
4. «Финансовые исследования» выпуск №4 2001 год стр 14-18 [↑](#footnote-ref-4)