

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой, проф., д.э.н.
_____ И.А. Баев
«__» _____ 2017 г.

Разработка рекомендаций по антикризисному управлению предприятием на
примере ООО Торговый дом «Владимирский»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.01.2017.238.ВКР

Руководитель работы,
к.э.н., доцент
_____ М.В. Подшивалова
«__» _____ 2017 г.

Автор работы,
студент группы ЭУ–409
_____ О.Е.Печёнкина
«__» _____ 2017 г.

Нормоконтролер, ст. преподаватель
_____ Е.Ю.Куркина
«__» _____ 2017 г.

Челябинск 2017

АННОТАЦИЯ

Печёнкина О.Е. Разработка рекомендаций по антикризисному управлению предприятием (на примере ООО ТД «Владимирский») – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-409, 101с., 37 табл., 27 рис., библиогр. список – 27 наим., __ л. иллюстраций

Цель работы: разработать рекомендации по антикризисному управлению предприятием ООО ТД «Владимирский» на основе исследования финансового состояния предприятия.

В данной работе были изучены теоретические аспекты антикризисного управления на предприятии, рассмотрены основные стратегии и принципы. Приведены методы оценки финансового состояния предприятия и оценки вероятности банкротства.

Была проведена оценка финансового состояния ООО ТД «Владимирский»: рассчитаны основные коэффициенты, а также разработаны рекомендации по антикризисному управлению компанией, в условиях нестабильной ситуации в экономике.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость и могут быть использованы при разработке антикризисной стратегии на ООО ТД «Владимирский».

ANNOTATION

Pechenkina O.E. Development of recommendations for the anti-crisis management of the enterprise (for example, OOO TH "Vladimirsky") - Chelyabinsk: SUSU, EU-409, 101 pages, 37 tables., 27 drawings., bibliography – 27 names.

The purpose of the work: to develop recommendations for the anti-crisis management of the enterprise OOO TH "Vladimirsky" on the basis of a study of the financial condition of the enterprise.

In this paper, the theoretical aspects of crisis management in the enterprise were studied, basic strategies and principles were considered. Methods for assessing the financial condition of an enterprise and estimating the probability of bankruptcy are given.

An assessment of the financial condition of OOO «Vladimirsky» was made: the key ratios were calculated, and recommendations for the company's crisis management were developed, in the conditions of an unstable situation in the economy.

The results of the final qualifying work are of practical importance and can be used in the development of an anti-crisis strategy for OOO TH "Vladimirsky".

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	10
1.1. Теоретические основы антикризисного управления	10
1.2. Современные зарубежные и отечественные методики диагностики банкротства	19
1.3. Анализ рынка хлебобулочных изделий в России	31
2 ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО ТОРГОВЫЙ ДОМ «ВЛАДИМИРСКИЙ»	44
2.1 Характеристика предприятия ООО ТД «Владимирский»	44
2.2. Оценка перспектив развития компании и вероятности банкротства	65
2.3. Разработка рекомендаций по антикризисному управлению предприятием.....	74
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	96
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	99

ВВЕДЕНИЕ

Кризисное явление в экономике характеризуется неопределенной и быстро меняющейся рыночной средой, большими колебаниями объемов продаж, цен, величины издержек и прибыли. Предприятия, находящиеся в предкризисном и кризисном состоянии, нуждаются в разработке действенных мероприятий по антикризисному управлению. Они основываются на решениях, имеющих тактический характер и дающих быструю экономическую отдачу.

Предлагаемые рекомендации основываются на материалах проведенных экономических исследований и анализе практических результатов, полученных в последнее время отечественной экономической наукой. Западный опыт антикризисного управления представлен лишь в части, которая может оказаться полезной в специфических условиях современной России с учётом её особенностей и менталитета. Рыночной экономической наукой выработана система разнообразных финансовых методов, позволяющих своевременно привести в действие специальные финансовые механизмы защиты и необходимости проведения реорганизационных процедур. Основным направлением повышения эффективности антикризисного управления является разработка системы антикризисных процедур, которая позволяет эффективно ликвидировать последствия кризисных явлений с учётом реальных возможностей предприятия.

Таким образом, данная работа актуальна тем, что антикризисное управление является действенной системой предотвращения банкротства предприятия. Это совокупность методов и форм для реализации антикризисных мер применительно к конкретной компании. Они отражают производственные отношения, складывающиеся на уровне организации при его оздоровлении или ликвидации. В условиях современного российского рынка, для предприятий, оказавшихся в тяжелом финансовом положении, вопрос эффективного выхода из кризисной ситуации является особенно актуальным, и от того, насколько эффективны методы антикризисного управления на нем, зависит его деятельность.

Целью данной работы является разработка рекомендаций по антикризисному управлению предприятием ООО Торговый дом «Владимирский» на основе теоретико-методических материалов и исследования финансового состояния предприятия.

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

- рассмотреть теоретические и методологические основы антикризисного управления предприятием;
- изучить современные стратегии антикризисного управления;
- провести анализ рынка хлебобулочных изделий;
- провести общий анализ финансового состояния предприятия, а также оценить перспективы его развития и риски банкротства;
- разработать комплекс мероприятий по выводу организации из кризисной ситуации;
- оценить эффект от реализации предложенных мер.

Объектом исследования выступает общество с ограниченной ответственностью Торговый дом «Владимирский», а предметом исследования является антикризисное управление предприятием.

Теоретической и методологической основой данной работы являются теоретические и методологические положения, содержащиеся в научных трудах зарубежных и отечественных авторов, в области антикризисного управления предприятиями.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1.1. Теоретические основы антикризисного управления

Традиционно под антикризисным управлением понимается совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретному предприятию-должнику в условиях уже наступившего кризиса, либо управление, направленное на вывод предприятия из кризисного состояния [1].

Антикризисное управление разделяется на два типа:

- Антикризисное управление предприятием, находящимся в кризисе. Данный тип управления включает в себя вывод предприятия из кризиса, разработку и реализацию антикризисной стратегии, вывод предприятия на нормальный уровень функционирования.
- Антикризисное управление нормально функционирующим предприятием. Данное управление включает профилактику кризиса, недопущение его наступления, максимальное сглаживание циклических колебаний, то есть постоянное отслеживание состояния факторов кризиса, реализация превентивных мер по наступлению кризисной ситуации.

Ключевой основой организации антикризисного управления предприятием является ряд разработанных на практике принципов управления кризисами:

- Ранняя диагностика кризисных явлений в финансовой деятельности предприятия. Так как возникновение кризиса на предприятии несет угрозу самому существованию предприятия и связано с ощутимыми потерями капитала его собственников, диагностика возможности возникновения кризиса должна проводиться на самых ранних стадиях с целью своевременного использования возможностей ее нейтрализации.
- Срочность реагирования на кризисные явления. Каждое появившееся кризисное явление не только имеет тенденцию к расширению с каждым новым хозяйственным циклом, но и порождает новые сопутствующие ему явления. Поэтому чем раньше будут применены

антикризисные механизмы, тем большими возможностями к восстановлению будет располагать предприятие.

- Адекватность реагирования предприятия на степень реальной угрозы его финансовому равновесию. Используемая система механизмов по нейтрализации угрозы банкротства в подавляющей своей части связана с финансовыми затратами или потерями. При этом уровень этих затрат и потерь должен быть адекватен уровню угрозы банкротства предприятия.
- Полная реализация внутренних возможностей выхода предприятия из кризисного состояния. В борьбе с угрозой банкротства предприятие должно рассчитывать исключительно на внутренние финансовые возможности [2].

Кризис предприятия вызывается несоответствием его финансово-хозяйственных параметров среды и может разворачиваться на фоне общего экономического кризиса. В глубинных причинах кризиса предприятия могут оказаться факторы представленные на рисунке1:

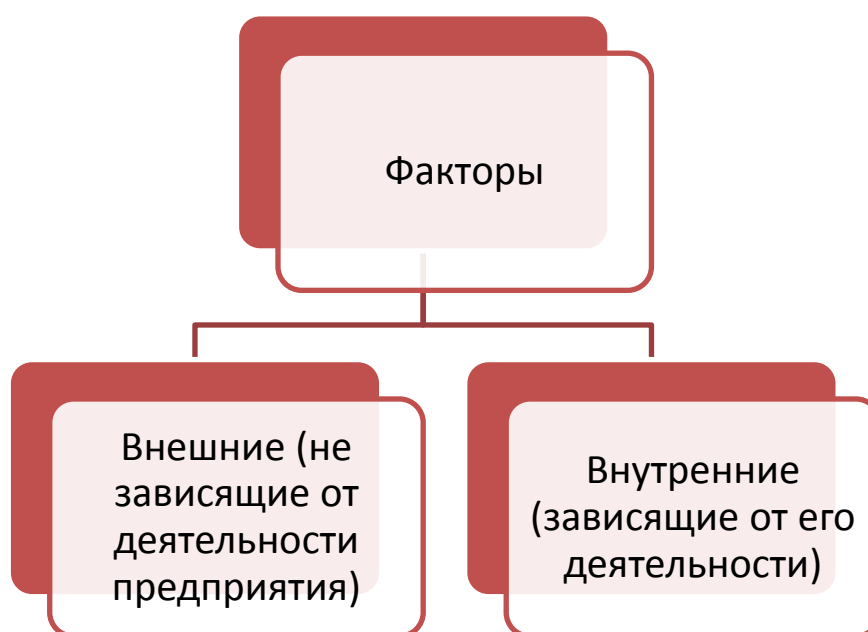


Рисунок 1 – Факторы кризиса на предприятии

Внешние факторы кризиса на предприятии разделяют на:

1. Социально-экономические факторы, общие для всей страны:
 - рост инфляции;

- нестабильность регулирующего законодательства;
- нестабильность налоговой системы;
- снижение уровня реальных доходов населения;
- рост безработицы.

2. Рыночные факторы:

- снижение емкости внутреннего рынка;
- нестабильность валютного рынка;
- усиление монополизма на рынке;
- рост предложения товаров-субститутов.

3. Прочие внешние факторы:

- политическая нестабильность;
- ухудшение криминогенной ситуации;
- стихийные бедствия;

Внутренние факторы кризиса на предприятии бывают:

1. Управленческие:

- высокий уровень коммерческого риска;
- недостаточное знание конъюнктуры рынка;
- неэффективное управление издержками производства;
- неэффективный финансовый менеджмент
- отсутствие гибкости в управлении;
- недостаточно качественная система бухгалтерского учета и отчетности.

2. Производственные

- необеспеченность единства предприятия как имущественного комплекса;
- устаревшие и изношенные основные фонды;
- неэффективное управление издержками производства;
- низкая производительность труда;
- перегруженность объектами социальной сферы.

3. Рыночные:

- низкая конкурентоспособность продукции;
- зависимость от ограниченного круга поставщиков и покупателей [2].

В микроэкономике кризис предприятия классифицируется по следующим признакам:

1. В соответствии со стратегическим развитием предприятия:

- кризис стагнации;
- кризис роста;
- кризис упадка.

2. В соответствии со стадиями жизненного цикла предприятия:

- кризис основания;
- кризис роста;
- кризис старости.

3. По причинам:

- кризис за счет экзогенных (внешних) факторов;
- кризис за счет эндогенных (внутренних) факторов.

4. В соответствии с агрегированным состоянием различают:

- латентный кризис (скрытый);
- острый кризис.

5. В соответствии с особенностями развития:

- кризис сбыта (при кризисе сбыта предприятие не может продавать свою продукцию в объемах, необходимых для достижения точки безубыточности; причиной кризиса сбыта могут являться неконкурентоспособность продукции, плохой маркетинг и отсутствие платежеспособного спроса);
- кризис издержек (возникает в случае, когда себестоимость продукции на предприятии выше среднерыночной, что вынуждает предприятие либо продавать продукцию по завышенным ценам, что ведет, в свою очередь,

к кризису сбыта, либо торговать себе в убыток, что неизбежно ведет к банкротству);

- финансовый кризис (характеризуется отсутствием у предприятия денежных средств на возобновление производства, уплату налогов, выплату заработной платы, оплату коммунальных услуг и т.п.);
- кризис менеджмента (при этом типе кризиса предприятие испытывает дефицит квалифицированных управленческих кадров всех уровней, кризис менеджмента вызывается тем, что при возникновении на предприятии кризисной ситуации ее в первую очередь покидают опытные и квалифицированные сотрудники; следует отметить, что не решив проблему управления и управляющих, невозможно преодолеть остальные негативные явления).

6. В соответствии с системными целями предприятия различают:

- стратегический кризис (о кризисе стратегий идет речь тогда, когда потенциал развития предприятия (инновационный потенциал) существенно поврежден, исчерпан и (или) нет возможности создать новый; причинами стратегического кризиса могут стать упущенное технологическое развитие или отставание от него, не адекватная рыночным требованиям стратегия маркетинга и др.);
- кризис результатов (описывает состояние, при котором предприятие несет убытки и из-за постоянного уменьшения собственного капитала движется к ситуации дефицита баланса);
- кризис ликвидности, наступающий тогда, когда предприятию из-за увеличивающихся убытков грозит потеря платежеспособности или платежеспособность уже отсутствует (рис.2) [3].

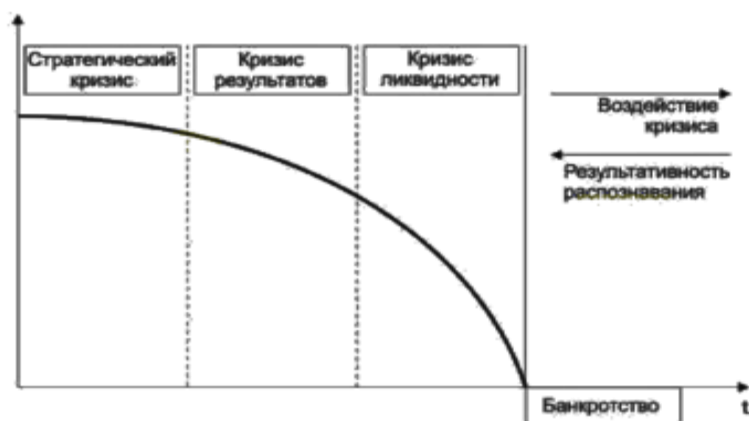


Рисунок 2 - Последовательность системных кризисов, приводящих к банкротству

Специфика управления компанией в условиях внутреннего финансового кризиса заключается в необходимости использования методов и подходов в управлении, значительно отличающихся от тех, что применяются в нормальных условиях. Состав и набор таких методов зависит от тех конкретных причин и ошибок, которые привели к финансовым затруднениям на предприятии.

Система антикризисного управления должна обладать особыми свойствами:

- гибкость и адаптивность, которые чаще всего присущи матричным системам;
- склонность к усилению неформального управления, мотивация энтузиазма, терпения, уверенности;
- диверсификация управления, поиск наиболее приемлемых типологических признаков эффективного управления в сложных ситуациях;
- снижение централизма для обеспечения своевременного ситуационного реагирования на возникающие проблемы; усиление интеграционных процессов, позволяющих концентрировать усилия и более эффективно использовать потенциал компетенции [4].

Первым и основным принципом антикризисного управления является единство целей управления на разных уровнях иерархии (Федерация, субъект Федерации, предприятие). Если в нарушение единства целей управления федеральные или местные власти вместо создания нормальных условий для

эффективного функционирования предприятий и обеспечения достаточного сбора налогов для покрытия бюджетных (общественных) потребностей, начинают заниматься коммерческой деятельностью, при этом, естественно, обеспечивая себе монопольное положение на рынке, то эффективность многих предприятий и экономики в целом резко снижается.

В качестве примера нарушения основного принципа антикризисного управления можно привести различие в целях предприятия и его управляющего. Если управляющий вместо реализации плана развития предприятия начинает бесконтрольно и активно осуществлять свои личные цели, связанные с обогащением, то активность предприятия неизбежно снижается и, в конце концов, оно становится банкротом. По мнению автора, именно стремление к личному обогащению, реализуемое в условиях почти полной бесконтрольности (в совокупности с устаревшим мышлением бывших советских руководителей, которые не смогли приспособиться к рыночным условиям хозяйствования, а также наряду с отсутствием политической воли у правительства при реализации финансового оздоровления экономики страны), является основной причиной затянувшегося экономического кризиса в нашей стране.

Если квалифицированный управляющий в своей ежедневной деятельности будет постоянно помнить о текущей цели предприятия (в частности, о восстановлении его платежеспособности) и принимать соответствующие решения, его антикризисное управление предприятием будет эффективным.

Вторым принципом антикризисного управления является принцип адекватности, который заключается в том, что в процессе управления неплатежеспособным предприятием управляющий и члены его команды должны принимать решения, адекватные реальной ситуации, стараясь по мере необходимости согласовывать их с основными кредиторами предприятия. Выполнение данного условия непосредственно зависит от квалификации управляющего и членов его команды. При этом отметим, что для осуществления антикризисного управления неплатежеспособным предприятием необходима

более высокая квалификация управляющих, чем квалификация для управления этим же предприятием в нормальных условиях.

С квалификацией управляющих связан и третий принцип антикризисного управления — системный подход к решению поставленных задач. Управляющий должен помнить о том, что современное предприятие — это «живая» система, состоящая из множества взаимосвязанных элементов. Нарушение в каком-либо элементе этой системы или даже не в ней, а в окружающей ее среде (например, резкое изменение курса доллара к курсу рубля) может повлечь резкое снижение (или повышение) эффективности ее работы.

Для реализации данного принципа антикризисному управляющему необходимо постоянно анализировать политические, социальные, региональные, экономические, финансовые, правовые и технические аспекты развития предприятия.

Четвертый принцип антикризисного управления — его целенаправленность. Согласно этому принципу антикризисное управление может быть эффективным только при наличии глубоко проработанного плана финансового оздоровления предприятия. Управляющий руководствуется этим планом и постоянно его совершенствует, исходя из меняющейся ситуации.

План финансового оздоровления предприятия, в свою очередь, должен базироваться на миссии предприятия, т.е. на его предназначении, основной концепции его создания как социально-экономической системы. При определении стратегии антикризисного управления необходимо руководствоваться следующим положением: «Максимальная продолжительность периода бескризисного состояния фирмы обеспечивается выбором такой ее миссии (предназначения), которая продиктована, прежде всего, мотивом достижения устойчивого роста прибыли в размерах, достаточных для постоянного наращивания стратегического потенциала фирмы и уровня ее конкурентного преимущества». Данная стратегия антикризисного управления полностью соответствует следующим локальным целям в период внешнего управления предприятием:

1. текущую деятельность предприятия следует организовать таким образом, чтобы при ее осуществлении в процессе антикризисного управления были произведены как минимум все текущие платежи;
2. накопленных финансовых средств должно быть достаточно для того, чтобы по окончании внешнего управления рассчитаться с ранее возникшей и замороженной на момент введения арбитражного управления кредиторской задолженностью, причем с пенями и штрафами.

Пятый принцип антикризисного управления — выделение в управлении ведущего звена. Противоречивость при определенных условиях вышеуказанных целей внешнего управления (обеспечение текущих платежей и накопление денежных средств для погашения «замороженной» задолженности) обуславливает необходимость выбора приоритетной, т.е. ведущей, цели. Предпочтение отдается чаще всего первой цели — обеспечению текущих платежей, поскольку, как правило, при наличии двух равновеликих целей приоритет принадлежит ближайшей из них (если не обеспечить текущие платежи, не удастся накопить денежные средства для последующего погашения старой задолженности).

И, наконец (последний по очередности, но не по важности), шестой принцип антикризисного управления — принцип оптимальности. Он означает, что, принимая управленческие решения, необходимо руководствоваться определенными критериями оптимальности. Каждое решение принимается таким образом, чтобы выбранный критерий оптимальности имел экстремальное значение при некоторых ограничительных условиях. Различные ограничения и их комбинации обуславливают множество разных вариантов управленческих решений.

Осуществление антикризисного управления на основе единой методологии (в данном случае единых принципов антикризисного управления) позволит обеспечить и эффективное управление неплатежеспособными предприятиями [5].

В механизме антикризисного управления приоритеты должны отдаваться: диагностике финансового состояния, оценке бизнеса, управлению персоналом,

маркетингу, организационно-производственному менеджменту, антикризисной инвестиционной политике, антикризисному бизнес-планированию, организации ликвидации предприятия (при необходимости).

Развитие управления должно сопровождаться ростом его эффективности. Особое влияние оказывает: профессионализм управляющих, методология разработки рискованных решений, грамотный анализ ситуации, прогнозирование тенденций, система контроля.

Главной особенностью антикризисного управления является стратегическое и тактическое управление. Они позволяют на всех стадиях развития кризисного состояния выявить и отрегулировать взаимосвязь между риском и прибылью предприятия. Кризисы могут возникать на всех стадиях жизненного цикла предприятия. Краткосрочные кризисные ситуации могут быть устранены с помощью оперативных мероприятий. Если предприятия в целом неэффективно, экономический кризис приобретает затяжной характер, вплоть до банкротства. В таком случае решающее значение имеет стратегия управления, где главное место уделяется проблемам выхода из кризиса.

1.2 Современные зарубежные и отечественные методики диагностики банкротства

Различные модели, которые используют в ходе анализа финансово-хозяйственной деятельности компании, оценивают риски потери платежеспособности, финансовой устойчивости и независимости фирмы за прошедший период. Анализ бухгалтерского баланса и отчёта о прибылях и убытках включает в себя исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период, исследование структуры соответствующих показателей, изучение динамики изменения показателей. Системы прогнозирования банкротства включают в себя наиболее значимые коэффициенты, характеризующие финансовое состояние коммерческой организации, на основе которых рассчитывают комплексный показатель вероятности банкротства. [8]

Наиболее часто при проведении финансового анализа используют следующие методы изображённые на рисунке 3:

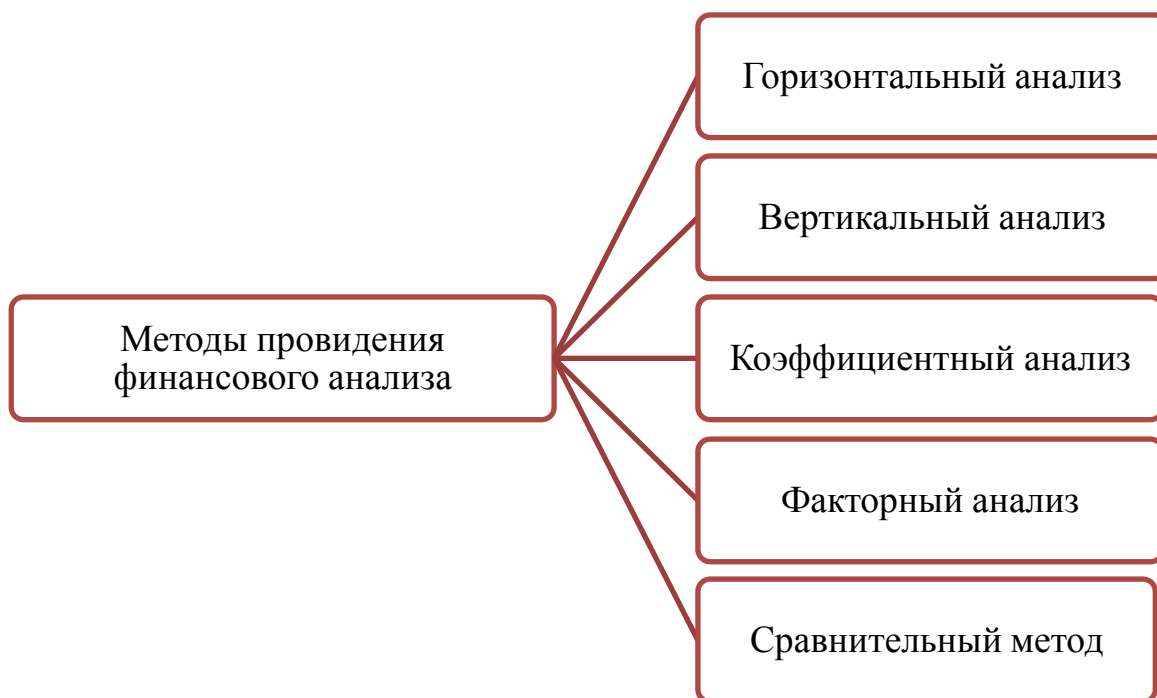


Рисунок 3 – Методы проведения финансового анализа

Отразим основные методы проведения финансового анализа:

Горизонтальный анализ (метод аналитических сравнений) – это один из основных методов выявления и оценки изменений показателей в динамике.

Вертикальный (или структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей и выявление влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Анализ коэффициентов – это измерение соотношения между двумя отдельными показателями и сопоставление их в динамике.

Факторный анализ – это исследование влияния отдельных факторов на результативный показатель с помощью статистических приемов.

Сравнительный метод – это сравнение сводных показателей отчетности с показателями других предприятий [9].

Основными источниками информации для анализа финансового состояния

предприятия служат отчетный бухгалтерский баланс (форма №1) и отчет о прибылях и убытках (форма №2). Кроме структурно-временного анализа, был проведен без коэффициентный анализ ликвидности и финансовой устойчивости.

Задача анализа ликвидности баланса в ходе анализа финансового состояния предприятия возникает в связи с необходимостью давать полную оценку кредитоспособности предприятия, т. е. его способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам, так как ликвидность — это способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства, реализуя свои текущие активы.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков погашения [10].

Условия абсолютной ликвидности предприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация статей актива и пассива баланса для анализа ликвидности

Активы	Отношение	Пассивы
Наиболее ликвидные активы (A1) - суммы по всем статьям денежных средств и краткосрочные финансовые вложения.	$A_1 \geq П_1$	Наиболее срочные обязательства (П1) - кредиторская задолженность
Быстро реализуемые активы (A2) - дебиторская задолженность (менее 12 месяцев) и прочие оборотные активы.	$A_2 \geq П_2$	Краткосрочные пассивы (П2) - краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы.
Медленно реализуемые активы (A3) - запасы, дебиторская	$A_3 \geq П_3$	Долгосрочные пассивы (П3) - статьи раздела IV баланса

Окончание таблицы 1

Активы	Отношение	Пассивы
задолженность (более 12 месяцев) и налог на добавленную стоимость.		«Долгосрочные пассивы».
Труднореализуемые активы (А4) - раздел I баланса «Внеоборотные активы».	$A_4 < P_4$	Постоянные пассивы (П4) - статьи раздела III баланса «Капитал и резервы».

Далее был проведен коэффициентный анализ ликвидности, формулы и нормативные значения приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Коэффициентный анализ ликвидности

Наименование показателя	Способ расчета	Интерпретация показателя
1. Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$)	$K_{ал} = \frac{ДС + КФВ}{V \text{ раздел}}$ <p>где ДС - денежные средства; КФВ – краткосрочные финансовые вложения; V раздел - краткосрочные обязательства.</p>	Рекомендуемое значение 0,15-0,2. Значения ниже рекомендуемого указывает на снижение платежеспособности.
2. Коэффициент быстрой ликвидности ($K_{Бл}$)	$K_{Бл} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ}{V \text{ раздел}}$ <p>где ДЗ – дебиторская задолженность</p>	Рекомендуемое значение 0,5-0,8. Значения ниже рекомендуемого показывает, что необходимо работать с кредиторами для улучшения ликвидности.
3. Коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл}$)	$K_{тл} = \frac{ОБА}{V \text{ раздел}}$ <p>где ОБА – оборотные активы</p>	Рекомендуемое значение 1-2. Нижняя граница указывает на то, что оборотных средств должно быть достаточно для покрытия краткосрочных обязательств
4. Коэффициент общей ликвидности ($K_{общ}$)	$K_{общ} = \frac{A1 + 0.5A2 + 0.3A3}{П1 + 0,5П2 + 0,3П3}$	

После анализа ликвидности приступаем к анализу финансовой устойчивости. Он определяется соотношением заемных и собственных средств в структуре ее капитала и характеризует степень независимости организации от заемных источников финансирования. Формулы данных коэффициентов представлены в таблице 3 [11].

Таблица 3 – Коэффициентный анализ финансовой устойчивости

Наименование финансовых коэффициентов	Расчётная формула	Рекомендуемое значение
1. Коэффициент концентрации собственного капитала	$K_{ск} = \frac{СК}{ВБ}$ <p>где СК – собственный капитал; ВБ – валюта баланса</p>	Рекомендуемое значение - выше 0,5.
2. Коэффициент концентрации перманентного капитала	$K_{пк} = \frac{СК+ДО}{ВБ}$ <p>где ДО – долгосрочные обязательства</p>	Рекомендуемое значение – 0,75
3. Коэффициент концентрации заемного капитала	$K_{зк} = \frac{ДО+КО}{ВБ}$ <p>где КО – краткосрочные обязательства</p>	Рекомендуемое значение – 0,5
4. Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{ф/у} = \frac{СК}{ДО+КО}$	Рекомендуемое значение – 1
5. Коэффициент финансового левериджа	$K_{фл} = \frac{ДО+КО}{СК}$	Рекомендуемое значение – 1
6. Величина собственных оборотных средств	$СОС = СК - ВОА$ <p>где ВОА – внеоборотные активы</p>	Рекомендуемое значение – положительное
7. Величина чистого оборотного капитала	$ЧОК = СК + ДО - ВОА$	Рекомендуемое значение – положительное
8. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	$K = \frac{ЧОК}{ОБА}$ <p>где ОБА – оборотные активы</p>	Рекомендуемое значение – 0,4-0,6
9. Коэффициент обеспеченности запасов	$K = \frac{ЧОК}{Запасы}$	Рекомендуемое значение – 0,6-0,8

Окончание таблицы 3

Наименование финансовых коэффициентов	Расчётная формула	Рекомендуемое значение
10. Коэффициент маневренности собственного капитала	$K = \frac{\text{ЧОК}}{\text{СК} + \text{ДО}}$	Рекомендуемое значение – 0,2-0,5

Анализ деловой активности организации предполагает расчет и анализ основных групп показателей:

1. оборачиваемости;
2. периода оборота;
3. рентабельности.

Показатели оборачиваемости характеризуют интенсивность использования ресурсов организации. Далее выполним расчет и оценку показателей, наиболее важными из которых, по нашему мнению, являются показатели оборачиваемости активов, собственного капитала, заемного капитала, оборотных и внеоборотных активов. Формулы коэффициентов представлены в таблице 4 [11].

Таблица 4 – Коэффициенты оборачиваемости

Наименование коэффициентов	Расчётная формула
1. Коэффициент оборачиваемости активов	$K_A = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая величина активов}}$
2. Оборачиваемость капитала	$K_{\text{Кап.}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегод. величина пассива}}$
3. Показатель фондоотдачи	$K = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегод. величина ВОА}}$
4. Коэффициент оборачиваемости основных средств	$K_{\text{о.с.}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегод. величина ОС}}$
5. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$K_{\text{о.а.}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегод. величина ОБА}}$
6. Коэффициент оборачиваемости запасов	$K_{\text{Зап.}} = \frac{\text{Себестоимость}}{\text{Среднегод. запасы материалов}}$

Окончание таблицы 4

Наименование коэффициентов	Расчётная формула
7. Коэффициент оборачиваемости текущей ДЗ	$K_{ДЗ} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегод. сумма ДЗ}}$
8. Коэффициент оборачиваемости СК	$K_{СК} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегод. величина СК}}$
9. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$K_{КЗ} = \frac{\text{Себестоимость}}{\text{Среднегод. остатки КЗ}}$

Далее рассчитываем период оборачиваемости по формуле 1.

$$ПО = \frac{\text{Длительность периода}}{\text{Коэффициент оборачиваемости ресурса}}, \quad (1)$$

Показатели оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности используются для расчета операционного и финансового циклов. Операционный цикл (формула 2) характеризует общее время, в течение которого денежные средства вложены в запасы и дебиторскую задолженность, и рассчитывается следующим образом:

$$Тоц = Тз + Тдз, \quad (2)$$

где Тоц — длительность операционного цикла (в днях);

Тз — оборачиваемость в днях запасов;

Тдз — оборачиваемость в днях дебиторской задолженности.

Финансовый цикл отражает время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота, и определяется следующим расчетом 3:

$$Тфц = Тоц — Ткз, \quad (3)$$

где Тфц — длительность финансового цикла (в днях);

Тоц — длительность операционного цикла (в днях);

Ткз — оборачиваемость в днях кредиторской задолженности [11].

Показатели рентабельности характеризуют эффективность деятельности и использования ресурсов организации и позволяют соизмерять величину прибыли с масштабом производства, а также с общей суммой затраченных и используемых ресурсов. Они могут быть представлены в форме коэффициентов или в форме

процентов. Основные коэффициенты рентабельности, характеризующие эффективность деятельности организации, представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Коэффициенты рентабельности

Наименование коэффициентов	Расчётная формула
1.Рентабельность продаж	$R_{\text{Продаж}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}}$
2.Рентабельность продукции	$R_{\text{Продукции}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Себестоимость}}$
3.Рентабельность активов	$R_A = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая величина активов}}$
4.Рентабельность капитала	$R_K = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая величина пассива}}$
5.Рентабельность производственных фондов	$R_{\text{П.ф.}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая величина ВОА}}$
6.Рентабельность оборотных активов	$R_{\text{ОА}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая величина ОБА}}$
7.Рентабельность СК	$R_{\text{СК}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая величина СК}}$
8.Рентабельность перманентного капитала	$R_{\text{ПК}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегод. величина СК и ДК}}$

После того, как был проведён финансовый анализ компании, можно увидеть его состояние и сделать соответствующие выводы. Если с каждым годом положение предприятия ухудшается, то необходимо дополнительно провести исследование на выявления вероятности банкротства.

Предприятие может быть признано банкротом как в добровольном, так и в принудительном порядке. Так как неплатёжеспособным может объявить себя само предприятие или его несостоятельность может быть доказана в арбитражном суде по требованию кредиторов. Под банкротством предприятия понимается его неспособность полностью удовлетворить требования кредиторов по выплате денежных средств или погасить обязательные платежи перед государством.

Спрогнозировать вероятность банкротства предприятия можно по

средствам разработки различных экономико-статистические модели, учитывающих значительное число разнообразных факторов и определяющих возможный показатель финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия [12].

Среди зарубежных моделей оценки вероятности банкротства, рассмотрим самую популярную модель Z-счёт Алтмана. Она была построена при помощи множественного дискриминантного анализа. Автор исследовал 22 различных финансовых коэффициента, на основе которых был осуществлен пошаговый дискриминантный анализ 66 компаний (33 из которых успешно функционировали и 33 потерпели банкротство в период между 1946 и 1965 гг.), позволивший оценивать веса отдельных расчетных показателей. В итоге в модели остались только пять основных финансовых коэффициентов, каждый из которых был наделен определенным весом, установленным статистическими методами [13].

Пятифакторная модель используется для производственных предприятий. В случае компании ООО ТД «Владимирский», которая является непроизводственным предприятием, и акции которой не котируются на рынке будет проведена четырехфакторная модель, формула 4 которой приведена ниже.

$$Z\text{-счет} = 6,56 \cdot K_1 + 3,26 \cdot K_2 + 6,72 \cdot K_3 + 1,5 \cdot K_4, \quad (4)$$

где, $K_1 = \text{Рабочий капитал} / \text{Активы} = (\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Активы}$

$K_2 = \text{Нераспределенная прибыль} / \text{Активы}$

$K_3 = \text{ЕВИТ} / \text{Активы} = (\text{Прибыль до н/о} + \text{проценты к уплате}) / \text{Активы}$

$K_4 = \text{Собственный капитал} / \text{Обязательства}$

Интерпретация полученного результата:

1.1 и менее – "Красная" зона, существует вероятность банкротства предприятия;

от 1.1 до 2.6 – "Серая" зона, пограничное состояние, вероятность банкротства не высока, но не исключается;

2.6 и более – "Зеленая" зона, низкая вероятность банкротства

Модель прогнозирования платежеспособности предприятий Спрингейта была разработана канадским ученым Гордоном Спрингейтом в 1978 году. Для создания своей модели он использовал метод пошагового дискриминантного анализа, который разработал Э. Альтман. В результате из 19 финансовых показателей осталось 4 наиболее точно определяющих платежеспособность компании. Формула расчёта 5 представлена ниже [14].

$$Z\text{-счет} = 1,03 \cdot A + 3,07 \cdot B + 0,66 \cdot C + 0,4 \cdot D, \quad (5)$$

где A = Собственные оборотные средства / Активы;

B = Прибыль до уплаты налога и процентов / Активы;

C = Прибыль до налогообложения / Текущие обязательства;

D = Выручка / Активы

Если $Z < 0,862$ то предприятие классифицируется как банкрот. Точность этой модели составляет 92,5% для 40 компаний, исследованных Спрингейтом.

Модель анализа вероятности банкротства Фулмера была создана на основании обработки данных 60-ти предприятий (формула 6). Все расчеты базируются на девяти показателях, которые получаются в процессе отношения некоторых данных друг к другу. В модели используются такие показатели, как баланс предприятия, нераспределённая прибыль прошлых лет, выручка от реализации, прибыль до налогообложения, собственный капитал, денежный поток, краткосрочные и долгосрочные обязательства, материальные активы, оборотный капитал и проценты к уплате. Формула расчёта 6 представлена ниже [14].

$$Z = 5,528A + 0,212B + 0,073C + 1,270D - 0,120E + 2,335F + 0,575G + 1,083H + 0,894I - 6,075, \quad (6)$$

где A = Нераспределённая прибыль / Активы;

B = Выручка / Активы;

C = Прибыль до налогообложения / Собственный капитал;

D = Изменение остатка денежных средств / Кредиторская задолженность

E = Заемные средства / Активы;

F = Текущие обязательства / Активы;

G = Материальные внеоборотные активы / Активы;

H = Собственные оборотные средства / Кредиторская задолженность;

I = Прибыль до уплаты процентов и налога / Проценты.

Наступление неплатёжеспособности неизбежно при $Z < 0$.

В зарубежной экономической литературе предлагается большое количество методик и математических моделей диагностики вероятности наступления банкротства организаций, однако, как отмечают многие российские авторы, многочисленные попытки применения иностранных моделей прогнозирования банкротства в отечественных условиях не принесли достаточно точных результатов. Среди отечественных методик прогнозирования вероятности банкротства можно отметить модели Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова, О.П. Зайцевой, В.В. Ковалева, Г.В. Савицкой [15].

Для начала рассмотрим модель Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова. Они предприняли попытку адаптировать модель «Z-счет» Э. Альтмана к российским условиям. Они предложили использовать для оценки финансового состояния предприятий рейтинговое число.

Формула для расчёта Z представлена ниже:

$$R = 2 \cdot K_1 + 0,1 \cdot K_2 + 0,08 \cdot K_3 + 0,45 \cdot K_4 + K_5, \quad (7)$$

где K_1 — коэффициент обеспеченности собственными средствами;

K_2 — коэффициент текущей ликвидности;

K_3 — коэффициент оборачиваемости активов;

K_4 — коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции);

K_5 — рентабельность собственного капитала.

При полном соответствии финансовых коэффициентов их минимальным нормативным уровням рейтинговое число будет равно единице и организация будет иметь удовлетворительное состояние экономики. Финансовое состояние

предприятий с рейтинговым числом менее единицы характеризуется как неудовлетворительное [16].

Новую методику диагностики возможного банкротства для условий функционирования российских предприятий и, следовательно, лишенную по замыслу автора многих недостатков иностранных моделей, рассмотренных выше, разработала О.П. Зайцева.

В этой модели рассчитывается фактический (K_f) и нормативный (K_n) комплексный показатель по формуле 8:

$$K_{\text{компл}} = 0,25K_1 + 0,1K_2 + 0,2K_3 + 0,25K_4 + 0,1K_5 + 0,1K_6, \quad (8)$$

где K_1 = Прибыль (убыток) до налогообложения / Собственный капитал

K_2 = Кредиторская задолженность / Дебиторская задолженность

K_3 = Краткосрочные обязательства / Наиболее ликвидные активы

K_4 = Прибыль до налогообложения / Выручка

K_5 = Заемный капитал / Собственный капитал

K_6 = Активы / Выручка

Фактический показатель рассчитывается путем подстановки в уравнение нормативных значений показателей: $X_1=0$, $X_2=1$, $X_3=7$, $X_4=0$, $X_5=0,7$, $X_6= X_6(\text{прошлого года})$.

Если фактический комплексный коэффициент больше нормативного, то крайне высока вероятность банкротства, а если меньше — то вероятность банкротства незначительна [14].

Банкротство компании не происходит в один день, как правило, а приходит постепенно, поэтому качественно и своевременно сделанный финансовый анализ деятельности организации может вычислить и предотвратить банкротство, поэтому каждому предприятию необходимо систематически проводить оценку его хозяйственной деятельности.

К признакам вероятности банкротства можно отнести дефицит оборотного капитала, снижение рыночной стоимости акций компании, переизбыток сырья и продукции, систематические просрочки оплаты задолженностей, сокращение

производства и его объемов продаж, очень низкие значения показателя ликвидности, систематический рост продолжительности оборота капитала.

Если организация отвечает признакам вероятности банкротства необходимо срочно взять курс на ее финансовое оздоровление, то есть определить рациональную стратегию дальнейшего функционирования, возможность репрофилирования или диверсификации деятельности организации, построить конкретный план возврата долгов предприятия.

Одним из гарантийных способов избежание риска банкротства является также привлечение наличности в организацию по средствам нахождения инвесторов, но данная задача не всегда является решаемой, тем более, если предприятие уже находится в кризисной ситуации.

Предотвратить банкротство предприятия возможно лишь по средствам его эффективного управления, принятия взвешенных управленческих решений, постановке безошибочных стратегических целей и правильной тактики их реализации. Именно на основе финансового анализа деятельности организации можно дать оценку финансовой деятельности предприятия и его показателей, чтобы не допустить попадания предприятия в группу неплатежеспособных [12].

1.3. Анализ рынка хлебобулочных изделий в России

Хлебобулочные изделия - это незаменимый продукт питания многих народов мира, они являются продуктами повседневного потребления. Как правило, уровень потребления хлеба в России является одним из самых высоких в мире, поскольку на эти продукты приходится до 40% общей калорийности пищевого рациона населения [17]. Но на протяжении последних шести лет в России наблюдается спад производства хлеба и хлебобулочных изделий.

По данным Росстата в 2015 году в России было произведено 6 309 000 тонн хлеба и хлебобулочных изделий (рисунок 4).

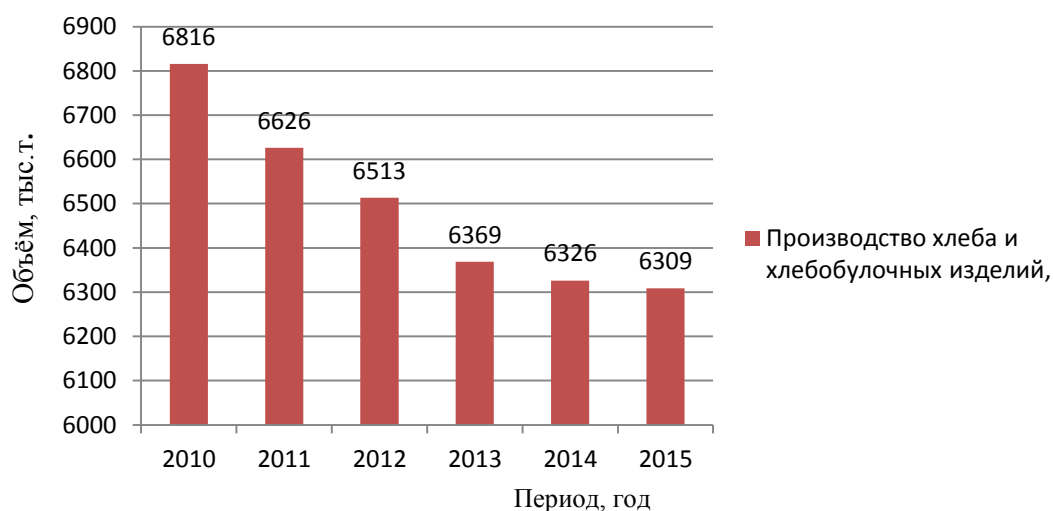


Рисунок 4 – Динамика производства хлеба и хлебобулочных изделий в России [18]

Главная тенденция в развитии всех продовольственных отраслей – растущий с каждым годом потребительский интерес к здоровому образу жизни и, соответственно, здоровому питанию. Поэтому потребление хлеба в мире в целом и в России в частности сокращается. Объемы выпуска хлебобулочных изделий в нашей стране за последние 6 лет снизились на 7% (507 000 т.). Если в 2005 году производилось 8 млн т. продукции в год, то в 2015 году этот показатель равен 6,309 млн т.

На динамику развития рынка хлеба влияют и экономические кризисы. Например, в 2008 году в связи со снижением уровня доходов населения отмечался рост спроса на хлебобулочные изделия и соответственно увеличивалось их производство. После стабилизации экономической ситуации спрос на данную продукцию снова начал падать.

Сегодня уровень доходов населения снова снизился – на 8-9%. И данный факт позволяет нам прогнозировать рост потребления хлебобулочных изделий в

2017 году. Однако это, скорее всего, временное явление, и после стабилизации экономической ситуации в нашей стране данная продукция снова будет менее востребована.

Еще один фактор, повлиявший на хлебопекарный рынок России, – присоединение к нашей стране Крыма. В данном регионе производится порядка 50 тыс. т. продукции в год. По предварительным данным, производство хлеба в России в 2017 году увеличится на 90 тыс. т. по сравнению с 2015 годом. Очевидно, что рост производства происходит не только за счет появления в России еще одного федерального округа, но и за счет увеличения объемов выработки хлебобулочных изделий в остальных регионах страны в общей сложности на 40 тыс. т. [19].

По данным Института питания РАМН, проводившего анализ отечественного рынка хлеба, уровень потребления этого важного продукта питания в нашей стране в разные годы был неодинаков и зависел, в первую очередь, от экономической ситуации в стране и уровня доходов населения. Для определения тенденций потребления хлебобулочных изделий в России был проведен PEST анализ. В результате этого анализа были выявлены следующие основные факторы, влияющие на развитие отрасли. Данные представлены в таблице 6.

Таблица 6 – PEST анализ хлебобулочных изделий

Р – политические факторы:	Е – экономические факторы:
<ul style="list-style-type: none"> В июне 2010 года правительство РФ утвердило список продуктов, цены на которые власть сможет «заморозить» при их мес. увеличении более чем на 30%. 	<ul style="list-style-type: none"> Налогообложение: хлебобулочные изделия относятся к категории продовольственных товаров, облагаемых НДС по ставке 10%.

Окончание таблицы 6

<ul style="list-style-type: none"> • В настоящее время отменено лицензирование хлебопекарного бизнеса. • В 2011 году возрастает государственное регулирование рынка хлеба и хлебобулочных изделий посредством регулирования смежных рынков зерна и муки. 	<ul style="list-style-type: none"> • Россия относится к мировым лидерам по производству и экспорту зерна, однако качество российской муки участники рынка считают плохим.
<p>S – социокультурные факторы:</p>	<p>T – технологические факторы:</p>
<ul style="list-style-type: none"> • В сознании российских потребителей хлеб, не должен стоить дорого. • Рост благосостояния населения, с чем связано снижение спроса на хлеб и хлебобулочные изделия. • Мода на здоровое питание и как следствие увеличение предложения «полезного» хлеба. 	<ul style="list-style-type: none"> • Появление охлаждающих машин, для более быстрого остывания хлеба. • Внедрение прогрессивных схем тестоведения на жидкой опаре. • Появление технологий по заморозке хлеба и х/б продуктов, что создает новый сегмент на рынке [23].

В начале XXI века производство хлебобулочных изделий в России было представлено «18 тысячами предприятий с общей мощностью 54,4 тысячи тонн в сутки, в том числе свыше 10 тысяч предприятий – это пекарни малой и средней мощности. Поскольку спрос на хлеб и хлебобулочные изделия существует постоянно, то продукция хлебобулочных предприятий занимает важное место в товарообороте страны».

Россия начала активно выходить на мировой рынок зерна с сезона-2001/02. В течение последних 15 лет (за исключением неурожайного 2010/11 сельхозгода, когда было введено эмбарго) экспорт зерна из страны имел четко выраженную

тенденцию к росту и увеличению географии поставок. За этот период вывоз увеличился почти в 4,5 раза — с 7,1 млн т. в сезоне-2001/02 до рекордных 31,8 млн т. (включая муку и зернобобовые) в завершившемся.

Основной агрокультурой, которую Россия поставляет на мировой рынок, является пшеница, а именно продовольственная пшеница 4 класса. В сезоне-2014/15 ее поставки достигли очередного исторического рекорда в 22,3 млн т. За время экспортной активности России доля пшеницы в общем экспорте колебалась от 55% до 85%.

В последние годы она находится на уровне чуть более 70%. Снижение доли пшеницы произошло за счет появления в экспорте, начиная с сезона-2008/09, такой зерновой агрокультуры, как кукуруза. Ее вывоз возрос с нулевых значений до 3–4 млн т год. Поставки ячменя за этот период существенно колебались — от 2 до 3,5 млн т. Однако благодаря высокому урожаю 2014 года и введению пошлины на пшеницу, его экспорт увеличился в завершившемся сельхозгоду до исторически рекордного уровня в 5,4 млн т.

В начале 2000-х годов количество стран, в которые Россия экспортировала зерно, составляло порядка семидесяти. В настоящее время это количество возросло до ста. Ранее существенную долю в импорте российского зерна занимал ЕС. Объединение ввозило из России пшеницу 4 класса, а также фуражные пшеницу и ячмень.

Однако ввиду введения впоследствии квот и пошлин, а также вхождения в состав Евросоюза ряда стран Восточной Европы, наращивающих экспортные поставки (в том числе Болгарии и Румынии), спрос на российское зерно со стороны ЕС снизился. В последние годы доля этого региона в отечественном экспорте не превышала 11%, а в сезоне-2014/15 года упала до 4% из-за высокого урожая в самих странах объединения.

Основной же объем импорта российского зерна традиционно приходится на два основных региона — Ближний Восток и Северную Африку. В совокупности они занимают 60–70% всего экспорта. Главными странами-импортерами первого региона являются Турция

(закупает в России преимущественно пшеницу), Саудовская Аравия (ячмень) [26].

В России на современном этапе происходит разукрупнение производства хлебобулочных изделий. Так, за последние 7 лет по данным Росстата количество крупных предприятий в отрасли снизилось на 32 % (рисунок 5) [20].

Качество продукции, производимой мини-пекарнями на сегодняшний день оставляет желать лучшего, так как малый бизнес не всегда может позволить себе организацию процесса управления качеством, допускающую возможность стабильно выпускать качественную продукции [21].



Рисунок 5 - Количество крупных и средних предприятий и организаций в России

Производство хлеба в наши дни приняло довольно широкие промышленные масштабы. Сегодня маленькие пекарни и большие хлебозаводы занимаются поиском новых идей и технологий. Ни для кого не является секретом, что использование качественного оборудования для любого производства, является гарантией получения качественной продукции, которая будет среди потребителей пользоваться популярностью. Не считается исключением и оборудование для производства хлеба.

В производственном процессе мучных изделий используется оборудование

самого разнообразного ассортимента, которое различается в зависимости от операционных функций, необходимых для какого-либо технологического процесса.

Все оборудование для производства хлеба можно разделить на четыре группы:

- Подготовительное — это мукопросеиватели, фильтры, водонагреватели, дозаторы и весы.
- Тестомесильное — машины для замеса теста
- Формовочное — тестоделители, тестораскатки, округлители, и тестозакаточные машины
- Пекарское — расстойные и пекарские шкафы и печи

Процесс производства хлеба начинается с использования разных видов подготовительного оборудования, в частности мукопросеивателя, который позволяет очистить муку от различных видов вредных примесей. Затем в процессе включается тестомесительная машина — она замешивает заготовочное тесто, которое отправляется на брожение. На этом этапе начинают работать тестоделительные, тестоокруглительные и тестозакаточные машины, придающие будущим изделиям форму. Они осуществляют разделение целой тестовой массы на отдельные части, впоследствии загружаемые в специальные расстойные и пекарские печи и шкафы.

Также оборудование в зависимости от масштабов предприятия делится на ручное, полуавтоматическое и автоматическое. Ручное - используется в домашних условиях или в небольших заведениях общественного питания. Отличается простотой использования, низкой стоимостью, длительностью выполнения всех процессов и трудоемкостью.

В категорию полуавтоматического входит оборудование и устройства, которые предусматривают непосредственное участие человека во всех технологических стадиях. Применяется в небольших цехах, пиццериях, кондитерских.

Автоматическое оборудование для хлеба и хлебобулочных изделий представляет собой полностью замкнутый цикл производства с минимальным участием рабочего персонала. Линия работает продолжительное время,

обеспечивая производительность до 1500 кг./ч. Персоналу достаточно загрузить начальные ингредиенты в специальный резервуар, и машина все процессы сделает сама согласно заложенной программе. Такие линии используются на крупных хлебопекарных комбинатах [25].

На примере изделий из муки высшего сорта специалисты Института аграрного маркетинга проследили за изменением цен на хлеб. Оказалось, что максимальные темпы увеличения стоимости продукции данной категории отмечаются в регионах, где не выращивается зерно, из которого производится мука соответствующего для выработки данных изделий качества. По итогу 2016 года, цены на хлеб из муки высшего сорта больше всего выросли в Северо-Западном федеральном округе и в Поволжье – примерно на 10% (Рисунок 6). В среднем по России данный продукт подорожал на 5% [19].

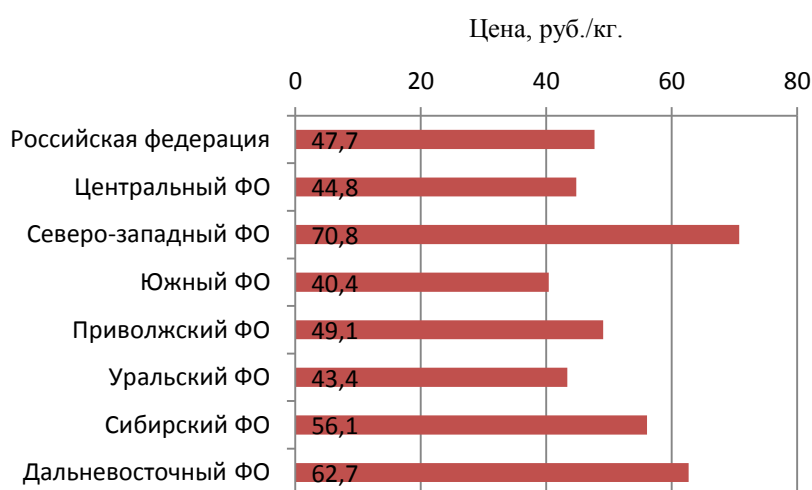


Рисунок 6 – Цены на хлебобулочные изделия из муки высшего сорта в 2016 году по Федеральным Округам

Далее рассмотрим и проанализируем динамику роста цен на хлебобулочные изделия по данным Росстат (рисунок 7).

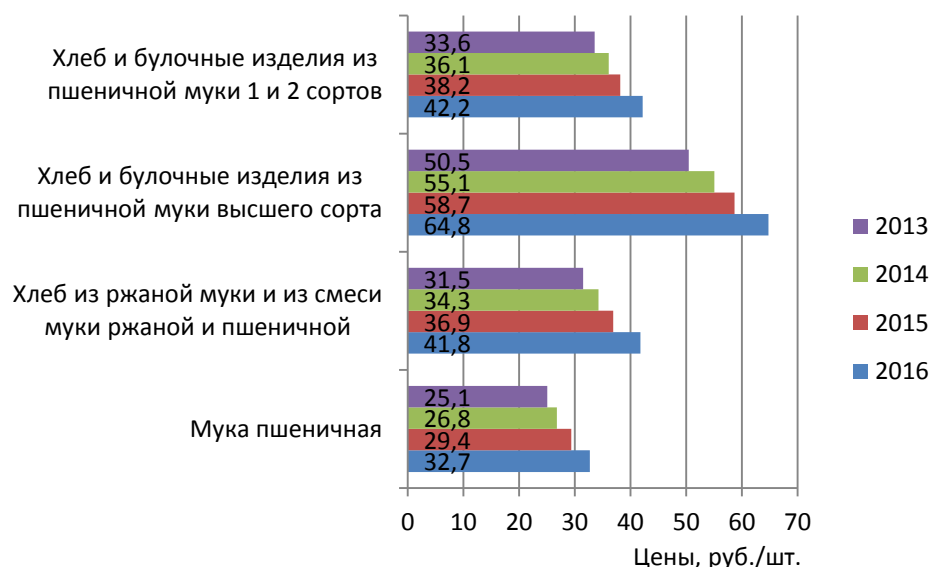


Рисунок 7 – Динамика изменения цен на хлеб и хлебобулочные изделия в РФ

На хлеб и хлебобулочные изделия рост цен наблюдается за весь анализируемый период по всем видам продукции. Это произошло вследствие увеличения цен на основное сырье (мука пшеничная у промышленных производителей подорожала на 30,4% за 2015 года –2016 года) из-за повышения цен на зерно. Так же важным фактором, способствующим повышению цен, является увеличение доли статьи «Расходы на топливо и энергию, включая воду и пар на технологические цели», поскольку в течение анализируемого периода произошло увеличение тарифов [21]. За последние 4 года цены на хлеб выросли на 30%. Больше всего они выросли на хлеб из ржаной муки и из смеси муки ржаной и пшеничной на 33%. Самым дорогим видом хлеба являются изделия из пшеничной муки высшего сорта. Цена на этот вид продукции в 2016 году составляет 64,8 руб.

На данное время большое количество аналитиков говорят о достаточно непростой экономической ситуации в стране. В связи с этим на многие товары потребления была увеличена стоимость. На протяжении 2017 года будет наблюдаться тенденция увеличения стоимости хлебобулочных изделий.

В первую очередь, это обусловлено увеличением стоимости на закупаемое зерно. Если стоимость этого товара на мировом рынке станет ещё выше, нежели в данный момент тогда стоимость муки и хлеба будет поднята на 25%. Поднятие стоимости будет производиться постепенно. Но избежать этого невозможно.

Министр нашей страны уверен в том, что в данное время нет причин по увеличению стоимости хлеба. Всё дело в том, что на протяжении текущего года мировой рынок зерна был достаточно стабилен. Но предугадать его поведение далее практически невозможно. В данное время на территории Российской Федерации принимаются определённые меры, которые смогут помочь производителям хлеба на протяжении 2017 года.

На протяжении текущего года наше правительство смогло сделать достаточно много для того чтобы стоимость товаров потребления оставалась максимально доступной для покупателей. Это даёт надежду на то, что увеличение стоимости хлеба на протяжении 2017 года не будет очень большим. В противном случае это приведёт к падению спроса на этот товар [24].

Так же стоит отметить, что в Уральском и Южном федеральном округе (рисунок 6) наблюдаются самые низкие цены на хлеб 43,4 руб. и 40,4 руб. соответственно. В Челябинской области из-за сильной конкуренции на рынке цены на хлеб и хлебобулочные изделия традиционно считаются одними из самых низких в России. Крупнейшими игроками на этом рынке в регионе являются компании «Первый хлебокомбинат», «Хлебпром», «Союзпищепром», «Ситно», «Мэри». (Рисунок 8)

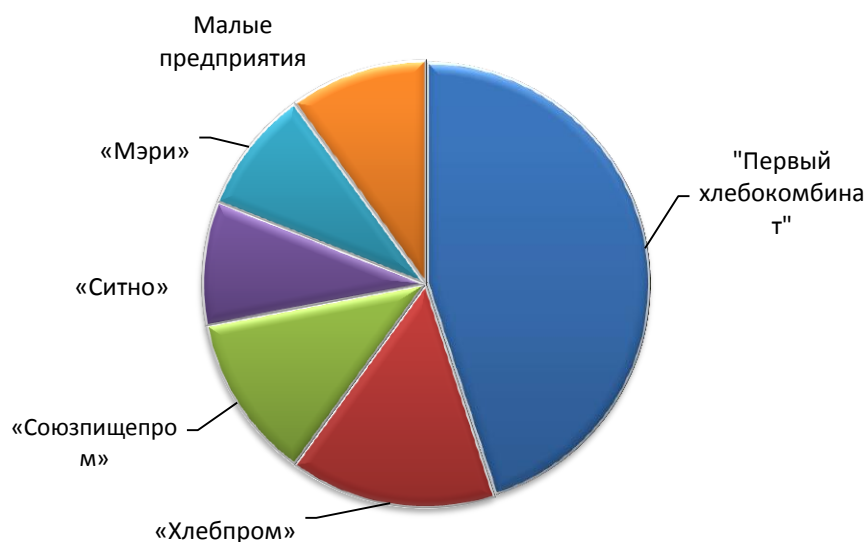


Рисунок 8 – Структура рынка хлебобулочных изделий Челябинской области

Эти предприятия в сумме обеспечивали до недавних пор 90 % объема регионального рынка. Более половины причем обеспечивал «Первый хлебокомбинат». Общая емкость челябинского хлебного рынка – порядка 200 тонн в сутки. У «Первого хлебокомбината» есть прочная связь с производителями зерна в рамках холдинга «Макфа». Холдинг кредитует сельхозтоваропроизводителей в период посевной и уборочной под зерно будущего урожая, обеспечивая поставки сырья для выпуска готовой продукции. У других крупных участников рынка (не говоря уже о мелких) такой сырьевой базы нет. Хотя те же «Хлебпром» и «Союзпищепром» тоже заключали договоры с сельхозтоваропроизводителями, кредитую их под будущие поставки зерна.

Хлебопроизводящие предприятия области по уровню оснащенности производства современным оборудованием делятся на лидеров, которые успели провести модернизацию, и аутсайдеров, которые этого не сделали. К числу лидеров относятся «Первый хлебокомбинат», «Хлебпром», «Ситно», «Союзпищепром». Остальные предприятия не имеют средств на переоснащение производства и в результате обречены на жалкое существование. А возможно, и на закрытие.

На этом рынке сложилось определенное разделение труда. Скажем, «Союзпищепром» потребители связывают со снеками, сухими завтраками, печеньем. «Первый хлебокомбинат» и «Хлебпром» делали как традиционные «народные» сорта хлеба («Уральский подовый», «Пшеничный», «Станичный»), так и более дорогие сорта хлеба (вплоть до фруктового у «Первого»). «Первый хлебокомбинат» одно время увеличил ассортимент хлеба и хлебобулочных изделий до 150 наименований, но потом стал его уменьшать, исходя из необходимости выпускать по каждому виду продукции объем не ниже определенного предела, гарантированно потребляемого рынком [22].

Специфическая особенность хлебной отрасли состоит в крайне небольшом количестве вертикально интегрированных холдингов. При этом число предприятий данной структуры активно растет в мясной, овощной и молочной отраслях. Однако можно предположить, что в ближайшее время – до 2020 года – производители хлебобулочных изделий начнут создавать агрохолдинги в зернопроизводящих регионах. Данный шаг позволит предприятиям значительно снизить логистические расходы и получить независимость от колебаний стоимости сырья.

В заключение хотелось бы отметить, что специфика потребительских предпочтений в пользу того или иного хлеба, судя по опросам, реклама не влияет на принятие решения о покупке данного продукта – покупатель делает выбор непосредственно в магазине, и при этом для наших соотечественников важно, чтобы изделие было свежим, а упаковка хорошо знакомой. Все это говорит о том, что стабильный выпуск качественной продукции, а также репутация и узнаваемость торговой марки в большей степени гарантируют успешные продажи хлебобулочных изделий [19].

Выводы по главе один

Таким образом, российские предприятия из-за внешней экономической нестабильности оказываются на грани банкротства. Причиной этому является падение спроса на продукцию, скачки иностранных валют, но не мало важным фактором является внутренне состояние предприятия. В таких условиях большую актуальность приобретает вопрос антикризисного управления на предприятии.

Для того, что бы вовремя выявить проблемы и построить антикризисные стратегии необходимо провести финансовый анализ. Оценить угрозу неплатёжеспособности и финансовой неустойчивости. Необходимо иметь полную информацию о предприятии, что бы эффективно решить сложившиеся проблемы. Существует довольно много зарубежных и отечественных методик оценки банкротства, которые позволят наиболее точно выявить угрозы.

В ходе работы был проведен анализ рынка хлебобулочных изделий. Выяснилось, что уровень потребления хлеба в России является одним из самых высоких в мире, поскольку на эти продукты приходится до 40% общей калорийности пищевого рациона населения. Но на протяжении последних шести лет в России наблюдается спад на 7% производства хлеба и хлебобулочных изделий. Так же наблюдается за последние 4 года рост цен на хлеб. Каждая категория примерно на 10 рублей увеличила свой ценник. Но всё-таки данный продукт остаётся товаром первой необходимости и его будут всегда покупать.

2 ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО ТД «ВЛАДИМИРСКИЙ»

2.1 Характеристика предприятия ООО ТД «Владимирский»

Общество с ограниченной ответственностью ТД «Владимирский» работает уже более 18 лет на рынке хлебобулочных изделий.

Общество является коммерческой организацией, уставный капитал которой составляет 200 000 рублей.

Главная цель предприятия – нести радость своей продукцией в каждый дом, сохраняя высокое качество и неповторимый вкус. Благодаря соблюдению традиционной технологии и применению нового высокопроизводительного оборудования, нет необходимости в использовании консервантов и улучшителей. Хлеб выпекается из высококачественного сырья и натуральных компонентов по традиционным рецептам, ручным способом, в его состав входят полезные вещества, минералы и витамины.

Пекарня оснащена современным оборудованием: хлебопекарные печи, расстойные камеры и тестозакаточные машины производства Швеции.

Имеется своя фирменная торговая сеть. Специалисты предприятия осваивают выпуск новых сортов хлеба, булочных и кондитерских изделий. Наши новинки относятся к группе диетических изделий, обладают не только приятным вкусом, но и очень полезны для здоровья. Это - хлеб «Бородинский» с кориандром, хлеб «Владимирский» с отрубями. Высокое качество изделий и главный лозунг компании «горячий хлеб к Вашему столу» завоевали признание и любовь покупателей. Предприятие стремится к крепким и долгосрочным деловым отношениям с партнёрами.

Общая оценка финансового состояния предприятия

Проведём структурно-временной анализ отчётности ООО ТД «Владимирский» за период с 2014 по 2016 год основываясь на данных финансовой отчетности. В первую очередь проведем оценку состава активов и пассивов предприятия, с помощью анализа структуры и динамики. Динамика изменений представлена в таблице 7, по данным которой можно сделать следующие выводы: имущество компании к концу 2015 г. уменьшилось на 3 291 000 руб. т.е. на 37,9%. Данное снижение оценивается отрицательно. При этом выручка увеличилась на 5 926 000 руб., т.е. на 28%.

Доля внеоборотных активов от валюты баланса (вертикальный анализ) увеличилась на 28,7 п/п и составила 82,1 %. А в относительном выражение по сравнению с предыдущим периодом (горизонтальный анализ) ВОА уменьшился на 4,7 % и на 217 000 руб. в абсолютном выражении, что составляет на анализируемый период времени 4 410 000 руб.

Доля оборотных активов (вертикальный анализ) существенно уменьшилась на 29 п/п и составила 18%. В относительном выражение по сравнению с предыдущим периодом (горизонтальный анализ) ОБА уменьшились на 76% и на 3 074 000 руб. в абсолютном выражении, такое резкое изменение произошло из-за финансовых вложений в начале периода (на покупку оборудования) стоимостью 2 215 000 руб.

Так же мы наблюдаем снижение почти в 2 раза «Запасов», «Денежных средств» и «Дебиторской задолженности».

Доля капиталов и резервов в валюте баланса увеличилась на 17%. В относительном выражение горизонтального анализа по сравнению с предыдущим периодом III раздел баланса увеличился на 51% и на 509 000 руб. в абсолютном выражении, это изменение произошло только за счёт «Нераспределенной прибыли».

Таблица 7 – Структурно-временной анализ

Вид анализа	Изменение валюты баланса			Анализ структуры			Анализ динамики				
	Статья	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г,%	2015 г,%	2016 г,%	Абс.% 2015 г.	Абс.% 2016 г.	Отн.,% 2015 г.	Отн.,% 2016 г.
АКТИВ											
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ											
Основные средства	4 627 000	4 410 000	6 007 000	53,4	82,1	88,3	-217 000	1 597 000	-4,7	36,2	
ИТОГО по разделу I	4 627 000	4 410 000	6 007 000	53,4	82,1	88,3	-217 000	1 597 000	-4,7	36,2	
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ											
Запасы	869 000	441 000	320 000	10,0	8,2	4,7	-428 000	-121 000	-49,3	-27,4	
Дебиторская задолженность	348 000	185 000	102 000	4,0	3,44	1,5	-163 000	-83 000	-46,8	-44,9	
Финансовые вложения (за искл. денежных эквивалентов)	2 215 000	0	375 000	25,6	0,00	5,5	-2 215 000	37 000	-100,0	10,9	
Денежные средства и денежные эквиваленты	606 000	338 000	797 000	7,0	6,3	11,7	-268 000	-167 000	-44,2	-17,3	
ИТОГО по разделу II	4 038 000	964 000	320 000	46,6	17,9	4,7	-3 074 000	-121 000	-76,1	-27,4	
ПАССИВ											
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ											

Окончание таблицы 7

Вид анализа	Изменение валюты баланса			Анализ структуры			Анализ динамики				
	Статья	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г,%	2015 г,%	2016 г,%	Абс.% 2015 г.	Абс.% 2016 г.	Отн.,% 2015 г.	Отн.,% 2016 г.
Уставный капитал	200 000	200 000	200 000	2,3	3,7	2,9	0	-	0,0	0,0	
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	801 000	1 310 000	418 000	9,2	24,4	6,1	509 000	-892 000	63,6	-68,1	
ИТОГО по разделу III	1 001 000	1 510 000	618 000	11,6	28,1	9,1	509 000	-892 000	50,9	-59,1	
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА											
Заемные средства	4 350 000	0	0	50,2	0,0	0,0	-4 350 000	0	-100,0	0,0	
ИТОГО по разделу IV	4 350 000	0	0	50,2	0,0	0,0	-4 350 000	0	-100,0	0,0	
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА											
Заемные средства	2 500 000	3 582 000	5 670 000	28,9	66,7	83,3	1 082 000	2 088 000	43,3	58,3	
Кредиторская задолженность	814 000	282 000	516 000	9,4	5,3	7,6	-532 000	234 000	-65,4	83,0	
ИТОГО по разделу V	3 314 000	3 864 000	6 186 000	38,3	71,9	90,9	550 000	2 322 000	16,6	60,1	
БАЛАНС	8 665 000	5 374 000	6 804 000	100	100	100	-3 291 000	1 430 000	-38,0	26,6	

За весь анализируемый период долгосрочные обязательства у компании возникали только на конец 2014 года, долгосрочный кредит был взят на приобретение хлебопекарного оборудования. Краткосрочные обязательства увеличились на 43% в относительном выражении и на 1 082 000 руб. в абсолютном выражении, за счёт взятого краткосрочного кредита. А кредиторская задолженность уменьшилась на 65%. В 2016 году валюта баланса увеличилась на 26,6% в относительном выражении и на 1 430 000 руб. в абсолютном, в большой степени за счёт ОС и краткосрочных заёмных средств.

Доля внеоборотных активов от валюты баланса (вертикальный анализ) увеличилась на 6,2 п/п и составила 88,3%. А в относительном выражение по сравнению с предыдущим периодом (горизонтальный анализ) ВОА увеличились на 36,2 % и на 1 597 000 руб. в абсолютном выражении, что составляет на конец анализируемого периода 6 007 000 руб. Доля оборотных активов (вертикальный анализ) существенно уменьшилась на 6,2 п/п и составила 11,7%. В относительном выражение по сравнению с предыдущим периодом (горизонтальный анализ) ОБА уменьшились на 17,3% и на 167 000 руб. в абсолютном выражении. Это произошло из-за снижения запасов и дебиторской задолженности.

Доля капиталов и резервов в валюте баланса уменьшилась на 19%. В относительном выражение горизонтального анализа по сравнению с предыдущим периодом III раздел баланса уменьшился на 59,1% и на 892 000 руб. в абсолютном выражении, это изменение произошло только за счёт «Нераспределенной прибыли». Долгосрочные обязательства у компании в 2016 году не возникали. Краткосрочные обязательства увеличились на 60,1% в относительном выражении и на 2 322 000 руб. в абсолютном выражении, за счёт взятого краткосрочного кредита на сумму 2 088 000 руб. Кредиторская задолженность увеличилась на 234 000 руб. или на 83%

Для более наглядного анализа структуры активов и пассивов баланса, представим полученные данные на рисунке 9 и 10.

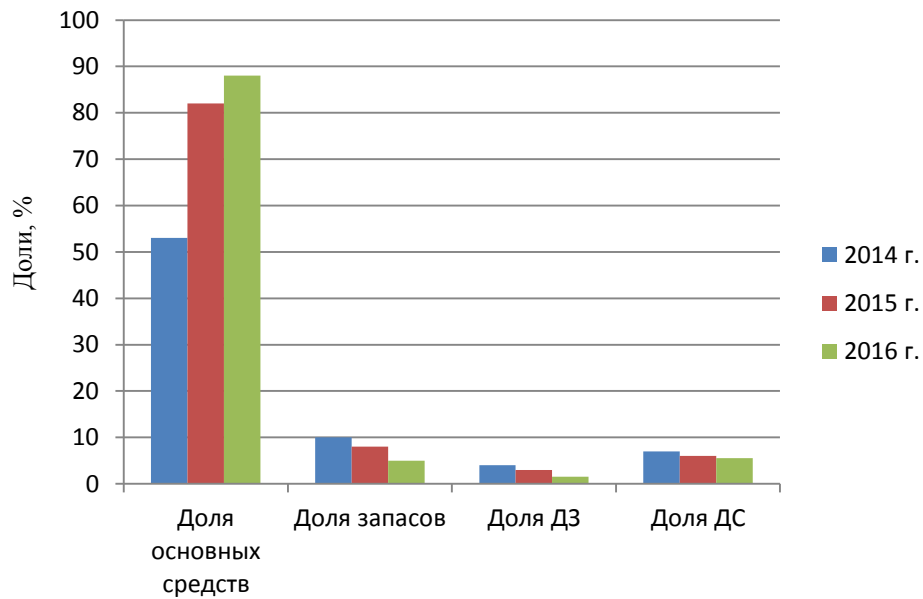


Рисунок 9 - Структура актива баланса в динамике

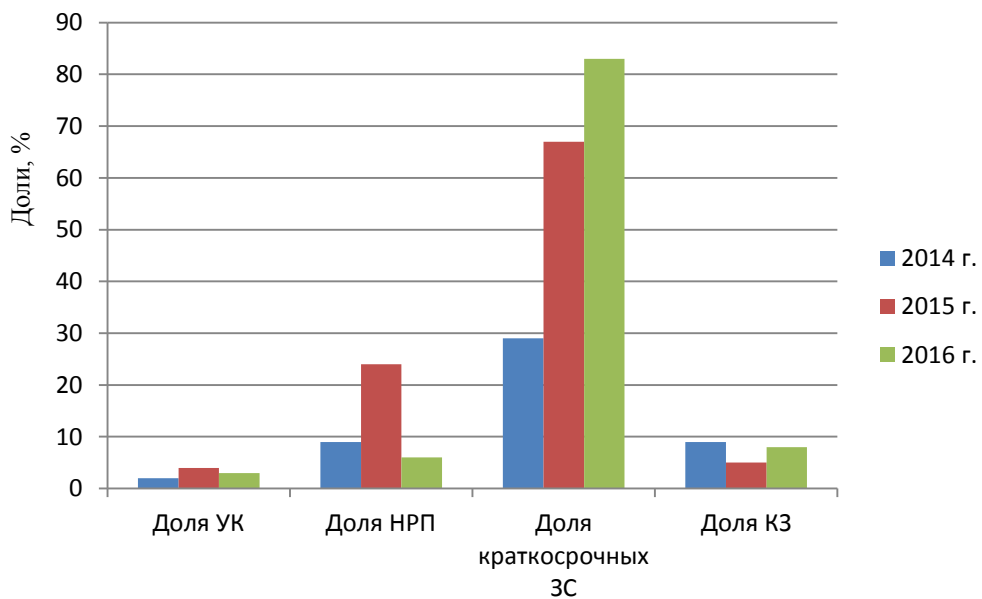


Рисунок 10 - Структура пассива баланса в динамике

На данных графиках мы видим, что большую долю в балансе занимают основные и краткосрочные заёмные средства. За анализируемый период эти статьи баланса увеличились на 1 597 000 руб. и 2 088 000 руб. соответственно. Анализ актива и пассива баланса за 2015 год показал, что уменьшение валюты

баланса на 38% в большей мере было вызвано тем, что долгосрочных обязательств и долгосрочных финансовых вложений не было на конец периода. А в 2016 году увеличение валюты баланса на 26,6% в большей мере было вызвано тем, что появились новые основные средства и был взят новый краткосрочный кредит.

Анализ формы №2 за 2015 год (таблица 8) показал, что выручка и с/с увеличились на 28% за счёт увеличения объёма продаж. Следовательно, это привело к увеличению почти всех статей отчёта, в том числе и чистой прибыли на 63,6% . В 2016 году выручка и с/с уменьшились на 35% и 34% соответственно. Следовательно, это привело к снижению почти всех статей отчёта, в том числе и чистой прибыли на 68%. Как видно прибыль реагировала на изменение спроса гораздо чувствительнее из-за действия эффекта операционного рычага.

Таблица 8. Анализ Отчёта о прибылях и убытках с 2014-2016 год.

Вид анализа	Изменение валюты баланса			Анализ структуры			Анализ динамики			
	Статья	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.%	2015 г.%	2016 г.%	Абс. 2015г.	Абс. 2016г.	Т _{пр} 2015г %
Выручка	21 440 000	27 366 000	17 920 000	100	100	100	5 926 000	-9 446 000	28	-35
Себестоимость продаж	19 686 000	25 145 000	16 579 000	-92	-92	-93	-5 459 000	8 566 000	28	-34
Валовая прибыль (убыток)	1 754 000	2 221 000	1 341 000	8	8	7	467 000	-880 000	27	-40
Коммерческие расходы	86000	92000	91000	0	0	1	-6 000	1 000	7	-1
Управленческие расходы	806000	751000	760000	4	3	4	55 000	-9 000	-7	1
Прибыль (убыток) от продаж	862 000	1 378 000	490 000	4	5	3	516 000	-888 000	60	-64
Прочие расходы	61 000	68 000	72 000	0	0	0	-7 000	-4 000	11	6
Прибыль (убыток) до налогообложения	801 000	1 310 000	418 000	4	5	2	509 000	-892 000	64	-68
Чистая прибыль (убыток)	801 000	1 310 000	418 000	4	5	2	509 000	-892 000	64	-68

Рассмотрим более подробно платежеспособность данной организации, проведя анализ ликвидности ее баланса. Цель этой оценки заключается в определении величины покрытия обязательств его активами, срок трансформации которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. Анализ ликвидности баланса представлен в таблице 9:

Таблица 9 – Анализ ликвидности баланса

Активы			Пассивы			Соотношение	
Название группы	Состав, тыс. руб		Название группы	Состав, тыс. руб		2015 г.	2016 г.
	2015 г.	2016 г.		2015 г.	2016 г.		
Наиболее ликвидные активы (А ₁)	338	375	Наиболее срочные обязательства (П ₁)	282	516	>	<
Быстрореализуемые активы (А ₂)	185	102	Краткосрочные пассивы (П ₂)	3 582	5 670	<	<
Медленно реализуемые активы (А ₃)	441	320	Долгосрочные обязательства (П ₃)	0	0	>	>
Труднореализуемые активы (А ₄)	4 410	6 007	Постоянные пассивы (П ₄)	1 510	618	>	>

Группировка активов по ликвидности за 2015 г. в руб.:

- 1) А₁=Денежные средства + КФВ = 338 000 + 0 = 338 000
- 2) А₂=Дебиторская задолженность (<12 месяцев)+Прочие оборотные активы = 185 000 + 0 = 185 000
- 3) А₃=ДЗ (>12 мес.)+Запасы-РБП+НДС = 0+441 000-0+0 = 441 000
- 4) А₄=ВОА = 4 410 000

Группировка пассивов по степени срочности за 2015 г. в руб.:

- 1) П₁=Просроченные ссуды+Кредиторская задолженность=0+282 000=282 000
- 2) П₂=Кратк. займы +Прочие обязательства V раздела=3 582 000+0=3 582 000
- 3) П₃= IV раздел баланса=10
- 4) П₄=III раздел+ДБП+Резервы предст. расходов –РБП=1 510 000

Анализируя полученные результаты, можно сказать, что компания в 2015 году платежеспособна, т.к. наиболее ликвидные активы превышают наиболее срочные

обязательства и способна рассчитываться по долгосрочным обязательствам. Но не может рассчитаться по краткосрочным обязательствам. Краткосрочные займы превышают дебиторскую задолженность в 19 раз. Таким образом, у компании в 2015 году частично не соблюдаются условия абсолютной ликвидности баланса. В 2016 году компания утратила свою платежеспособность, т.к. наиболее срочные обязательства намного превышают ликвидные активы. Кредиторская задолженность слишком велика, что бы покрыть её денежными средствами компании. Также компания не способна рассчитываться по краткосрочным обязательствам, разница между дебиторской задолженностью и краткосрочным кредитом в 55 раз. Способна рассчитаться по долгосрочным обязательствам, но только потому, что их в этом периоде совсем нет и сумма не существенная 320 000 руб. И постоянных пассивов очень мало, что бы покрыть трудно реализуемые активы. Таким образом, у компании в 2016 году не соблюдаются условия абсолютной ликвидности баланса.

В заключение без коэффициентного анализа ООО ТД «Владимирский», необходимо определить предварительный тип финансовой устойчивости компании. Для этого используем неравенство 9:

$$A_1 + Z + \text{НДС} \geq P_{III} + P_{IV} + \text{ЗиК}, \quad (9)$$

где A_1 – величина внеоборотных активов;

Z – величина запасов;

НДС – сумма накопленного НДС по приобретенным ценностям;

P_{III} – итог по разделу баланса «Капитал и резервы»;

P_{IV} – сумма долгосрочных обязательств;

ЗиК – заемные средства.

В случае выполнения данного неравенства можно сделать вывод о том, что предприятие находится в кризисных условиях, и наступление банкротства наиболее вероятно. Данные представлены в таблицы 10:

Таблица 10 – Определение типа финансовой устойчивости

В тыс. руб.

Год	A _I	З	НДС	Сумма	Соотношение	Сумма	П _{III}	П _{IV}	ЗиК
2015	4 410	441	-	4 851	>	5 092	1 510	0	3 582
2016	6 007	320	-	6 327	>	6 288	618	0	5 670

Анализируя результаты расчетов, можно увидеть, что в конце 2015 г. в ООО Торговый дом «Владимирский» наблюдается неустойчивое финансовое состояние. Компания испытывает недостаток собственных оборотных средств. Улучшение финансового положения предприятия невозможно без эффективного управления оборотным капиталом, основанного на выявлении наиболее существенных факторов и реализации мер по повышению обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами. Устойчивость организации уменьшилась. Необходимо уменьшать зависимость от заемных средств путем увеличения собственного капитала (Например: за счёт сдачи в аренду неиспользованных площадей или за счёт повышения рентабельности продаж). В конце 2016 г. наблюдается кризисное финансовое состояние, так как компания испытывает острый недостаток собственных оборотных средств и имеется зависимость от внешнего финансирования. И это всё говорит о том, что хлебопекарня находится на грани банкротства.

Далее переходим к коэффициентному анализу финансовой отчётности, который подразумевает анализ ликвидности, финансовой устойчивости, расчёт коэффициентов оборачиваемости, периодов оборота и рентабельности. Все формулы представлены в таблицах 2,3,4,5 соответственно.

Первым этапом будет расчёт коэффициентов ликвидности, представленный в таблице 11.

Таблица 11 - Коэффициенты ликвидности

Показатели	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
Коэффициент текущей ликвидности	1,22	0,25	0,13

Окончание таблицы 11

Показатели	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
Коэффициент быстрой ликвидности	0,96	0,14	0,08
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,85	0,09	0,06
Коэффициент общей ликвидности	0,31	0,27	0,16

Проанализируем полученные результаты, представленные в таблице 11:

1. Коэффициент текущей ликвидности показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. На протяжении всего периода коэффициенты не достигают нормативного значения (1,5-2). В 2015 и 2014 году значение коэффициентов ниже 1, что говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета.
2. Коэффициент быстрой ликвидности характеризует способность организации погасить свои краткосрочные обязательства за счет продажи ликвидных активов. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия. На протяжении рассматриваемого периода коэффициент не достигает нормативного значения (0,8-1), что говорит о нестабильном финансовом положении компании за исключением 2014 года к концу этого периода коэффициент составил 0,96, это говорит о повышении платежеспособности предприятия.
3. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая доля краткосрочных долговых обязательств может быть покрыта за счет денежных средств. На протяжении всего периода наблюдается скачкообразная динамика. Нормативное значение 0,1-0,5. На начало 2015 года коэффициент абсолютной ликвидности принимает значение выше нормативного 0,85, что свидетельствует о низкой эффективности управленческих активов на предприятии. К концу 2015 и 2016 года

показатели составляют 0,09 и 0,06, это говорит о том, что у компании повышаются риски не платёжеспособности.

4. Значения коэффициента общей ликвидности показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. В рассматриваемом периоде наблюдается постепенное снижение. Все показатели ниже установленной нормы (норматив больше 1), что также свидетельствует о недостаточной платежеспособности.

Отообразим на графике динамику изменения коэффициентов на рисунке 11:

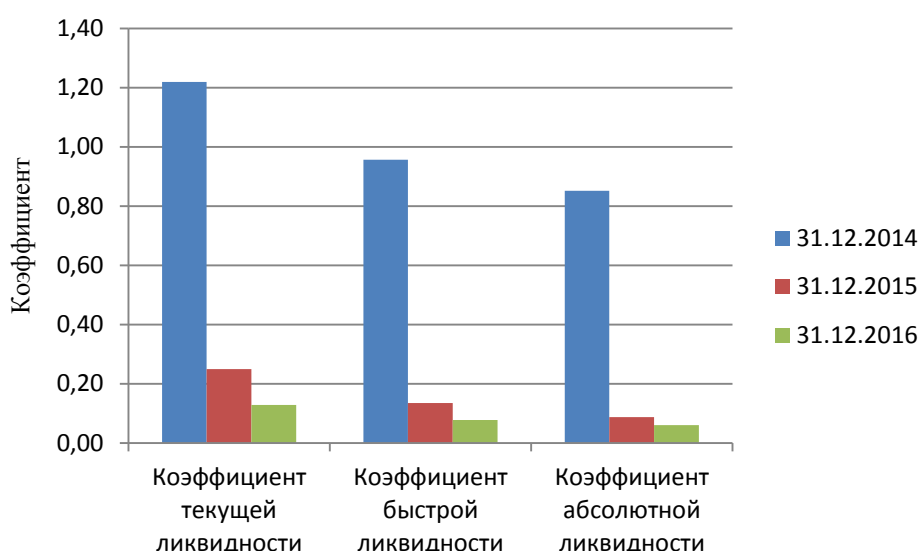


Рисунок 11 - Динамика изменения коэффициентов ликвидности

Проанализировав полученные результаты можно сделать вывод о том, что все коэффициенты за три года существенно уменьшились. Вследствие этого компания не может покрывать свои краткосрочные обязательства оборотными активами.

Коэффициенты финансовой устойчивости, характеризуют независимость по каждому элементу активов предприятия и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива компания в финансовом отношении. Данные представлены в таблице 12.

Таблица 12 - Коэффициенты финансовой устойчивости

Показатели	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
Коэффициент концентрации собственного капитала	0,1	0,3	0,1
Коэффициент концентрации перманентного капитала	0,6	0,3	0,1
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,9	0,7	0,9
Коэффициент финансовой устойчивости	0,1	0,4	0,1
Коэффициент финансового левериджа	7,7	2,6	10,0
Собственные оборотные средства	-3626000,0	-2900000,0	-5389000,0
Чистый оборотный капитал	724000,0	-2900000,0	-5389000,0
Коэффициент обеспеченности оборотных активов (по ЧОКу)	0,2	-3,0	-6,8
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками (по ЧОКу)	0,8	-6,6	-16,8
Коэффициент маневренности СК	0,1	-1,9	-8,7

Проанализируем полученные результаты, представленные в таблице 12:

Коэффициент концентрации собственного капитала показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала. На протяжении всего рассматриваемого периода значения данного показателя находятся на уровне ниже нормы (норматив 0,5). Показатели в конце 2014 и 2016 года составляют 0,1. Это говорит о низкой финансовой устойчивости компании «Торговый дом Владимирский».

Коэффициент концентрации перманентного капитала показывает, насколько активы предприятия покрываются за счет устойчивых источников финансирования. На протяжении всего рассматриваемого периода значения данного показателя находятся ниже нормативного значения (норматив 0,75). Это говорит о финансовой не надежности предприятия в долгосрочной перспективе.

Коэффициент концентрации заемного капитала показывает, сколько заемного капитала приходится на единицу финансовых ресурсов. В течение всего исследуемого периода значения данного показателя находятся выше нормы

(норматив 0,5), что свидетельствует о том, что компания активно использует заемные средства и финансовых ресурсов не хватает для покрытия займа.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников, то есть долю тех источников финансирования, которые организация может использовать в своей деятельности длительное время. В течении всего исследуемого периода значения коэффициента очень низкое. Нормативное значение 1. Самое высокое значение было зафиксировано в начале 2015 года (0,4), что свидетельствует об отрицательной тенденции, т.е. не устойчивом финансовом положении организации.

Коэффициент финансового левериджа в течение рассматриваемого периода показывает слишком высокое значение при нормативе 1 и скачкообразную тенденцию. В начале 2015 года показатель составил (7,7), а к концу 2015 года он уменьшился до 2,6. Это говорит о не равном соотношении обязательств и собственного капитала (чистых активов).

Собственные оборотные средства характеризуют ту часть собственного капитала предприятия, которая формально считается источником покрытия оборотных (текущих) активов предприятия. На протяжении рассматриваемого периода показатель находится ниже нормы. Нормой считается положительное значение показателя. К концу 2016 году показатель еще больше снизил своё отрицательное значение. Это свидетельствует о том, что собственного капитала недостаточно даже для финансирования собственных оборотных активов.

Чистый оборотный капитал является своего рода «финансовой подушкой», позволяющей предприятию быстро погасить все или большую часть краткосрочных обязательств и продолжать дальше работать, пусть даже в меньшем объеме. На протяжении всего периода показатель имеет отрицательное значение за исключением конца 2014 года, что оценивается отрицательно.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов показывает степень обеспеченности собственными оборотными средствами, необходимыми для ее финансовой устойчивости. На протяжении всего периода значения коэффициенты

ниже нормы (норматив 0,4-0,6) за счёт отрицательных значений ЧОК, что свидетельствует о финансовой несостоятельности организации.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками показывает, какая часть запасов и затрат финансируется за счет собственных источников. За весь период значения коэффициента были ниже нормы (норматив 0,6-0,8), кроме конца 2014 года он составил 0,8.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников. Данный коэффициент находится на очень низком уровне, что означает финансовую неустойчивость в сочетании с тем, что средства вложены в медленно реализуемые активы (основные средства), а оборотный капитал формировался за счет заемных средств.

Таким образом, на основе данного анализа можно сделать выводы о том, что компания «Владимирский хлеб» не стремится повысить свои показатели финансовой устойчивости. Из произведенных расчетов мы можем увидеть, что все показатели находятся ниже нормы.

Покажем динамику изменения коэффициента графически на рисунке 12.

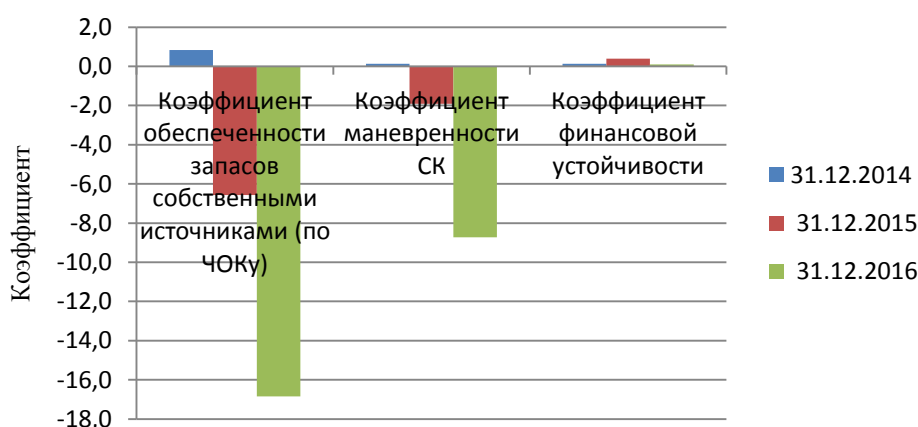


Рисунок 12 - Динамика изменения коэффициентов финансовой устойчивости

На данном графике можно наглядно увидеть, что в течение всего исследуемого периода значения коэффициентов очень низкие. В 2016 году

отмечено самое низкое значение коэффициента обеспеченности запасов -17, что свидетельствует об отрицательной тенденции, т.е. о кризисном финансовом положении организации.

Деловая активность коммерческой организации измеряется с помощью системы количественных и качественных показателей. Показатели деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики коэффициентов оборачиваемости.

Рассчитаем коэффициенты оборачиваемости и представим полученные результаты в таблице 13:

Таблица 13 – Коэффициенты оборачиваемости

Наименование показателей	2015г.	2016г.
Коэффициент оборачиваемости активов	3,90	2,94
Оборачиваемость капитала	3,90	2,94
Показатель фондоотдачи	6,06	3,44
Коэффициент оборачиваемости основных средств	6,06	3,44
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	10,94	20,35
Коэффициент оборачиваемости запасов	38,39	43,57
Коэффициент оборачиваемости текущей ДЗ	102,69	124,88
Коэффициент оборачиваемости СК	21,80	16,84
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	45,89	41,55

Формула расчёта 10 периодов оборачиваемости:

$$ПО = \frac{\text{Длительность периода}}{\text{Коэффициент оборачиваемости ОС}}, \quad (10)$$

Длительность периода примем как 365 дней. Рассчитаем период оборачиваемости и представим полученные результаты в таблице 14:

Таблица 14 – Период оборачиваемости

Показатели	В днях	
	2015г.	2016г.
Период оборота активов	93,9	124,0
Период оборачиваемости капитала	93,9	124,0
Период оборота основных средств	60,4	106,1
Период оборачиваемости оборотных активов	33,4	17,9
Период оборачиваемости запасов	9,5	8,4
Период оборачиваемости текущей дебиторской задолженности	3,6	2,9
Период оборачиваемости собственного капитала	16,8	21,7
Период оборачиваемости кредиторской задолженности	8,0	8,8
Период оборачиваемости внеоборотных активов	60,4	106,1
Операционный цикл	13,1	11,3
Финансовый цикл	5,1	2,5

Покажем динамику изменения коэффициента графически на рисунке 13,14.

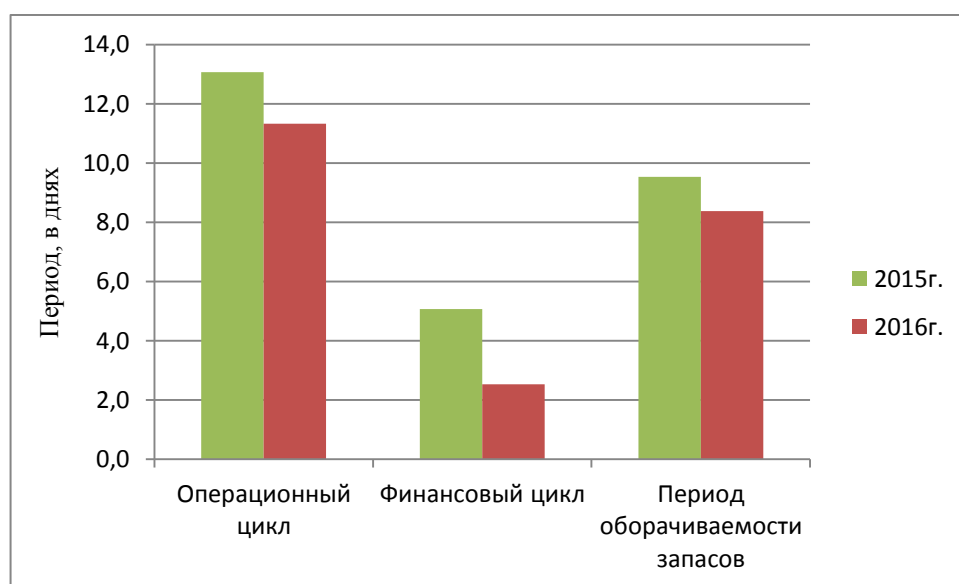


Рисунок 13 - Динамика изменения периодов оборачиваемости

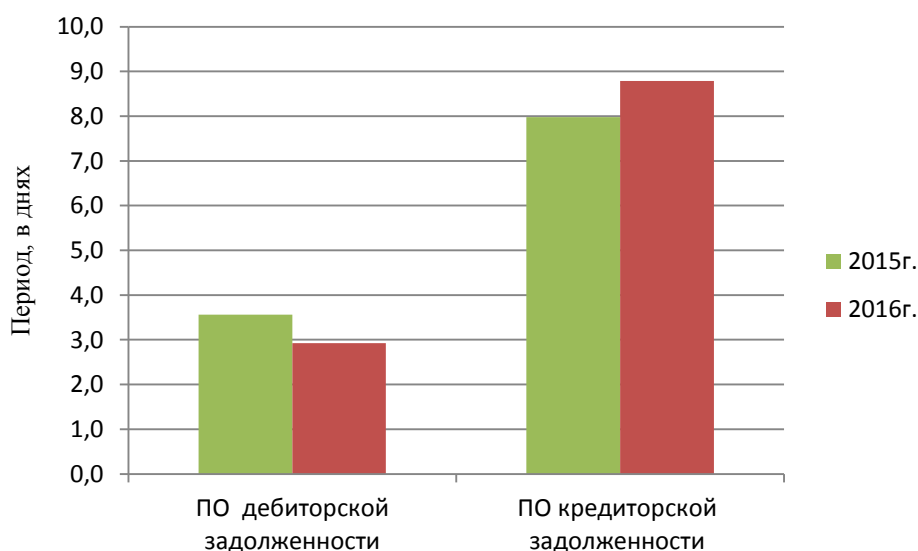


Рисунок 14 - Динамика изменения периодов оборачиваемости

Из полученных результатов, представленных в таблицах и на рисунках можно сделать вывод, что коэффициент оборачиваемости активов и капитала на протяжении анализируемого периода снизился на 0,96. Вместе с этим соответственно увеличился период оборота активов на 31 день, что свидетельствует об отрицательной тенденции в деятельности компании.

Коэффициент фондоотдачи показывает сколько рублей выручки за год нам приносит каждый рубль вложенный во ВOA. Значения данного показателя в период с 2014 по 2016 г. уменьшился на 2,62, что свидетельствует о неэффективном использовании ВOA. Коэффициент оборачиваемости основных средств равен фондоотдаче, так как раздел внеоборотные активы содержит только основные средства.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов на протяжении анализируемого периода увеличился на 9,41, а срок периода оборачиваемости уменьшился на 16 дня. Уменьшение говорит об уменьшении оборотного капитала и снижении устойчивости финансового состояния.

Операционный цикл показывает, какое количество дней необходимо компании для реализации продукции и получения оплаты за нее. В данном случае коэффициент снизился на 1,7 дней, что говорит о положительной тенденции и в

2016 году составляет 11,3 дня. Так же снизился финансовый цикл на 2,5 дня, что положительно сказывается на деятельности ТД «Владимирский». Нужно учитывать, что компания занимается изготовлением хлебобулочных изделий. И слишком большой разрыв времени между оплатой сырья и продажей продукции потребителю не может быть, так как все покупатели хотят свежий хлеб.

Коэффициент оборачиваемости запасов показывает сколько раз за период каждый рубль вложенный в запасы возвращается в виде с/с. Коэффициент за данный период, вырос на 5,18, а период оборачиваемости уменьшился на 1,2.

В заключительном этапе рассчитаем коэффициенты рентабельности с помощью прибыли от продаж (R продаж, R продукции) и чистой прибыли (все остальные коэффициенты). Представим полученные результаты в таблице 15:

Таблица 15 – Коэффициенты рентабельности

	В %	
	2015г.	2016г.
Рентабельность продаж	5	3
Рентабельность продукции	5	3
Рентабельность активов	19	7
Рентабельность капитала	19	7
Рентабельность производственных фондов	29	8
Рентабельность оборотных активов	52	47
Рентабельность СК	104	39

Покажем динамику изменения коэффициента графически на рисунке 15.

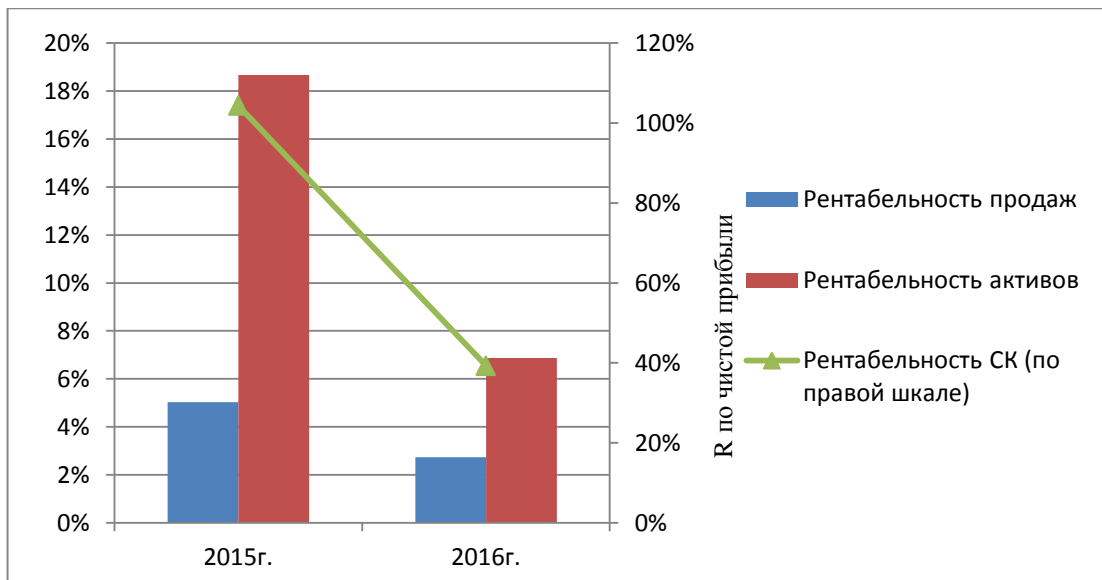


График 15 - Динамика изменения рентабельности

Проанализировав полученные значения, мы видим негативную тенденцию коэффициентов рентабельности. Рентабельность продаж в динамике имеет крайне низкое значение. Это может быть связано с высокой долей себестоимости в объеме продаж. Рентабельность активов имеет аналогичную тенденцию. И они не превышают значения 0,2. Рентабельность собственного капитала показывает наличие прибыли в расчете на единицу вложенного собственниками данной организации капитала. Данный показатель также значительно упал на 0,65 и в 2016 году составил 0,39.

В заключение финансового анализа ООО ТД «Владимирский», можно сказать, что положение компании за анализируемый период значительно ухудшаются. О чём говорит негативная тенденция показателей структурно-временного анализа, коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности. Необходимо провести диагностику вероятности банкротства, что бы разработать необходимые рекомендации по улучшению деятельности компании.

2.2. Оценка перспектив развития компании и вероятности банкротства

Оценка финансового состояния способна выявить неблагоприятную ситуацию на предприятии. Она дает возможность не только констатировать улучшение или ухудшение положения предприятия, но и измерить вероятность его банкротства. Для успешной деятельности даже небольшого предприятия данный анализ необходимо проводить регулярно, совершенствуя отдельные процессы управления и оценивая происходящие изменения в динамике.

Банкротство – это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [7].

Процесс банкротства может привести к принудительной распродаже имущества предприятия на аукционе для покрытия его долгов и последующей ликвидации предприятия, как юридического лица.

Из структурно-временного и коэффициентного анализа компании ООО ТД «Владимирский» было выявлено ряд проблем: неспособность рассчитаться по краткосрочным обязательствам (разница между дебиторской задолженностью и краткосрочным кредитом очень велика), риск неплатежеспособности, а также сильную зависимость от внешнего финансирования и недостаток собственных средств.

Это всё указывает на проблемы с финансовой устойчивостью предприятия и препятствует успешному функционированию и развитию организации, а также встает вопрос о вероятности банкротства ООО ТД «Владимирский» и применению срочных мер по его оздоровлению.

Существует целый ряд моделей прогнозирования банкротства, позволяющих оценить и диагностировать перспективную степень платежеспособности предприятия. Основной задачей диагностики является своевременное

обеспечение принятия управленческих решений в целях снижения влияния негативных финансовых процессов. Так как ни одну модель банкротства нельзя считать совершенной, для объективности общего анализа рассматриваются сразу несколько моделей. Мы будем рассматривать модели следующих авторов: Альтмана, Спрингейта, Фулмера, Сайфулина и Кадыкова и Модель Зайцевой.

Начнём с самой известной – Модели Z-счета Альтмана. Рассмотрена будет 4-х факторная модель, так как ТД «Владимирский» непроизводственное предприятие и не располагает акциями, котирующимися на бирже. Метод расчета отражен в формуле (4).

Для сравнения динамики изменения Z-коэффициента расчёты произведём с 2015 по 2016 г. Данные представлены в таблице 16:

Таблица 16 – Z-счет Альтмана

Коэф-т	Множитель	31.12.2015		31.12.2016	
		Значение	Произведение (гр.3 гр.2)	Значение	Произведение (гр.5 гр.2)
1	2	3	4	5	6
K ₁	6,56	-0,540	-3,540	-0,792	-5,196
K ₂	3,26	0,244	0,795	0,061	0,200
K ₃	6,72	0,244	1,638	0,061	0,413
K ₄	1,05	0,422	0,443	0,109	0,114
Z-счет	–	–	-0,665	–	-4,468

В данной таблице:

K₁ - доля рабочего капитала в активах;

K₂ - отношение нераспределённой прибыли к активам;

K₃ - отношение ЕВІТ к активам;

K₄ - отношение собственного капитала к заемному.

Динамика изменения коэффициента на начало и на конец периода представлена на рисунке 16:

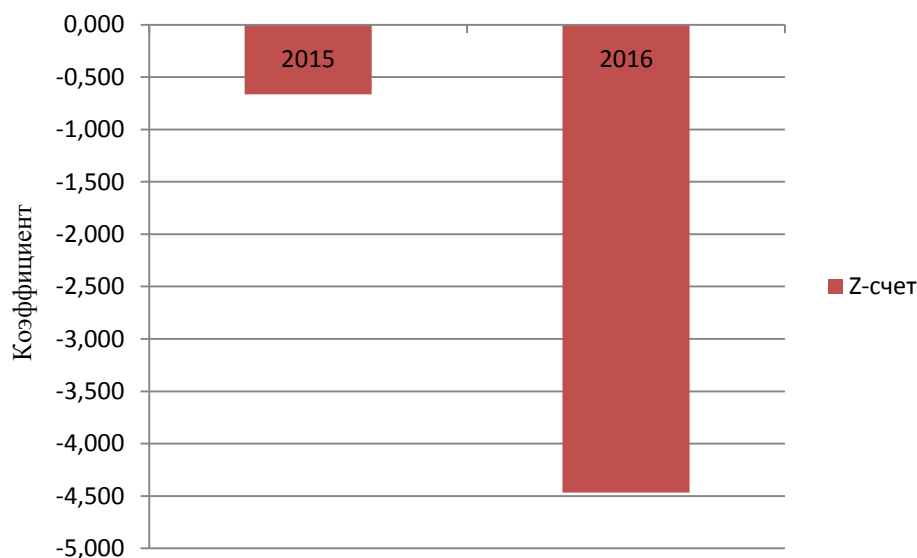


Рисунок 16 – Z-коэффициент Модели Альтмана в динамике

Пороговое значение данного коэффициента находится на уровне 1.1 и менее это говорит о высокой вероятности банкротства предприятия (Красная зона).

От 1.1 до 2.6 – "Серая" зона, пограничное состояние, вероятность банкротства не высока, но не исключается. От 2.6 и более – "Зеленая" зона, низкая вероятность банкротства.

В данном случае, компания находится в красной зоне, так как значения коэффициента за анализируемый период отрицательны. Так же мы видим рост вероятности банкротства, в 2016 году коэффициент существенно снизился.

Далее рассмотрим четырех факторную Модель Спрингейта с точностью оценки в 92,5% формула расчёта (5).

Данные для составления модели приведены в таблице 17:

Таблица 17 – Четырехфакторная модель Спрингейта

Коэф-т	Множитель	31.12.2015		31.12.2016	
		Значение	Произведение (гр.3 гр.2)	Значение	Произведение (гр.5 гр.2)
1	2	3	4	5	6
A	1,03	-0,54	-0,56	-0,79	-0,82
B	3,07	0,24	0,75	0,06	0,19

Окончание таблицы 17

Коэф-т	Множитель	31.12.2015		31.12.2016	
		Значение	Произведение (гр.3 гр.2)	Значение	Произведение (гр.5 гр.2)
С	0,66	0,34	0,22	0,07	0,05
D	0,40	5,09	2,04	2,63	1,05
Z-счет	–	–	2,45	–	0,47

В таблице коэффициент А - это собственные оборотные средства к общей сумме активов, В - прибыль до уплаты налога и процентов к общей сумме активов, С - прибыль до налогообложения к текущим обязательствам, D - выручка к общей сумме активов.

Нормативным значением для Z – счёта является 0,862. Динамику изменения коэффициента можно увидеть на рисунке 17:

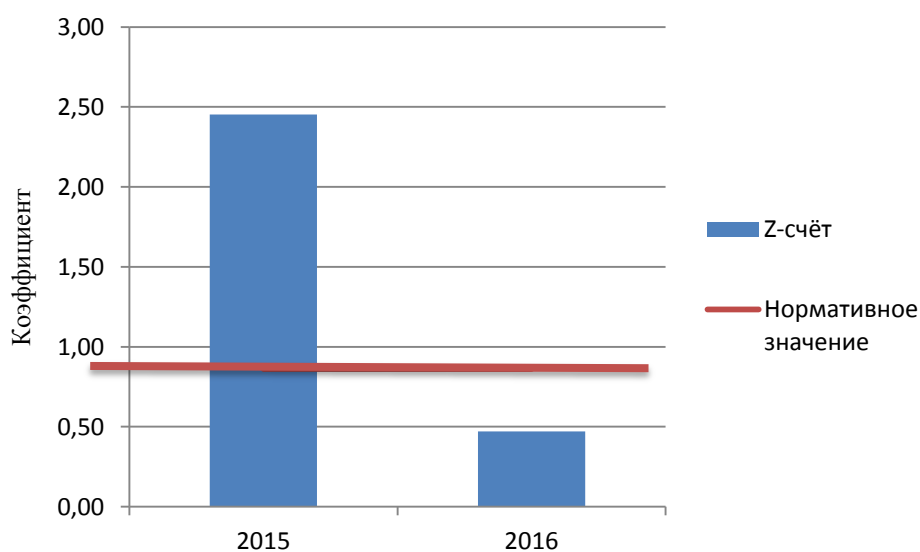


Рисунок 17 – Динамика Z-счёта модели Спрингейта

Динамика коэффициента показала, что в 2015 году z-счёт находится на уровне выше норматива, это говорит о не высокой вероятности банкротства. Данный результат был получен за счёт высокого значения D – коэффициента, так как в 2015 году выручка была на 35% выше, чем в 2016 году, а общая сумма активов наоборот ниже на 27%. В 2016 году ситуация резко ухудшилась, z-счёт в

данном периоде находиться ниже нормативного значения, что свидетельствует о высокой вероятности банкротства. Согласно классификации автора данной модели банкротство стоит ожидать примерно через 1 год.

Модель Фулмера наиболее объёмная, она задействует влияние 9 факторов на вероятность возникновения проблем с платежеспособностью. Определить возможность банкротства можно с помощью формулы (6). Исходные данные для расчёта коэффициента представлены в таблице 18:

Таблица 18– Девятифакторная модель Фулмера

Коэф-т	Множитель	31.12.2015		31.12.2016	
		Значение	Произведение (гр.3 гр.2)	Значение	Произведение (гр.5 гр.2)
1	2	3	4	5	6
A	5,53	0,24	1,35	0,06	0,34
B	0,21	5,09	1,08	2,63	0,56
C	0,07	0,87	0,06	0,68	0,05
D	1,27	-0,95	-1,21	0,07	0,09
E	-0,12	0,67	-0,08	0,83	-0,10
F	2,34	0,72	1,68	0,91	2,12
G	0,58	0,82	0,47	0,88	0,51
H	1,08	-10,28	-11,14	-10,44	-11,31
I	0,89	0,00	0,00	0,00	0,00
Свободный коэф-т	-6,08	1,00	-6,08	1,00	-6,08
Z-счет	–	–	-13,86	–	-13,82

В таблице коэффициент А представляет собой соотношение нераспределенной прибыли к общей сумме активов, В – соотношение оборотных средств к общей сумме активов, С - прибыли до налогообложения к собственному капиталу, D изменение остатка денежных средств к кредиторской задолженности, E - соотношение заемных средств к общей сумме активов, F - текущие обязательства к общей сумме активов, G - материальные внеоборотные активы к общей сумме активов, H - собственные оборотные средства к кредиторской

задолженности, I - соотношение прибыли до уплаты процентов и налога к процентам.

В данной модели нормативным значением является 0. Графическое отображение мы можем увидеть на рисунке 18:

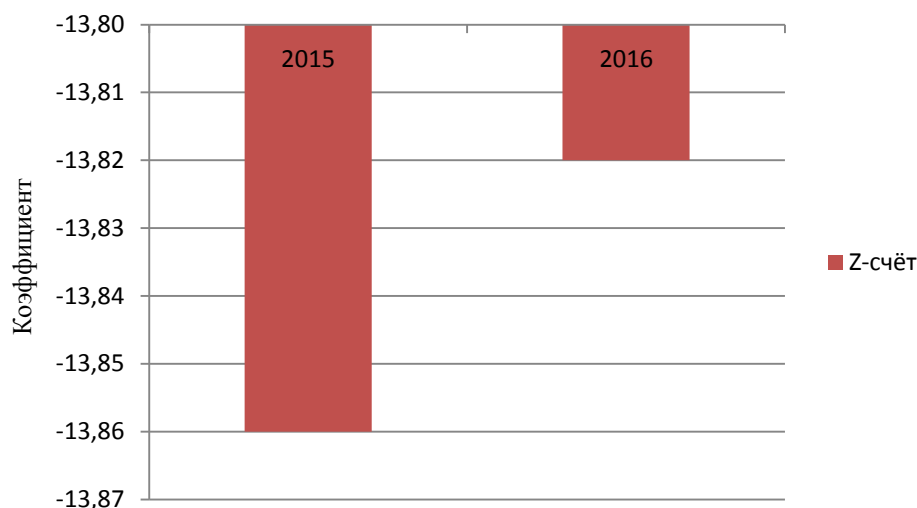


Рисунок 18 – Динамика Z-счёта модели Фулмера

Как видно на рисунке значения Z-коэффициента за рассматриваемый период находятся на уровне ниже 0, это говорит о вероятности наступления банкротства. Значительное отклонение коэффициента от норматива, в большей степени было вызвано отрицательным значением собственных оборотных средств.

Выше рассмотренные модели выявления банкротства были разработаны зарубежными авторами в их национальной экономике, что не совсем подходит для российских компаний. Для более точного прогноза, необходимо рассмотреть модели отечественных учёных.

Одной из наиболее известных рейтинговых моделей является модель Р.С. Сайфуллина, и Г.Г.Кадыкова. Российские ученые разработали среднесрочную рейтинговую модель прогнозирования риска банкротства, которая может применяться для любой отрасли и предприятий различного масштаба.

Способ расчёта представлен в виде формулы (7). Расчёты рейтинговой модели представлены в таблице 19:

Таблица 19 – Рейтинговая модель определения вероятности банкротства

Коэф-т	Множитель	31.12.2015		31.12.2016	
		Значение	Произведение (гр.3 гр.2)	Значение	Произведение (гр.5 гр.2)
1	2	3	4	5	6
K_1	2,00	-3,01	-6,02	-6,76	-13,52
K_2	0,10	0,25	0,02	0,13	0,01
K_3	0,08	3,90	0,31	2,94	0,24
K_4	0,45	0,05	0,02	0,03	0,01
K_5	1,00	1,04	1,04	0,39	0,39
R	–	–	-4,61	–	-12,87

В таблице K_1 - это коэффициент обеспеченности собственными средствами, K_2 - коэффициент текущей ликвидности, K_3 - коэффициент оборачиваемости активов, K_4 - коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции), K_5 - рентабельность собственного капитала.

Динамика изменения показателя R представлена на рисунке 19:

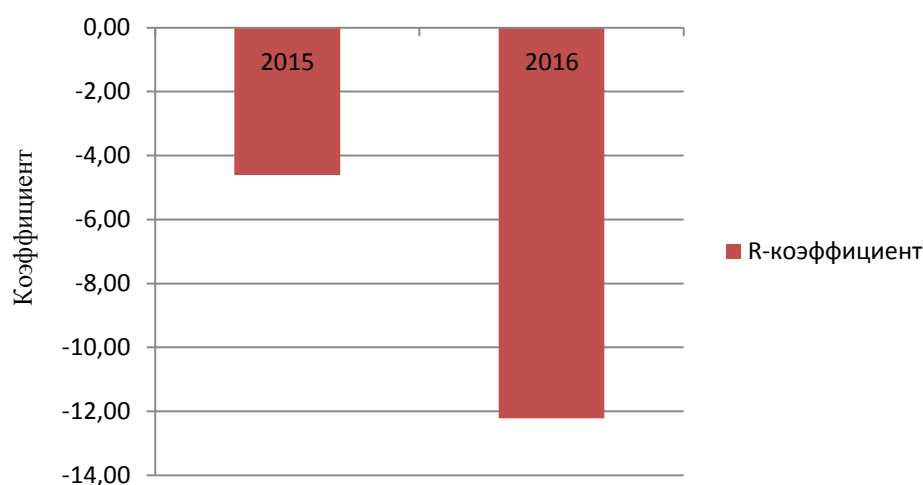


Рисунок 19 – Динамика R-коэффициента модели Сайфуллина, Кадыкова

Нормативное значение в данном случае равно 1, если $R < 1$, то это означает вероятность банкротства. Данная модель показывает, что R-коэффициент имеет отрицательное значение на протяжении рассматриваемого периода, что значительно ниже нормы. Причём в 2015 году показатель снизился на 8,26, что говорит о скором наступлении банкротства. Это было вызвано изменением коэффициента обеспеченности собственными средствами.

В заключение рассмотрим модель О.С. Зайцевой. Она оценивает вероятность возникновения банкротства с помощью шести факторов, на основании которых составляет комплексный коэффициент ($K_{\text{компл}}$). Модель представлена в виде формулы (8), данные для расчета приведены в таблице 20:

Таблица 20 – Шестифакторная модель Зайцевой

Коэф-т	Нормативное значение	Множитель	31.12.2015		31.12.2016	
			Значение	Произведение (гр.4 гр.3)	Значение	Произведение (гр.6 гр.3)
1	2	3	4	5	6	7
K_1	0,00	0,25	0,87	0,22	0,68	0,17
K_2	1,00	0,10	1,52	0,15	5,06	0,51
K_3	7,00	0,20	11,43	2,29	16,50	3,30
K_4	0,00	0,25	0,05	0,01	0,02	0,01
K_5	0,70	0,10	2,56	0,26	10,01	1,00
K_6	$K_6 = K_6$ пред. года	0,10	0,26	0,03	0,34	0,03
$K_{\text{компл}}$	–	–	–	2,95	–	5,01
$K_{\text{норма}}$	–	–	–	1,61	–	1,60

Также отобразим полученные данные графически, на рисунке 20.

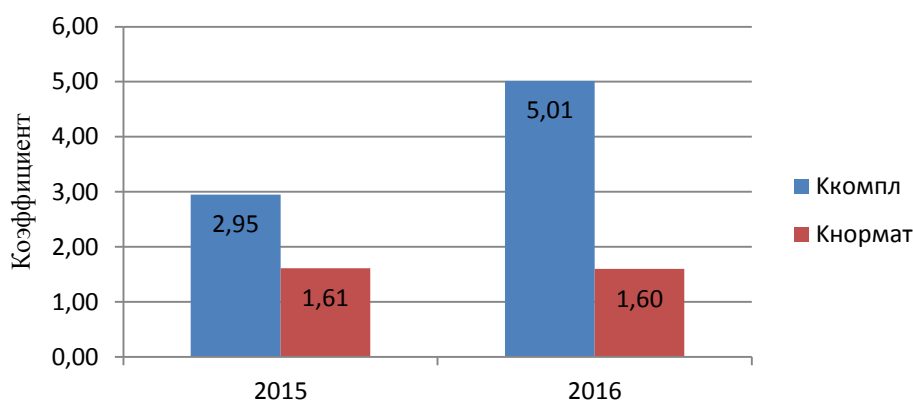


Рисунок 20 – Сравнение нормативного и фактического значения коэффициентов модели Зайцевой

Нормативное значение рассчитывается с помощью данных представленных в таблице, главное помнить, что K_6 берётся предыдущего года. Если $K_{\text{норматив}} < K_{\text{компл}}$, то высока вероятность банкротства предприятия. График показывает, что комплексный коэффициент, намного выше нормативного значение. Это говорит о скором наступление банкротства компании.

Теперь для наглядности обобщим все модели вероятности банкротства, что бы увидеть более чёткую картину дальнейшей судьбы компании ООО ТД «Владимирский». Все данные отображены в таблице 21:

Таблица 21 – Сравнение полученных результатов

Название модели	Полученные результаты				
	Значение коэффициента		Нормативный показатель	Вероятность банкротства	Срок наступления события
	2015г.	2016г.			
Модель Альтмана	-0,665	-4,468	$\geq 1,800$	Высокая	2-3 года
Модель Спрингейта	2,450	0,470	$\geq 0,862$	Высокая	1 год
Модель Фулмера	-13,700	-13,620	$\geq 0,000$	Высокая	1 год
Модель Сайфуллина	-4,610	-12,220	$\geq 1,000$	Высокая	В течение 1 года
Модель Зайцевой	2,950	5,010	$\leq 1,600$	Высокая	В течение 1 года

Таким образом, на основе сравнительной таблице мы можем сказать, что компания ООО ТД «Владимирский» имеет высокую вероятность наступления банкротства в срок около 1-го года. Это говорит о том, что нужно немедленно проводить антикризисные мероприятия, с помощью которых можно выйти из предбанкротного состояния.

2.3. Разработка рекомендаций по антикризисному управлению предприятием

После проведения финансового анализа и оценки вероятности банкротства для ООО Торговый дом «Владимирский» был выявлен ряд проблем, которые говорят о необходимости принятия мер по их устранению, для стабилизации работы компании и повышения ее финансовой устойчивости. Все выявленные проблемы можно сгруппировать по нескольким направлениям и разработать комплекс мер по их решению, достигнув наибольшей эффективности от их реализации.

Всего выделено две основных проблемы в функционировании предприятия. Каждая из них нуждается в детальном рассмотрении, путем более конкретного и детального анализа. Также необходимо подробно рассмотреть и проанализировать эффективность и целесообразность мер, выбранных для их устранения.

Первой проблемой в деятельности компании ООО ТД «Владимирский» стало падение спроса. Это произошло скорее из-за внешних факторов, чем внутренних. В последние годы в России планомерно сокращается производство хлеба. Падает рынок только в натуральном выражении. В стоимостном он, наоборот, растет. Сокращение рынка хлебобулочных изделий принято объяснять в первую очередь снижением производства и потребления традиционных сортов хлеба. «С ростом платежеспособности населения хлебобулочные изделия замещаются мясными продуктами, оригинальной выпечкой», — рассуждает Дмитрий Древлянский, президент холдинга «Стойленская Нива».

Второе, не менее популярное объяснение наметившейся тенденции заключается в том, что в России все большее число жителей стремятся к здоровому образу жизни и борьбе с лишним весом. На этом фоне растет популярность инновационных продуктов — хлебов диетического и лечебно-профилактического направления, содержащих зерновые смеси, отруби, фруктозу, мед, орехи, овощные и фруктовые добавки [27].

В данной ситуации необходимо в первую очередь обеспечить финансовую стабильность предприятия. Стратегия снижения цен для увеличения спроса в данном случае является не лучшим решением проблемы. Во-первых, хлеб является социальным продуктом и повышения цен на него регулируется государством. Во-вторых, компания имеет очень низкую рентабельность и высокую долю затрат в себестоимости продукции. Поэтому, в сложившейся ситуации необходимо решение, которое поможет увеличить рентабельность компании. Для привлечения новых клиентов и вследствие этого увеличения спроса на наш взгляд, необходимо расширить ассортимент предлагаемой продукции.

После изучения ассортимента компании ООО ТД «Владимирский», мы пришли к выводу, что необходимо запустить в разработку хлеб для здорового питания. Главной особенностью такого хлеба, служит меньшая калорийность продукта.

Для людей, которые ведут здоровый образ жизни и следят за своим питанием, что в последнее время очень популярно, важно, что бы продукты были обогащены полноценными белками, витаминами, минеральными веществами и пищевыми волокнами. Примером такого продукта может быть – хлеб «Зерновой» с добавлением злаков и технологии безмучного хлеба. Рассмотрим подробнее данный вид продукции.

На сегодняшний день для зернового хлеба разработана технология и оборудование для подготовки зерновой массы по технологии «безмучного теста». Необходимо подготовить зерно (очистить его от поверхностного слоя плодовой

оболочки и минеральной грязи). Далее зерно проращивается – это увеличивает в нём содержание витаминов и ценных веществ во много раз. После этого пророщенное зерно доводится до состояния тестовой массы. И в конце полученная тестовая масса проходит все этапы традиционной классической технологии (замес, разделку, расстойку и выпечку). Для данного вида хлеба, могут использоваться смесь пророщенной пшеницы и ржи (с добавлением ферментированного солода) и натуральные ингредиенты: изюм, смесь орехов, сухофрукты, кунжута, тыквы, льна и т.п. Оборудование и квалификация персонала компании ООО ТД «Владимирский» позволяет выпекать данный вид продукции без дополнительного вложения денежных средств.

Производство зернового хлеба рентабельнее мучных сортов, что обусловлено более дешевым сырьем и ценой продажи, которая может быть выше обычных сортов, поскольку люди покупают этот хлеб из-за его высоких потребительских и ценных лечебных свойств. Динамика цен на зерно и муку представлена на рисунке 21 по данным Ростата.

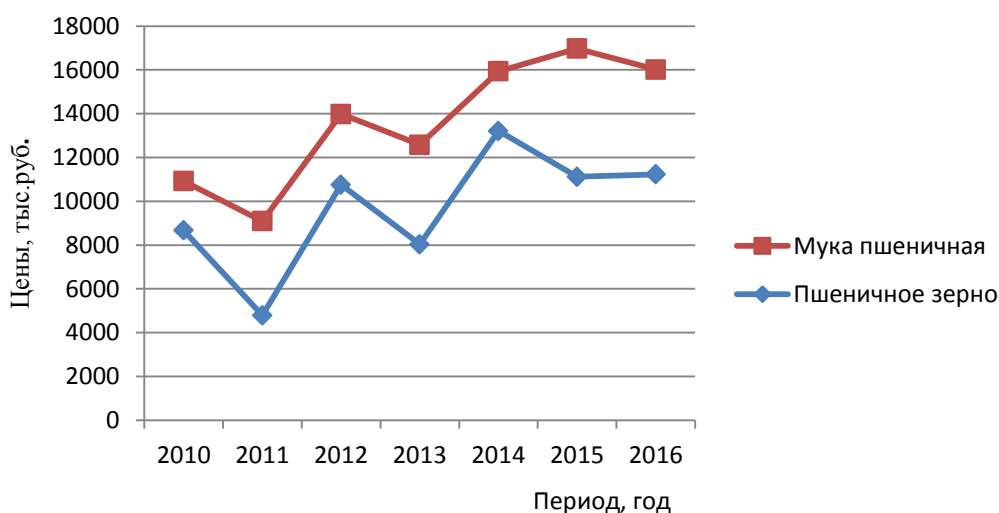


Рисунок 21- Динамика цен на сырьё для производства хлебобулочных изделий по Уральскому федеральному округу

На рисунке можно наглядно увидеть, что за последние годы в среднем мука дороже зерна на 50%. На протяжении всего анализируемого периода, так же видно, что стоимость на зерно не превышает 12 000 руб. за тону, кроме скачка в 2014 году (13 208 руб.).

На данный момент в компании ООО ТД «Владимирский» производственные мощности загружены полностью, а финансовое состояние предприятия пока не позволяет отвлекать значительные инвестиции в приобретение дополнительного оборудования для внедрения в ассортимент новой товарной группы. В силу чего необходимо провести Маржинальный анализ, что бы вычислить рейтинг товарных групп. После этого мы сможем найти такую товарную группу, которая приносит нам меньше всего выручки и прибыли, чтобы вместо неё пустить в производство хлеб «Зерновой». Данные представлены в таблице 22.

Таблица 22 – Маржинальный анализ ООО ТД «Владимирский»

Товарная группа	Объём продаж, шт.	Коэффициент маржи,%	Скорость продаж, шт./дн.	Индекс маржи	Рейтинг товарных групп
1. Хлеб из ржаной и пшеничной муки	285 091,0	52,0	791,9	41 020,0	I
2. Булочные изделия	224 000,0	64,0	622,2	39 821,0	II
3. Кондитерские изделия	209 067,0	26,0	580,7	15 098,0	III
4. Пироги, пиццы	29 867,0	20,0	82,9	1 492,0	IV

Маржинальный анализ ООО ТД «Владимирский» показал, что товарная группа – хлеб из ржаной и пшеничной муки, занимает первое место в рейтинге. Данная группа относится к товару первой необходимости, потребители покупают его чаще всего. Поэтому у данного товара очень высокая скорость продаж и индекс маржи, но коэффициент маржи ниже, чем у булочных изделий, так как на хлеб компания не может повышать цены, соответственно на булочные изделия она выше.

Второе место в рейтинге занимают булочные изделия, так как имеют самую высокую маржинальную рентабельность. Объем продаж так же на высоком уровне. По сравнению с кондитерскими изделиями их цена на 10-15 рублей ниже. Третье место занимают кондитерские изделия. Данная группа товара, очень пользуется спросом и занимает не малую долю в выручке компании. Так как кондитерские изделия очень красочные, красивые и сладкие большая доля покупателей не может себе отказать купить его. Высокая себестоимость кондитерский изделий очень сильно влияет на маржинальную прибыль, отсюда мы получаем низкий коэффициент маржи 26%.

Скорость продаж у кондитерских изделий на очень хорошем уровне, данной группе товаров необходимо найти пути снижения себестоимости, что бы поднять коэффициент маржи, от которого напрямую зависит его индекс.

Четвёртое место занимает группа товаров – пицца и пироги. У данных товаров очень высокая себестоимость за счёт мяса, курицы, колбасы и сыра. А компания ООО ТД «Владимирский» ведёт политику низких цен. Например, пицца в булочной стоит 50 рублей, а такая же маленькая пицца в пиццерии будет стоить 150 рублей.

Данная группа товара имеет очень низкий спрос среди посетителей булочной так как, судя по опросу потребителей, они предпочитают пироги и пиццу готовить дома самостоятельно, потому что это не сложный в приготовлении продукт и его себестоимость будет ниже, чем уже готовый товара

в магазине. Так же индекс маржи показывает самый низкий результат среди остальных групп.

Следовательно, мы можем убрать пироги и пиццу из ассортимента компании, что бы освободить мощности для новой товарной группы, которая за последнее время пользуется большим спросом. Хлеб «Зерновой» привлекателен для потребителей, которые следят за своим здоровым образом жизни и привлекателен для компании, так как позволит снизить затраты на сырьё и немного повысить в дальнейшей перспективе цены на данную группу товара. Так же этот продукт, очень вкусный и полезный.

Ассортимент новой товарной группы будет состоять из Хлеба «зернового» в составе, которого присутствует большая доля зерна. Хлеба «Мультизлак» состоящего из семян льна, подсолнечника, кунжута, которые обогащают хлеб полезными жирными кислотами, так необходимыми для профилактики атеросклероза и связанных с ним болезнями сердца. И хлеб с отрубями в состав которого входят пшеничные отруби, ржаная мука, хлопья овсяные, семена льна и кунжут. Ценовая категория данной группы на рынке колеблется от 55 до 95 рублей, так как компания ООО ТД «Владимирский» придерживается политики низких цен, мы берём минимальную цену 55 рублей.

Как было показано выше, зерно дешевле на 50% муки, при этом затраты на сырьё составляют около 80% от переменных удельных затрат хлеба, заработная плата с отчислениями порядка 20%. При этом цена зернового хлеба, выше на 120%, чем у ржаного и пшеничного. Все данные подставим в формулу 11 и получим, что маржинальная рентабельность при прочих равных по зерновому хлебу составит 86,9%.

$$KM_3 = \frac{(1, X \cdot C_{\Pi} - (1 - KM_{\Pi}) \cdot C_{\Pi} \cdot (0,2 + 0,8 \cdot 0,5))}{1, X \cdot C_{\Pi}}, \quad (11)$$

где КМз- коэффициент маржи зернового хлеба,

КМп- коэффициент маржи пшеничного хлеба,

Цп- цена пшеничного хлеба,

Х- процент превышения цены зернового хлеба над ценой пшеничного.

Теперь оценим, на сколько выгодно будет производство зернового хлеба. С учётом освободившихся мощностей от пиццы и пирогов, компания ООО ТД «Владимирский» получит новую выручку. Для начала в таблице 23 представим данные о выручке и маржинальной рентабельности по каждой группе товара и по всему ассортименту до рекомендаций.

Таблица 23 - Финансовые показатели до изменения ассортимента

Товарная группа	Выручка руб.	Удельный вес в выручке,%	Коэффициент маржи,%
1.Хлеб из ржаной и пшеничной муки	6 305 000,0	35,2	52,0
2.Булочные изделия	4 480 000,0	25,0	64,0
3.Кондитерские изделия	5 641 650,0	31,5	26,0
4.Пироги, пиццы	1 493 350,0	8,3	20,0
Итого:	17 920 000,0	100,0	44,0

Коэффициент маржи всего ассортимента до рекомендаций по данным таблицы 23 составляет 44%. Далее вычислим, сколько он будет составлять после внедрения предложенной рекомендации, по смене ассортимента на зерновой хлеб. Данные представлены в таблице 24.

Таблица 24 – Финансовые показатели после изменения ассортимента

Товарная группа	Выручка руб.	Удельный вес в выручке, %	Коэффициент маржи, %
1.Хлеб из ржаной и пшеничной муки	6 305 000,0	34,6	52,0
2.Булочные изделия	4 480 000,0	24,6	64,0
3.Кондитерские изделия	5 641 650,0	30,9	26,0
4.Зерновой хлеб	1 806 953,0	9,9	86,9
Итого:	18 233 603,0	100,0	50,0

После внедрение в производство нового продукта – зерновой хлеб, выручка компании увеличилась на 313 603 руб., а общая маржинальная рентабельность выросла на 6 п/п и стала составлять 50%. Маржинальная рентабельность зернового хлеба составляет 86,9%, что больше на 66,9 п/п, чем у пицц и пирогов.

Таким образом, введение в ассортимент нового вида продукции для здорового питания позволит стимулировать продажи и увеличить выручку, что в целом положительно скажется на финансовом состоянии компании ООО ТД «Владимирский».

Второй ключевой проблемой в компании ООО ТД «Владимирский», является низкая рентабельность ее деятельности. Организация имеет крайне низкие значения прибыли, что говорит о высокой доле затрат в стоимости продукции. Для улучшения рентабельности компании необходимо снизить переменные затраты на сырьё.

Проведённый маржинальный анализ (таблица 22), нам показал, что самая низкая маржинальная рентабельность была у товарных групп кондитерские изделия 26% и пиццы, пироги 20%.

После внедрения первой рекомендации по смене ассортимента с товарной группы пицца и пироги на зерновой хлеб, маржинальная рентабельность новой группы составила 86,9%. Следовательно, теперь самая низкая рентабельность

осталась у кондитерских изделий. Для её увеличения компании необходимо снизить переменные затраты на сырьё. Далее рассмотрим состав затрат на сырьё для кондитерских изделий, что бы разработать меры по их снижению (таблица 25).

Таблица 25 – Затраты на сырьё для кондитерских изделий

Наименование сырья	Удельный вес, в %
1. Мука (пшеничная высшего сорта)	4,5
2. Орехи и другие ядра (фундук, миндаль, грецкий орех)	39,2
3. Яичный продукт (яичный порошок)	20,1
4. Сахара (сахар, мед, патока)	24,8
5. Жиры (масло, маргарин, подсолнечное, пальмовое)	8,2
6. Прочие (соль, сода, агар-агар)	3,0
Итого:	100,0

По данным таблицы 25 видно, что самый большой удельный вес в стоимости сырья занимают орехи и сахар.

Необходимо найти новых поставщиков, которые смогут предложить более выгодные цены и условия, что бы снизить переменные затраты на сырьё. Данные представлены в таблице 26.

Таблица 26 - Поставщики орехов в г. Челябинск (оптовые цены с НДС)

Наименование	Текущий поставщик - ООО «Экофуд»	Новые поставщики		
		ООО МТК «СанФрут»	ООО «Караван»	ООО «Парадис»
1. Грецкий орех, руб./кг.	455	465	400	435

Окончание таблицы 26

Наименование	Текущий поставщик - ООО «Экофуд»	Новые поставщики		
		ООО МТК «СанФрут»	ООО «Караван»	ООО «Парадис»
2.Фундук, руб./кг.	408	522	276	455
3.Миндаль, руб./кг.	372	522	270	420

По данным таблицы 26, мы видим, что самые низкие цены на орехи у компании ООО «Караван». Это молодая, но уже успешно зарекомендовавшая себя в качестве надежного оптового партнера, компания. Её специализация – поставка высококачественных орехов, сухофруктов и цукатов. Продукция представлена на всей территории Челябинска и Челябинской области. Компания работает с поставщиками со всего мира — из Таджикистана, Узбекистана, США, Чили, Китая, Турции, Ирана, Таиланда, Азербайджана, Афганистана, Бразилии.

Компания ООО «Парадис» предоставляет цены ниже, чем у текущего поставщика орехов для компании ООО ТД «Владимирский», но выше чем у компании ООО «Караван». А компания ООО МТК «СанФрут» предлагает очень высокие цены, что не целесообразно для нашей компании придерживающейся политики низких цен.

В итоге самым выгодным поставщиком орехов является компания ООО «Караван». Далее проанализируем поставщиков сахара (таблица 27).

Таблица 27 – Поставщики сахара в г. Челябинск (оптовые цены с НДС)

Наименование	Текущий поставщик – ООО «Строгоновская бакалея»	Новые поставщики		
		ООО «Порт»	ООО «ЧелябМетТорг»	ООО «ОптТоргСервис»
Сахар, руб./кг.	36	42	31,5 (от 5000 т. в мес.)	33

По данным таблицы 27, мы можем выделить компанию ООО «ЧелябМетТорг», которая предлагает самую низкую цену на сахар 31,5 руб., но у неё есть условия контракт на 5000 тон в месяц, для нашей компании это слишком большие объёмы. Компания ООО «ОптТоргСервис» выставляет цену 33 руб. за кг. сахара, для ООО ТД «Владимирский» это самый выгодный вариант.

Определим изменение маржинальной рентабельности группы кондитерские изделия после перехода на новых поставщиков. Данные по каждому виду сырья представлены в таблице 28.

Таблица 28 – Изменение стоимости сырья на кондитерские изделия

Сырьё	Цена закупочная 2016 г., руб./кг	Цена закупочная новая, руб./кг	Темп роста закупочных цен, в долях ед.	Удельный вес сырья данного вида в совокупных переменных затратах 2016 г., в %
Сахар	36,00	33,00	0,91	19,80
Грецкий орех	455,00	400,00	0,88	19,40
Фундук	408,00	276,00	0,68	9,00
Миндаль	372,00	270,00	0,72	10,80

Далее определим маржинальную рентабельность группы после внесения соответствующих изменений. Вычислим изменение процентного отношения в совокупных переменных затратах 2016 года 4-х видов сырья по формуле средневзвешенной (12).

$$0,198 \cdot 0,91 + 0,194 \cdot 0,88 + 0,09 \cdot 0,68 + 0,108 \cdot 0,72 = 0,49 \quad (12)$$

Далее, зная, что без изменений останется доля остальных видов сырья относительно совокупных переменных затрат 2016 года, то есть формула (13).

$$1-(0,198-0,194-0,09-0,108)=0,41, \quad (13)$$

Получим 0,41 , после этого используем формулу (14) для вычисления нового коэффициента маржи кондитерских изделий:

$$KM_H=1-(1-KM_K)\cdot(0,49+0,41)=0,334, \quad (14)$$

где KM_K - коэффициент маржи кондитерских изделий 2016 года,

KM_H - коэффициент маржи кондитерских изделий 2017 года,

Таким образом, маржинальная рентабельность кондитерских изделий возрастет до 33,4%.

Составим новую таблицу 29 после 2-х рекомендаций по маржинальной рентабельности ассортимента.

Таблица 29 – Финансовые показатели после двух рекомендаций

Товарная группа	Выручка, руб.	Удельный вес в выручке, %	Коэффициент маржи, %
1.Хлеб из ржаной и пшеничной муки	6 305 000	34,6	52
2.Булочные изделия	4 480 000	24,6	64
3.Кондитерские изделия	5 641 650	30,9	33,4
4.Зерновой хлеб	1 806 953	9,9	86,9
Итого:	18 233 603	100,0	52,6

Как видно, маржинальная рентабельность в 2017 году составит 52,66%, что соответствует росту на 8,6 пп. по сравнению с 2016 годом. Поэтому рекомендация по снижению стоимости сырья на кондитерские изделия является положительной.

После проведения всех предполагаемых рекомендаций, оценим какое влияние они окажут на основные показатели финансовой деятельности компании. Составим прогнозный баланс и отчет о прибылях и убытках на 2017 год. После

чего рассчитаем новый коэффициентный анализ и сравним данные показатели с текущими, что бы проследить тенденцию в их изменении.

Определим основные финансовые показатели отчета о прибылях и убытках 2017 года. Данные представлены в таблице 30.

Таблица 30 – Основные финансовые показатели формы № 2

Показатель	В руб.	
	На 2016 г.	На 2017г.
Выручка от реализации	17 920 000	18 233 603
Маржинальная прибыль (выручка на коэф. маржи)	7 884 800	9 601 815
Прибыль от продаж	490 000	2 207 015
Прочие расходы	(72 000)	(73 260)
Прибыль до н/о	418 000	2 133 755
Чистая прибыль	418 000	1 707 004

По данным таблицы 30 видно, что разработанные меры помогли в большей степени увеличить прибыль от продаж на 350%, а самое главное чистая прибыль, так же увеличилась на 308% по сравнению с прошлым периодом. В 2016 году, у компании ООО ТД «Владимирский» нет налога на прибыль, так как убытки полученные до 2014 года переносились на последующие периоды. В прогнозном 2017 году прибыль у компании выросла, поэтому мы теперь отражаем налог на прибыль.

Далее составим прогнозный баланс на 2017год. Он построен методом процента от продаж с учетом ассортиментных изменений и закупочных цен. При определении прогнозной величины оборотных активов и кредиторской задолженности, мы значения 2016 года умножали на темп роста выручки 1,0175. А нераспределённую прибыль мы увеличили на сумму прогнозной чистой

прибыли из таблицы 30. Так же мы использовали метод пробки, потому что в прогнозном балансе активы превышали пассивы. Разницу между ними мы учли по статье краткосрочные заёмные средства. Основные средства остаются без изменений так, как новые производственные мощности не вводились. Все данные отражены в таблице 31:

Таблица 31 – Прогнозный баланс ООО ТД «Владимирский»

В руб.

Наименование показателя	31.12.2016 г.	31.12.2017 г.
I. Внеоборотные активы		
Основные средства	6 007 000	6 007 000
Итого по разделу I	6 007 000	6 007 000
II. Оборотные активы		
Запасы	320 000	325 600
Дебиторская задолженность	102 000	103 785
Денежные средства и денежные эквиваленты	375 000	381 562,5
Итого по разделу II	797 000	810 947,5
III. Капитал и резервы		
Уставный капитал	200 000	200 000
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	418 000	2 125 004
Итого по разделу III	618 000	2 325 004
V. Краткосрочные обязательства		
Заемные средства	5 670 000	3 967 914
Кредиторская задолженность	516 000	525 030
Итого по разделу V	6 186 000	4 492 944
Баланс	6 804 000	6 817 948

Как видно из прогнозного баланса, разработанные меры помогли увеличить собственный капитал компании на 276% и снизить потребность в краткосрочном финансировании на 30%. Далее проведём анализ изменения финансового состояния компании с помощью финансовых коэффициентов. Для начала проанализируем динамику показателей рентабельности компании. Данные представлены в таблице 32.

Таблица 32 – Изменение показателей рентабельности

Показатель	2016 г.	2017 г.
Рентабельность продаж, %	3	12
Рентабельность собственного капитала предприятия, %	39	116
Рентабельность активов, %	7	25

Проанализируем динамику показателей с помощью графика на рисунке 22:

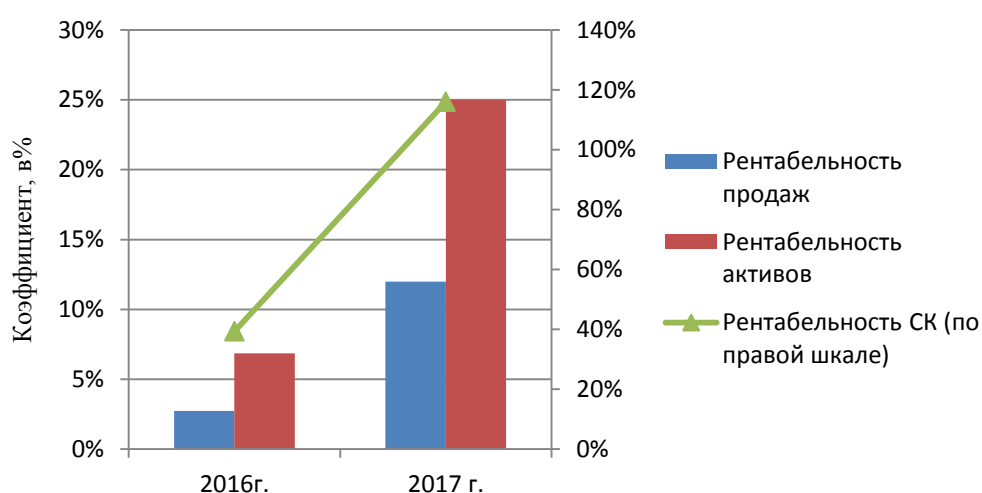


Рисунок 22 – Динамика коэффициентов рентабельности

Рисунок 22 показал, что в 2017 году при предложенных мерах, абсолютно все показатели рентабельности выросли. Рентабельность продаж увеличилась на 9 п/п, рентабельность активов на 18 п/п, а рост рентабельности собственного капитала показал увеличение на 77 п/п. Все это говорит о положительной тенденции в развитии предприятия и о высокой эффективности предпринятых мер по его оздоровлению, ведь именно прибыльность и является целью любой коммерческой организации.

Далее необходимо оценить, изменения в показателях финансовой устойчивости компании ООО ТД «Владимирский». Все данные представлены в таблице 33.

Таблица 33 – Изменение показателей финансовой устойчивости

Показатели	31.12.2016	31.12.2017	Нормативные значения
Коэффициент концентрации собственного капитала	0,1	0,3	рекомендуемое значение - выше 0,5
Коэффициент финансовой устойчивости	0,1	0,5	рекомендуемое значение – 1
Коэффициент финансового левериджа	10,0	1,9	рекомендуемое значение – 1
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками (по ЧОКу)	-16,8	-11,3	рекомендуемое значение - 0,6-0,8
Коэффициент маневренности СК	-8,7	-1,6	рекомендуемое значение - 0,2-0,5

Наглядно динамику ряда коэффициентов можно проследить на рисунке 23:

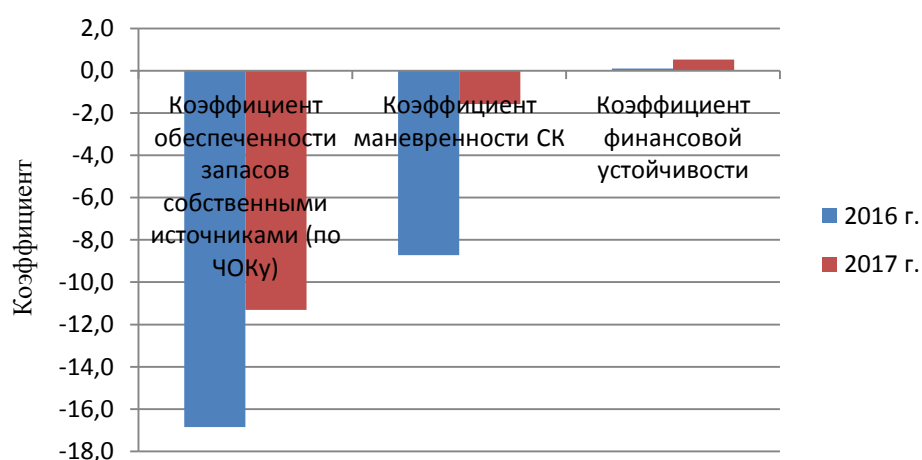


Рисунок 23 – Динамика показателей финансовой устойчивости

Необходимо отметить, что после реализации мер, коэффициенты финансовой устойчивости все также находятся за пределами рекомендуемых значений, однако наблюдается положительное изменение этих показателей и приближение их значений к нормативным. Коэффициента финансового левериджа показывает снижение показателя и приближение его к нормативному значению,

так же коэффициента маневренности и обеспеченности запасов собственными средствами показывают динамику увеличения.

Приведенный выше анализ, показывает, что предприятие имеет все еще очень низкую финансовую устойчивость по многим параметрам, однако применение предложенных мер способствует к положительным сдвигам во всех рассматриваемых показателях.

Также необходимо оценить изменение деловой активности ООО ТД «Владимирский» после реализации предложенных рекомендаций, а именно определить продолжительность операционного и финансового циклов. Все расчеты представлены в таблице 34:

Таблица 34 – Прогнозные показатели деловой активности

Показатель	2016 г.	2017 г.
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях	2,9	2,1
Оборачиваемость всех активов, в днях	124,0	136,3
Период оборачиваемости оборотных активов, в днях	17,9	16,1
Период оборачиваемости собственного капитала, в днях	21,7	29,5

Более наглядно изменение показателей деловой активности компании представлена на рисунке 24:

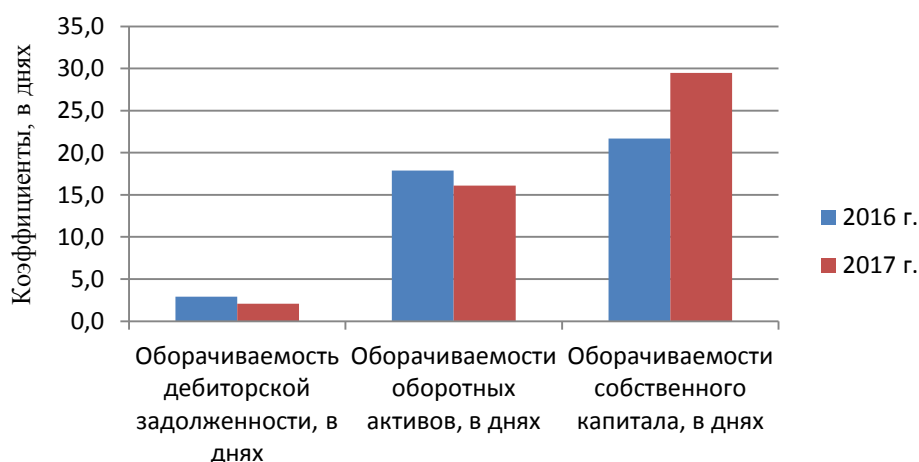


Рисунок 24 – Динамика периодов оборачиваемости

Данные показатели периода оборачиваемости в силу специфики компании, находятся не на высоком уровне, так как продажа хлеба предполагает быструю оборачиваемость. Период оборота дебиторской задолженности снизился, что говорит о положительной тенденции. Период оборачиваемости оборотных активов и собственного капитала, показатели отрицательную тенденцию, но они всё же не превышают 16 и 29 дней соответственно.

В заключении необходимо оценить, как измениться вероятность банкротства от предложенных мероприятий. Для проверки риска возникновения неплатежеспособности было решено использовать четырёхфакторную модель Z-счёта Альтмана. Метод расчета отражен в формуле (4). Расчет представлен в таблице 35:

Таблица 35 – Z-счет Альтмана по прогнозным показателям

Коэф-т	Множитель	31.12.2016		31.12.2017	
		Значение	Произведение (гр.4 гр.2)	Значение	Произведение (гр.5 гр.2)
1	2	3	4	5	6
K ₁	6,56	-0,79	-5,20	-0,54	-3,54
K ₂	3,26	0,06	0,20	0,31	1,02
K ₃	6,72	0,06	0,41	0,31	2,10
K ₄	1,05	0,11	0,11	0,59	0,62
Z-счет	–	–	-4,47	–	0,19

Динамика изменения Z-счёта отражена на рисунке 25:

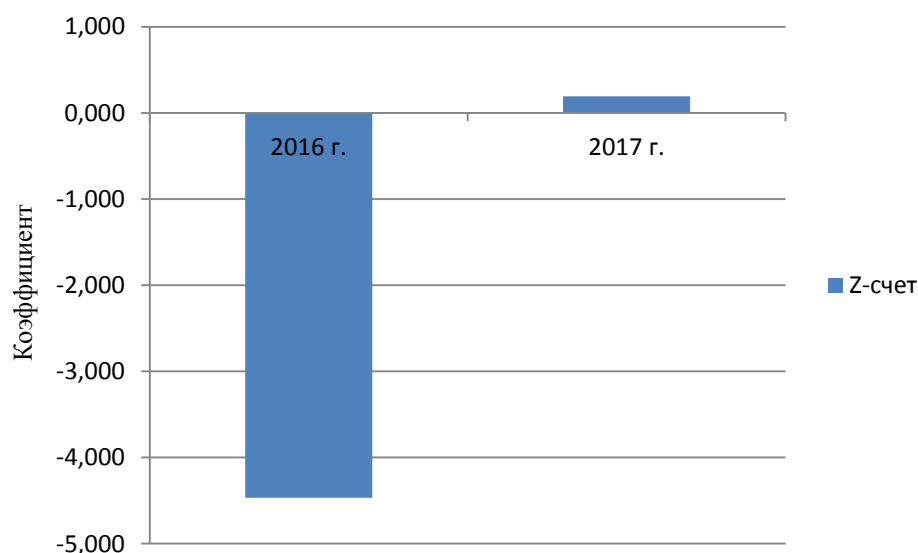


Рисунок 25 – Динамика изменению Z-счета Альтмана

Значение коэффициента Альтмана по оценке вероятности банкротства увеличилось по сравнению с 2016 годом на 4,66 и стало положительным. Но нормативного значения по прежнему не достигает. Положительная тенденция, говорит об эффективности принятых мер и дальнейшем улучшении деятельности компании. Это говорит о снижении риска банкротства предприятия при применении комплекса разработанных мероприятий.

Для наглядности проведём еще 2 оценки вероятности банкротства, с помощью методик авторов Г. Спрингейта (таблица 36) и Р.С. Сайфуллина (таблица 37).

Таблица 36 – Четырёхфакторная модель Спрингейта

Коэф-т	Множитель	31.12.2016		31.12.2017	
		Значение	Произведение (гр.3 гр.2)	Значение	Произведение (гр.5 гр.2)
1	2	3	4	5	6
A	1,03	-0,79	-0,82	-0,54	-0,56
B	3,07	0,06	0,19	0,31	0,96
C	0,66	0,07	0,05	0,48	0,31
D	0,40	2,63	1,05	2,67	1,07
Z-счет	–	–	0,47	–	1,79

Для наглядности покажем графически динамику изменения Z-счёта Спрингейта на рисунке 26.

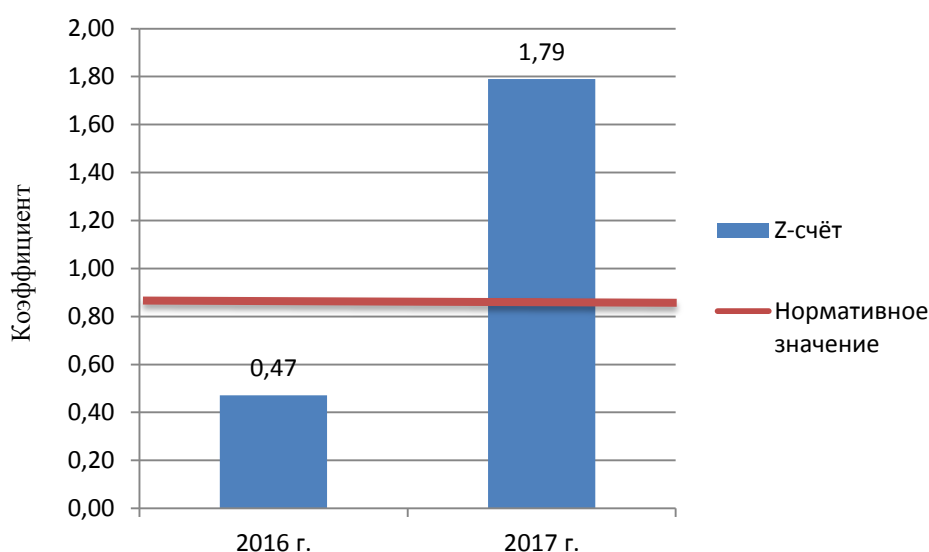


Рисунок 26 – Динамика изменения Z-счёта Спрингейта

Прогнозная оценка вероятности банкротства по методу Спрингейта, показала рост Z-счёта до 1,79. Этот показатель больше нормативного значения. Положительная тенденция говорит о том, что принятые меры антикризисного управления положительно скажутся на финансовом состоянии предприятия и помогут ООО ТД «Владимирский» пережить кризисный период в их деятельности.

Таблица 37 – Рейтинговая модель определения вероятности банкротства

Коэф-т	Множитель	31.12.2016		31.12.2017	
		Значение	Произведение (гр.3 гр.2)	Значение	Произведение (гр.5 гр.2)
1	2	3	4	5	6
K ₁	2,00	-6,76	-13,52	-4,54	-9,08
K ₂	0,10	0,13	0,01	0,18	0,02
K ₃	0,08	2,94	0,24	2,70	0,22
K ₄	0,45	0,03	0,01	0,12	0,05

Окончание таблицы 37

Коэф-т	Множитель	31.12.2016		31.12.2017	
		Значение	Произведение (гр.3 гр.2)	Значение	Произведение (гр.5 гр.2)
1	2	3	4	5	6
K ₅	1,00	0,39	0,39	1,16	1,16
R	–	–	-12,87	–	-7,63

Для наглядности представим результаты графически на рисунке 27.

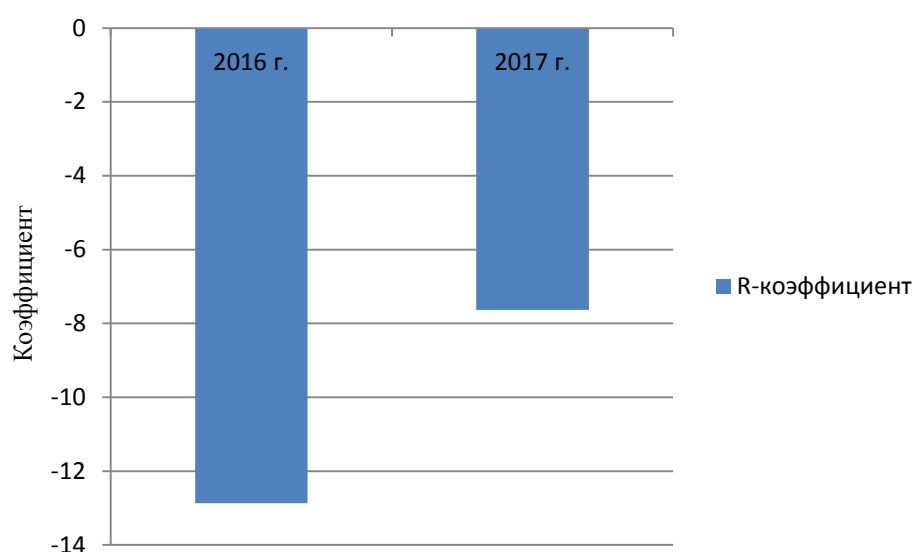


Рисунок 27 – Динамика изменения R-коэффициента

Модель оценки вероятности банкротства Р.С. Сайфулина, Г.Г. Кадыкова, показала, что в прогнозном периоде отмечается увеличение показателя R-коэффициента, но он до сих пор остаётся на уровне ниже нормативного значения 1.

Таким образом, положительная динамика, говорит, о том, что предложенные мероприятия помогут компании выйти из кризисного состояния и исключить возможность вероятности банкротства.

Выводы по главе два

Таким образом, финансовый анализ состояния компании ООО ТД «Владимирский» показал, что предприятие имеет ряд проблем связанных с его функционированием. Снижение финансовой устойчивости, рентабельности, платёжеспособности, а так же в совокупности внешние факторы, такие как падения спроса на хлебобулочные изделия, представляют серьезную угрозу для дальнейшего функционирования фирмы и значительно повышают риск банкротства.

В связи с этим был разработан комплекс рекомендаций, направленный на стабилизацию финансового положения компании и вывод ее из кризисного состояния. Данный мероприятия включает в себя меры по расширению ассортимента продукции, путем замены на хлеб для здорового питания. Следующей мерой по стабилизации состояния ООО ТД «Владимирский», стали рекомендации направленные на оптимизацию переменных затрат компании путем снижения затрат на сырьё для кондитерских изделий.

Также был проведён анализ эффективности данных рекомендаций на финансовое состояние компании. На основе полученного результата были составлены прогнозные формы отчётности на 2017 год и проанализирована динамика изменения их статей. По данным прогнозной отчетности, был проведен коэффициентный анализ, в котором были рассмотрены изменения основных показателей функционирования компании после принятия мер. В заключение была проведена оценка вероятности банкротства.

Как показало данное исследование, весь комплекс мер имеет положительный годовой экономический эффект и применение его в данных условиях рационально и оправдано. Так же значительное снижение вероятности банкротства улучшает значения основных финансовых коэффициентов, а самое главное рост рентабельности предприятия в целом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Российские предприятия из-за внешней экономической нестабильности оказываются на грани банкротства. Причиной этому является падение спроса на продукцию, скачки иностранных валют, но не мало важным фактором является внутренне состояние предприятия. В таких условиях большую актуальность приобретает вопрос антикризисного управления на предприятии.

В первой главе данной работы были рассмотрены основные теоретические аспекты антикризисного управления, а также принципы ее организации. Изучение данной темы показало, что бы вовремя выявить проблемы и построить антикризисные стратегии необходимо провести финансовый анализ. Оценить угрозу неплатёжеспособности и финансовой неустойчивости. Так же необходимо иметь полную и актуальную информацию о предприятии, что бы эффективно решить сложившиеся проблемы. И оценить с помощью различных методик зарубежных и отечественных авторов риск возникновения банкротства предприятия.

В ходе работы был проведен анализ рынка хлебобулочных изделий. Выяснилось, что уровень потребления хлеба в России является одним из самых высоких в мире, поскольку на эти продукты приходится до 40% общей калорийности пищевого рациона населения. Но на протяжении последних шести лет в России наблюдается спад на 7% производства хлеба и хлебобулочных изделий. Так же наблюдается за последние 4 года рост цен на хлеб. Каждая категория примерно на 10 рублей увеличила свой ценник. Но всё-таки данный продукт остаётся товаром первой необходимости и его будут всегда покупать.

Объектом исследования в данной работе является компания ООО ТД «Владимирский». Основной вид деятельности предприятия заключается в продаже хлебобулочных изделий в своих фирменных магазинах. Основная доля в выручке предприятия приходится на хлеб из ржаной и пшеничной муки. Основными клиентами организации выступают покупатели в фирменном

магазине «Булочная №1». Продажи сосредоточены в основном в Челябинске, но так же имеется один фирменный магазин в Копейске.

В ходе второй главы работы, был проведен финансовый анализ компании ООО ТД «Владимирский», который указал на то, что булочная имеет ряд проблем в своем внутреннем функционировании. Проведение горизонтального и вертикального анализа, анализа коэффициентов показало, что предприятие имеет нестабильное финансовое состояние и сильно зависимо от внешних кредиторов.

Оценка вероятности банкротства российских и зарубежных авторов также показала неудовлетворительное финансовое состояние предприятия с высоким риском возникновения проблем с платежеспособностью и, вследствие этого, высокий риск банкротства.

Заключительным этапом были разработаны рекомендации, направленные на стабилизацию финансового положения фирмы и вывод ее из кризисного состояния.

Разработанные рекомендации включает в себя:

- расширение ассортимента продукции предприятия, путем замены менее рентабельной группы товара на высоко маржинальную, которая приносит больше выручки и имеет высокий уровень прибыли;
- оптимизация переменных затрат компании путем минимизации стоимости сырья на кондитерские изделия.

Исследованный эффект от предложенных рекомендаций указывает на положительную динамику годовых показателей и говорит о том, что их применение в данных условиях оправдано.

На основе проведенного анализа были составлены основные прогнозные формы отчетности на 2017 год и проанализирована динамика изменений их статей. Также, по данным прогнозной отчетности, был проведен коэффициентный анализ, в котором были рассмотрены изменения основных коэффициентов функционирования компании после принятия мер.

Проведенный анализ показал, что применение предложенных рекомендаций

значительно снизило вероятность банкротства компании, улучшило значения основных финансовых коэффициентов, а самое главное рост рентабельности предприятия в целом. Все это позволяет говорить о том, что разработанные рекомендации имеют высокую эффективность и способны помочь компании ООО ТД «Владимирский» преодолеть кризисный период в своей деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Антикризисное управление: методические указания / сост. Л.Н. Сидоров. - Мн.: БГЭУ, 2012 г. - 76 стр.
- 2 Антикризисное управление: учебно-методическое пособие / сост. И.А. Марчева. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012.–134 с.
- 3 Антикризисное управление: учебное пособие / сост. Т.С. Коростелёва. - Самара: Изд-во Самар, гос. аэрокосм, ун-та, 2012. - 78 с.
- 4 Антикризисное управление: Текст лекций / сост. М.В. Каймакова. - Ульяновск: УлГТУ, 2013. - 240 с.
- 5 Антикризисное управления для студентов вуза: учебное пособие / сост. Н.Л. Маренков. - Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 224 с
- 6 Кириллов, К.В. Оценка финансового состояния компании/К.В. Кириллов // Фундаментальные исследования. – 2009. – № 3. – С. 30.
- 7 Федеральный закон Российской Федерации от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)
- 8 Концепции и модели оценки вероятности банкротства в России и за рубежом: методические указания / сост. М.В. Панчешный, И.С. Астафурова. – г. Владивосток, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса.
- 9 Финансовый анализ: теория и практика. Учебное пособие / сост. В.А. Файдушенко.–Хабаровск: Изд-во Хабар.гос. тех. ун-та, 2013 – 190с.
- 10 Поршневу, А.Г. Анализ ликвидности баланса предприятия / А.Г. Поршневу// Элитариум. - <https://goo.gl/u9nWWQ>
- 11 Финансовый анализ: учебное пособие / сост. С.И. Крылов. - Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016.— 160 с.
- 12 Кривоносова, Т.Ю. Прогнозирование банкротства предприятия по средствам анализа его финансового состояния // Научное сообщество студентов XXI столетия. № 11(26). - [http://sibac.info/archive/economy/11\(26\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/11(26).pdf)

13 Патласов, О.Ю. Применение моделей и критериев Альтмана в анализе финансового состояния предприятий/ О.Ю. Патласов, О.В. Сергиенко// Журнал «Финансовый менеджмент», №6, 2010 г. - <http://www.finman.ru/articles/2006/6/4565.html>

14 Высоцкая, Т.В. Оценка вероятности банкротства предприятия/ Т.В. Высоцкая// Научный журнал КубГАУ, №89(05), 2013 г.

15 Панчешный, М.В. Концепции и модели оценки вероятности банкротства за рубежом/ М.В. Панчешный, И.С. Астафурова// Современные тенденции в экономике и управлении. – 2014. – №30. – с.278-283.

16 Пчеленок, Н.В. Зарубежные и Российские методики прогнозирования банкротства/ Н.В. Пчеленок, Б.Г. Маслов //Управленческий учёт. – 2012. - № 5.

17 Тумашик, И.В. Оценка состояния хлебобулочных изделий в России / И.В. Тумашик, А.В. Сычёва// «Волгоградский государственный технический университет». - <http://www.scienceforum.ru/2016/1780/20106>

18 Базылева, Е.Ю. Промышленное производство в России/ Е.Ю. Базылёва, М.В. Бражевская, Н.А. Власенко. - Росстат. - П81 М., 2016. - 347 с.

19 Максимова, Е.О. Основные тренды хлебопекарного рынка / Е.О. Максимова //Хлебопечение и кондитерская сфера. – 2016. - № 1. - ИД.: Сфера.

20 Количество крупных и средних предприятий и организаций, единица, Российская Федерация, на 1 января/ Росстат. - <https://urlid.ru/b2lb>

21 Калинин, Н.Н. Статистическое исследование развития производства хлеба и хлебобулочных изделий в РФ. – Москва. – 2016. - <https://urlid.ru/b2lc>

22 Хлеб – имя экономическое / РИА «ФедералПресс»/ статья от 20.08.2015. - <https://urlid.ru/b2ld>

23 Клепиков, Р.А. Тенденции и факторы развития отечественного рынка хлеба в условиях отраслевой модернизации/ Р.А. Клепиков // Бизнес и проблемы долгосрочного устойчивого социально-экономического развития. - СПб.: Институт бизнеса и права. - 2012.

24 Рост цен на хлеб в России в 2017 году. - Финансовый портал INFINICA. - выпуск 18.03.2016. - <https://urlid.ru/b2le>

25 Оборудование для производства хлеба и хлебобулочных изделий – Агропродмаш. - 2017. - <https://urlid.ru/b2lf>

26 Павенский, И.О. Топ-20 российских экспортеров зерна. – 2015. - <https://urlid.ru/b2lg>

27 Новопашина, Н.В. Хлеб – всему голова / журнал « Однако». - <http://www.odnako.org/almanac/material/vsemu-golova/>