Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет)
Факультет «Филиал ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ) в г. Усть-Катаве»
Кафедра «Социально-экономических и естественных наук»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА
Рецензент директор
ООО «Экономическая безопасность и экспертиза»
_____Т.С. Хомякова
_____2016 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
И.о. заведующего кафедрой
_____Т.В. Блинникова
_____2016 г.

Анализ финансового состояния предприятия (на примере ПАО «ЧТПЗ»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 080100.2016.019. ВКР

Руководитель работы, доцент, к.э.н.
_____Т.В. Максимова
_____2016 г.

Автор работы
студент группы У-КФл-414
_____ Шондина А.В.
_____2016 г.

Нормоконтролер, доцент, к.э.н.
_____Т.В. Максимова
_____2016 г.

Усть-Катав 2016

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет)
Факультет «Филиал ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ) в г. Усть-Катаве»
Кафедра «Социально-экономических и естественных наук»

УТВЕРЖДАЮ
И.О. заведующий кафедрой
_____Т.В. Блинникова
_____ 2016 г.

ЗАДАНИЕ
на выпускную квалификационную работу студента
Шондиной Анастасии Владимировны
Группа У-КФл–414

1 Тема работы Анализ финансового состояния предприятия (на примере ПАО «ЧТПЗ») утверждена приказом по университету от 15 апреля 2016__ № _661__

2 Срок сдачи студентом законченной работы _____2016г.

3 Исходные данные к работе

Исходные данные к выполнению работы, ее структура, нормативные правовые акты, локальные нормативные документы, научная и учебная литература, периодические издания по финансовому анализу, бухгалтерскому учету, аудиту, бухгалтерская (финансовая) отчетность за 2013-2015 гг., материалы преддипломной практики.

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке:

теоретические основы финансового состояния хозяйствующего субъекта;
условия кризисного состояния
анализ текущего финансового состояния;
разработка управленческих рекомендаций.

5 Иллюстративный материал

Цель и задачи работы, характеристика предприятия, теоретические основы анализа финансового состояния, результаты текущего финансового анализа, рекомендации по совершенствованию.

Дата выдачи задания _____

Руководитель _____/Т.В.Максимова/

Задание принял к исполнению _____/А. В. Шондина/

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Срок выполнения этапов работы	Отметка о выполнении руководителя
Введение	01.04 – 15.04.2016	выполнено
Основы анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта	16.04– 31.04.2016	выполнено
Оценка ликвидности, финансовой устойчивости и эффективности деятельности предприятия	01.05 – 15.05.2016	выполнено
Анализ финансового состояния ПАО «ЧТПЗ»	16.05 – 20.05.2016	выполнено
Управление финансовым состоянием ПАО «ЧТПЗ»	21.05. – 31.05.2016	выполнено
Заключение	01.06– 15.06.2016	выполнено

Заведующий кафедрой _____ /Т.В. Блинникова/

Руководитель работы _____ /Т.В. Максимова/

Студент _____ /А.В. Шондина/

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ..... 3
ГЛАВА 1 ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА..... 5
1.1 Оценка структуры и динамики финансовых показателей в анализе финансового состояния предприятия..... 5
1.2 Оценка ликвидности, финансовой устойчивости и эффективности деятельности предприятия..... 11
1.3 Условия кризисного состояния предприятия..... 20
ГЛАВА 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПАО «ЧТПЗ»..... 25
2.1 Организационно-экономическая характеристика ПАО «ЧТПЗ»..... 25
2.2 Анализ текущего финансового состояния ПАО «ЧТПЗ»..... 30
ГЛАВА 3 УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПАО «ЧТПЗ» 56
3.1 Характеристика условий кризисного состояния ПАО «ЧТПЗ»..... 56
3.2 Разработка управленческих рекомендаций для ПАО «ЧТПЗ» и оценка их эффективности..... 60
ЗАКЛЮЧЕНИЕ..... 68
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ..... 71
ПРИЛОЖЕНИЯ..... 73

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночной экономики эффективное развитие предприятия во многом предопределяется уровнем системы управления финансами, представляющий собой цикл из стандартных процедур – анализ финансового состояния организации, планирование деятельности, выбор и обоснование управленческих мероприятий, поиск возможностей их реализации, контроль деятельности.

Для любого предприятия крайне важно применять эффективный метод управления финансами. Финансовый менеджмент – искусство управления финансами предприятий – уверенно входит в отечественную практику хозяйствования, используя богатый арсенал методов, накопленных рыночной экономикой. Ему присущи свои стабильные принципы, без знания которых довольно рискованно принятие решений в условиях российской рыночной экономики.

Предпринимательство четко ориентировано на получение прибыли, чем в условиях развитой конкуренции достигается и удовлетворение общественных потребностей. Это важнейшая предпосылка и причина заинтересованности в результатах финансово-хозяйственной деятельности. Реализация этого принципа на деле зависит не только от предоставленной предприятиям самостоятельности и необходимости финансировать свои расходы без государственной поддержки, но и от той доли прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Кроме того, необходимо создать такую экономическую среду, в условиях которой выгодно производить товары, получать прибыль, снижать издержки.

В настоящее время высока самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возрастает значение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль управления финансовым состоянием. Центральное место в

управлении финансами занимает проблема анализа, без правильного решения которой невозможно добиться прибыльной работы.

Актуальность перечисленных проблем определяет тему выпускной квалификационной работы: «Диагностика финансового состояния организации как элемент системы антикризисного управления (на примере ПАО «ЧТПЗ»).

Таким образом, объектом исследования является предприятие ПАО «ЧТПЗ», предметом исследования является финансовое состояние предприятия ПАО «ЧТПЗ».

Целью выпускной квалификационной работы является анализ финансового состояния на предприятии ПАО «ЧТПЗ» и разработка предложений по совершенствованию управления финансами.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- провести анализ финансового состояния и оценить эффективность деятельности ПАО «ЧТПЗ»;

- на основе анализа дать характеристику условиям кризисного состояния ПАО «ЧТПЗ»;

- разработать мероприятия по повышению эффективности деятельности.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

Выпускная квалификационная работа носит прикладной характер, анализ финансового состояния и разработанные управленческие мероприятия могут быть использованы для повышения эффективности деятельности реального хозяйствующего субъекта.

Выпускная квалификационная работа выполнена на 77 печатных листах, в ней имеется 12 рисунков, 8 таблиц, 13 формул.

ГЛАВА 1 ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

1.1 Оценка структуры и динамики финансовых показателей в анализе финансового состояния предприятия

Успешный бизнес способен долго и эффективно функционировать, зарабатывая прибыль для собственников бизнеса. Однако в целях обеспечения эффективной работы в течение длительного периода времени хозяйственную деятельность, то есть бизнес необходимо держать под постоянным наблюдением, постоянно диагностировать, поддерживать в надлежащем состоянии. Подобно врачу в жизни человека, финансовый менеджер должен следить за экономическим «здоровьем» предприятия, своевременно выявлять различные тенденции в его состоянии, принимать решения о том, как улучшить и повысить его работоспособность. Реализация этой важнейшей функции управления на предприятии осуществляется посредством систематического анализа его финансового состояния и результатов хозяйственной деятельности [13, с. 136].

Финансовый анализ — это совокупность методов сбора, обработки и использования информации о хозяйственной деятельности предприятия для принятия управленческих решений. Объектом финансового анализа являются различные виды хозяйственной деятельности предприятия, ее результаты, а также влияющие на них факторы внешней и внутренней экономической среды. Субъектом финансового анализа в условиях рынка может выступать любое заинтересованное в деятельности той или иной фирмы лицо: менеджмент, собственники, контрагенты, работники, инвесторы, кредиторы, аналитики различных финансовых институтов, государственные органы, общественные организации и т. п.

В зависимости от субъекта, преследуемых им целей, интересов и поставленных задач, а также доступности исходной информации финансовый

анализ может проводиться с той или иной степенью полноты охвата деятельности фирмы, детализации, достоверности и т. д. Например, менеджеру и основным владельцам, а также потенциальным инвесторам необходим комплексный анализ всех сторон бизнеса, в то же время для кредиторов, а также поставщиков фирмы основной интерес может представлять лишь ее способность своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам. Несмотря на имеющиеся различия, содержание этапов и процедура проведения финансового анализа являются общими для всех категорий пользователей (рисунок 1) [13, с. 137].

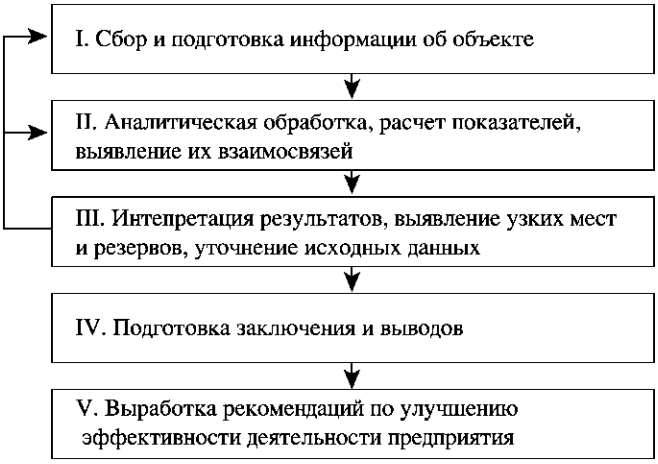

Рисунок 1 – Этапы и содержание финансового анализа

В процессе проведения финансового анализа используются самые различные источники информации, генерируемые как внутри предприятия, так и за его пределами. При этом важнейшим источником информации, характеризующим текущее положение и результаты деятельности предприятия, является его финансовая отчетность. В реальной практике она часто представляет собой единственный источник данных, доступный пользователю на момент принятия решений. Анализ отчетности дает возможность оценить:

- имущественное и финансовое состояние предприятия;
- его способность выполнять обязательства перед контрагентами;

- достаточность капитала для ведения всех видов хозяйственной деятельности;

- потребность в дополнительных источниках финансирования;

- эффективность деятельности предприятия в целом и его способность создавать стоимость для владельцев, а также для других заинтересованных сторон.

Наиболее широкое применение получили такие методы анализа финансовой отчетности как: анализ показателей баланса и отчета о прибылях и убытках; горизонтальный анализ; вертикальный анализ; сравнительный анализ; анализ финансовых коэффициентов; факторный анализ и др.

Целью анализа финансовой отчетности является получение ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и наиболее точную картину финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия.

В современных условиях для большинства предприятий характерна «реактивная» форма управления деятельностью, т.е. принятие управленческих решений как реакция на текущие проблемы. Такая форма управления порождает ряд противоречий между: интересами предприятия и фискальными интересами государства; ценой денег и рентабельностью производства; рентабельностью собственного капитала и рентабельностью финансовых рынков; интересами производства и финансовой службы и т.д.

К стратегическим задачам развития любой организации в условиях рыночной экономики относятся:

- обеспечение финансовой устойчивости предприятия за счет оптимизации структуры капитала;

- поддержание источника получения прибыли;

- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;

- создание эффективного механизма управления предприятием;

- достижение понятной, прозрачной системы отчетности для собственников и кредиторов организации;

- использование предприятием адекватных механизмов привлечения финансовых средств.

Анализ баланса начинают с рассмотрения итоговых величин, на основе которых делают вывод о приросте или снижении имущественного потенциала организации. Далее выясняют, какие статьи баланса в наибольшей степени повлияли на итоговые результаты. Обычно эти статьи изучают по блокам — текущие и основные активы, краткосрочные пассивы, долгосрочные обязательства и собственный капитал.

Важно рассматривать постоянных и оборотных активов, которое может быть различно даже для предприятий одной отрасли. В этой связи важно регулярно отслеживать динамику их элементов. Например, рост потребности в денежных средствах может быть вызван опережающими темпами роста доли дебиторской задолженности и товарных запасов в активах, что чаще всего свидетельствует о замедлении их оборота. В этом случае целесообразно исследовать «старение» дебиторской задолженности и изменения в структуре запасов. Если эти изменения приобретают негативные тенденции, необходимо уделить серьезное внимание управлению текущими активами. В то же время рост дебиторской задолженности и запасов может быть вызван естественными причинами, например расширением хозяйственной деятельности, приростом объемов продаж и т. п.

Увеличение чистой стоимости основных активов, как правило, связано с их приобретением, либо переоценкой. В последнем случае необходимо проанализировать изменения, произошедшие в статье «Добавочный капитал» пассива баланса. В свою очередь, уменьшение долгосрочных активов является результатом реализации имущества и оборудования, возвратом долгосрочных финансовых вложений, а также их амортизации.

Анализ краткосрочных пассивов позволяет определить основные источники финансирования операционной деятельности организации. Наибольшего внимания здесь заслуживает кредиторская задолженность. Как правило, она изменяется более или менее пропорционально колебаниям

деловой активности. Рост кредиторской задолженности может свидетельствовать как о благоприятных условиях в расчетах с поставщиками, так и о нехватке средств для своевременной оплаты сырья, материалов и услуг. Другая важная статья данного раздела – краткосрочные займы. Наличие этой статьи в целом определяется финансовой политикой фирмы. Ее резкие изменения – результат расширения хозяйственных операций либо нехватка источников их финансирования.

Различные виды долгосрочных займов служат важным источником получения денежных средств для любого предприятия. Рациональное использование кредиторской задолженности позволяет расширять объемы деятельности, повышает рентабельность собственного капитала, снижает затраты на финансирование и способствует созданию дополнительной стоимости. Рост данного раздела означает наращивание заемных средств, а снижение – их погашение. Следует отметить, что даже предприятия одной отрасли могут существенно различаться долей долга в источниках средств. Высокая доля займов порождает рост финансового риска, поэтому при их оценке необходимо анализировать полученные либо потенциальные выгоды и возможные потери от их использования.

Величина собственного капитала предприятия – важнейший параметр, влияющий практически на все характеристики его финансового состояния и результаты деятельности. Его рост, как правило, является позитивным фактором, признаком повышения финансовой устойчивости, ликвидности, стоимости и инвестиционной привлекательности. Основные причины такого роста – дополнительный выпуск акций, увеличение нераспределенной прибыли, а также переоценка основных активов. Последний случай не приносит предприятию дополнительных источников средств, хотя формально увеличивает общий объем активов и пассивов.

Снижение собственного капитала может осуществляться за счет списания убытков, погашения акций либо их выкупа у собственников. При этом первый случай свидетельствует о разрушении стоимости организации.

Анализ статей отчета о прибылях и убытках позволяет оценить способность организации приносить доход своим владельцам. Процесс его проведения начинается с изучения общих итогов деятельности, т. е. чистой прибыли или убытка. Далее исследуются факторы, приведшие к тому или иному результату. Ключевыми факторами, влияющими на объем полученной прибыли (убытка), выступают выручка от реализации продукции и затраты, связанные с ее получением.

К основным причинам роста выручки следует отнести: увеличение физических объемов продаж, изменение товарной номенклатуры в пользу наиболее рентабельных видов продукции, успешные маркетинговые мероприятия, а также рост цен. В свою очередь, снижение продаж обычно обусловлено падением спроса, неправильной ценовой политикой, повышением конкуренции и т. п.

Не менее важное значение имеет оценка влияния различных видов затрат (производственных, прочих, финансовых и т. д.) на конечные результаты. В процессе ее проведения необходимо выделить наиболее быстро растущие и весомые статьи, после чего проанализировать возможность их сокращения без ущерба для основной деятельности.

Дальнейший анализ финансовой отчетности предполагает рассмотрение изменений ее статей в динамике. Подобные исследования проводятся с помощью методов горизонтального и вертикального анализа [13, с. 142].

Горизонтальный анализ заключается в сопоставлении показателей соответствующих статей отчетности за различные периоды времени. Цель такого анализа — выявить основные тенденции в развитии фирмы, а также изменения, произошедшие в ее финансовом состоянии. Для удобства его проведения показатели каждой статьи отчетности выражаются как процентное изменение относительно либо некоторого базиса, либо значения предыдущего периода. Подобное представление отчетности также позволяет сравнивать ее показатели с данными конкурентов или других рассматриваемых предприятий.

Вертикальный анализ позволяет определить структурные изменения, произошедшие в активах, источниках финансирования, доходах, затратах и денежных потоках фирмы. При этом каждая статья баланса выражается как процент или доля от итога соответствующего периода, а отчета о прибылях и убытках — как процент или доля от выручки.

1.2 Оценка ликвидности, финансовой устойчивости и эффективности деятельности предприятия

Анализ финансовых коэффициентов представляет собой расчет и интерпретацию различных относительных показателей, определяющих соотношения между теми или иными статьями отчетности, и выявление существующих между ними взаимосвязей. Финансовая практика выработала определенную систему таких показателей, позволяющих дать количественную и качественную оценку как отдельных характеристик предприятия, так и его состояния в целом.

Показатели ликвидности характеризуют способность предприятия своевременно и в полном объеме отвечать по требованиям держателей его краткосрочных обязательств — поставщиков, кредиторов, работников и др., а также осуществлять текущие производственные и прочие расходы. В общем случае предприятие считается ликвидным, если его текущие активы превышают краткосрочные обязательства.

Отсюда следует, что общим индикатором ликвидности может служить величина чистого оборотного капитала. Рекомендуемым ориентиром для оптимизации величины чистого оборотного капитала может служить его сумма, равная 1/2 от общего объема текущих активов. Однако на практике его оптимальная величина во многом зависит от особенностей деятельности организации, ее масштабов, деловой активности, рентабельности, доступности источников финансирования и т. п.

Превышение текущими активами краткосрочных обязательств дает лишь общую картину ликвидности, так как предприятие может быть ликвидным в большей или меньшей степени. Кроме того, всегда важно знать, за счет каких средств обеспечивается ликвидность предприятия.

Приводимые далее различные показатели позволяют определить ликвидность [13, с. 153].

1. Коэффициент общей ликвидности (current ratio — CR) — отношение текущих (оборотных) активов к текущим (краткосрочным) обязательствам, выраженное в единицах. Данный коэффициент показывает, в какой степени текущие обязательства покрываются текущими активами, т. е. сколько денежных единиц (например, рублей или долларов) текущих активов приходится на денежную единицу текущих обязательств. Отсюда другое название показателя — коэффициент покрытия.

Если соотношение меньше (ниже), чем 1:1, то текущие обязательства превышают текущие активы, что свидетельствует о высоком финансовом риске. Низкий уровень ликвидности может указывать на затруднения в сбыте продукции, плохую организацию материально-технического снабжения и проблемы в управлении дебиторской задолженностью.

Соотношение 3:1 и более отражает высокую степень ликвидности и благоприятные условия для кредиторов и поставщиков. Вместе с тем это может означать, что предприятие имеет в своем распоряжении больше средств, чем оно может эффективно использовать, что излишние финансовые ресурсы превращаются в ненужные оборотные активы. Как правило, это влечет за собой ухудшение показателей рентабельности и оборачиваемости (деловой активности).

Соотношение 2:1 теоретически считается нормальным и означает, что, реализовав свои текущие активы всего за половину их стоимости (1/2 = 0,5, или 50%), фирма сможет полностью расплатиться по своим краткосрочным обязательствам. Для различных сфер бизнеса оно может колебаться от 1,2 до 3

и выше и сильно зависит как от отраслевых особенностей, так и от выбранной стратегии управления оборотным капиталом.

2. Коэффициент срочной ликвидности (quick ratio — QR) рассчитывается как отношение хорошо ликвидных активов к текущим обязательствам. Данный показатель также измеряется в единицах. Он определяет способность предприятия выполнять свои текущие обязательства из наиболее ликвидных активов и дополняет показатель общей ликвидности, так как последний не дает надлежащего представления о качественном составе средств, которые служат источниками покрытия текущих обязательств. Этот показатель также называют «тестом лакмусовой бумажки», или «кислотным тестом» (acid test ratio).

Очевидно, что при равном показателе общей ликвидности у двух предприятий финансовое положение предпочтительнее у того из них, которое имеет более высокую долю денежных средств и их эквивалентов в текущих активах.

Теоретически оптимальным значением считается соотношение выше 1, однако на практике оно составляет от 0,7 до 1, что признается допустимым. Высокое значение (больше 1) является признаком низкого финансового риска и хороших потенциальных возможностей для привлечения дополнительных средств со стороны.

Рассмотренные показатели являются традиционными характеристиками ликвидности. В силу краткосрочности существования текущих активов и пассивов обычно рыночная и балансовая стоимости их элементов совпадают либо достаточно близки между собой. С этой точки зрения рассмотренные коэффициенты объективно отражают их стоимостные соотношения.

Обратной стороной этого преимущества является высокая мобильность краткосрочных активов и обязательств, статьи которых могут изменяться практически ежедневно. Таким образом, текущие значения коэффициентов ликвидности в целом не следует считать надежными ориентирами.

Кроме того, на их значения могут оказывать влияние операции, не связанные с основной деятельностью. Например, в момент поступления

долгосрочного кредита на счет фирмы (финансовая деятельность) произойдет увеличение статьи «Денежные средства», а статьи текущих обязательств останутся без изменений. Краткосрочным эффектом от этой операции будет улучшение всех показателей ликвидности. В свою очередь, расходование полученных средств на приобретение долгосрочных активов (инвестиционная деятельность) приведет к снижению значений коэффициентов. Увеличение/уменьшение краткосрочных активов и пассивов на одну и ту же величину приведет к росту показателя общей ликвидности, если его текущее значение больше 1, и к его снижению при текущем значении меньше 1.

Финансовая устойчивость характеризует уровень финансового риска фирмы, а также ее зависимость от заемного капитала [13, с. 170].

Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости представляют особый интерес для кредиторов предприятия, которые всегда должны помнить о возможности неисполнения должником обязательств и риске банкротства. В свою очередь, менеджеры и собственники оценивают платежеспособность и финансовую устойчивость фирмы с целью определения ее долгового потенциала, т. е. возможности привлечения дополнительных заемных средств в необходимых объемах.

Для измерения платежеспособности и финансовой устойчивости традиционно используются две группы показателей. Первая применяется для анализа финансовой устойчивости. Она включает коэффициенты, характеризующие структуру капитала (источников финансирования) фирмы. Их также называют показателями финансового рычага. Другая группа показателей включает различные коэффициенты покрытия, определяющие способность фирмы обслуживать займы за счет средств, генерируемых от основной деятельности.

1. Коэффициент общей платежеспособности (equity-to-assets ratio — E/A) — отношение собственного капитала к итогу баланса. Этот показатель отражает долю собственных средств в структуре капитала и в финансировании активов предприятия. Он представляет интерес как для собственников, так и для

кредиторов. Считается, что доля собственных средств в пассивах должна превышать долю заемных средств с целью поддержания стабильной финансовой структуры. Высокий коэффициент платежеспособности означает минимальный финансовый риск и хорошие возможности для привлечения дополнительных средств со стороны. Изменения в уровне коэффициента платежеспособности могут свидетельствовать также о расширении или сокращении деятельности предприятия (его деловой активности). Этот показатель часто называют коэффициентом автономии, так как он отражает степень независимости предприятия от заемных средств. Теоретически нормальная величина коэффициента должна быть не меньше 0,5 (50%). Это означает, что все обязательства предприятия могут быть покрыты его собственными средствами. Рост коэффициента в общем случае свидетельствует о повышении независимости предприятия.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (debt-to-equity ratio – D/E) – определяется делением совокупных либо только долгосрочных обязательств на собственный капитал. Коэффициент показывает, сколько денежных единиц заемного капитала приходится на 1 руб. собственных средств. Другое его название – коэффициент финансового рычага. Чем ниже значение показателя, тем выше степень защиты кредиторов в случае неблагоприятных условий и результатов хозяйственной деятельности.
Теоретически нормальным считается соотношение 1:2, при котором 33% общего финансирования осуществляется из заемных средств. Однако на практике оптимальное соотношение во многом зависит как от вида бизнеса, так и от финансовой политики предприятия. В общем случае фирмы со стабильными и достаточными денежными потоками от основной деятельности могут иметь более высокое значение этого коэффициента.

Коэффициент отношения обязательств к совокупным активам (debt-to-assets ratio – D/A) – показывает долю заемного финансирования в активах предприятия. Этот коэффициент является частным случаем предыдущего.

Низкое соотношение характеризует незначительный риск банкротства и хорошую платежеспособность.

Важнейшей характеристикой эффективности любого бизнеса является его способность приносить прибыль своим владельцам. Поэтому наряду с анализом данных отчета о прибылях и убытках для оценки итоговых результатов хозяйственной деятельности служит система показателей рентабельности, которые позволяют определить, насколько эффективно используются менеджментом вложенные в бизнес средства и ресурсы. В зависимости от способов расчета и целей анализа данные показатели могут быть объединены в следующие группы [13, с. 175]:

- коэффициенты рентабельности продаж, исчисляемые как отношение соответствующих видов прибыли (GP, EBITDA, EBIT\ NOPAT\ NP и др.) к выручке от реализации (SAL);

- коэффициенты рентабельности активов, исчисляемые как отношение перечисленных видов прибыли к той или иной группе активов (текущих, долгосрочных, совокупных, чистых и т. д.);

- коэффициенты рентабельности источников капитала, определяемые как отношение различных видов прибыли к той или иной группе пассивов (заемные средства, собственные средства, совокупные инвестиции и т. п.).

Показатели рентабельности являются комплексными и дают общую оценку эффективности ее деятельности, а также принятых менеджментом решений. Коэффициенты первой группы взаимно дополняют друг друга при анализе различных затрат, обеспечивших тот или иной вид доходов предприятия. Наибольшее распространение получили следующие показатели.

Коэффициент валовой прибыли (gross profit margin – GPM) – отношение разности между выручкой от реализации товаров и услуг (продаж) и стоимостью реализованной продукции к выручке от реализации. Данный коэффициент характеризует долю валовой прибыли, содержащуюся в денежной единице реализованной продукции, и является одним из наиболее важных для менеджеров предприятия. Он позволяет определить величину, которая остается

после вычета себестоимости реализованной продукции, на покрытие остальных расходов – коммерческих, административных, прочих, финансовых и др. Он также характеризует эффективность управления производственными затратами и обоснованность ценовой политики фирмы. Очевидно, что чем выше значение этого показателя, тем более эффективно осуществляется основная деятельность предприятия. Снижение GPM означает либо падение спроса или цен на продукцию, либо опережающий рост затрат на ее изготовление. Дополнением к данному коэффициенту обычно служит показатель маржи чистой прибыли.

Коэффициент (маржа) чистой прибыли (net profit margin – NPM, net income margin – NIM) – отношение чистой прибыли к выручке от реализации. Этот коэффициент показывает долю чистой прибыли, содержащуюся в денежной единице выручки. Он измеряет чистую рентабельность продаж фирмы, ее способность генерировать средства для выплат собственникам и развития за счет внутренних ресурсов. Как и в предыдущем случае, при прочих равных условиях чем выше значение показателя, тем более успешной является деятельность предприятия. Однако уменьшение NPM не всегда является негативным фактором. Например, снижение цен на продукцию обычно приводит к росту физического объема продаж и, соответственно, выручки от реализации, хотя маржа чистой прибыли при этом уменьшится. Подобные стратегии часто используются при завоевании целевой доли рынка, в конкурентных войнах и т. п.

Следует отметить, что данный показатель отражает конечные результаты всех видов деятельности фирмы (операционной, инвестиционной и финансовой), в том числе – разовые, экстраординарные и непредвиденные. В этой связи его неудобно использовать для сравнений и сопоставлений, а также для оценки эффективности отдельных видов деятельности. Например, при одинаковой EBIT фирмы могут существенно различаться по структуре источников финансирования и, соответственно, по величине процентных выплат, по условиям налогообложения и т.п. С целью устранения влияния факторов, напрямую не связанных с основной деятельностью, в анализе

применяют показатели рентабельности продаж, рассчитываемые по различным видам операционной прибыли – EBIT/EBITDA, NOPAT и др.

Коэффициент рентабельности продаж (return on sales – ROS) – отношение операционной прибыли EBIT к сумме выручки от реализации. Этот коэффициент показывает, какую сумму операционной прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции. Иными словами, сколько остается у предприятия после покрытия себестоимости продукции и других операционных расходов. Чем выше значение показателя, тем эффективнее операционная деятельность предприятия. Причинами снижения этого коэффициента могут быть как рост производственных и операционных затрат, так и падение выручки. Таким образом, объектом дальнейшего анализа должны стать элементы себестоимости и операционных затрат, а также потребительские характеристики и качество продукции, маркетинговые факторы.

Значения рентабельности продаж для различных отраслей, масштабов производства, применяемых технологий и т. д. могут сильно отличаться, поэтому более показательной будет динамика их изменений.

На практике аналитики также часто интересуются рентабельностью продаж по EBITDA. Такой подход позволяет устранить влияние амортизационной политики при оценке эффективности операционной деятельности сравниваемых предприятий.

Поскольку налог на прибыль является неотъемлемым элементом затрат, связанных с основной деятельностью предприятия, для отражения его влияния используется показатель рентабельности продаж по чистой операционной прибыли после вычета налогов – NOPAT.

Вторая группа показателей характеризует рентабельность активов (совокупных, чистых и долгосрочных) по отношению к различным видам прибыли. При этом в числителе формул для исчисления рентабельности активов могут использоваться показатели как операционной, так чистой прибыли.

Коэффициент рентабельности активов (return on assets – ROA) – отношение операционной или чистой прибыли к средним совокупным активам за рассматриваемый период. Рентабельность активов – это комплексный показатель, позволяющий оценивать результаты основной деятельности предприятия. Он выражает отдачу, которая приходится на рубль совокупных активов фирмы. Причинами изменения значений показателя могут служить как рост активов, так и уменьшение соответствующих видов прибыли. Как и в предыдущем случае, при расчете величины данного показателя целесообразно использовать операционную, а не чистую прибыль.

Коэффициент рентабельности чистых активов (return on net assets – RONA) – отношение операционной прибыли к средней величине чистых активов. Коэффициент показывает, сколько денежных единиц прибыли получено на денежную единицу чистых активов, и дополняет предыдущий. Поскольку чистые активы всегда равны чистым инвестициям, он одновременно является общей мерой эффективности инвестиционной деятельности, характеризуя отдачу на вложенный в фирму капитал (return on investment capital – ROIC). Данный показатель играет фундаментальную роль в оценке деятельности менеджмента по созданию дополнительной стоимости бизнеса.

Третья группа коэффициентов характеризует степень доходности средств, вложенных в предприятие, и имеет важное значение для инвесторов и акционеров. К наиболее распространенным из них следует отнести коэффициент рентабельности собственного капитала.

Коэффициент рентабельности собственного капитала (return on equity – ROE) – отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала за рассматриваемый период. Этот коэффициент показывает, насколько эффективно использовался собственный капитал, т. е. какой доход получило предприятие на денежную единицу собственных средств. Данный показатель особенно важен для акционеров, так как характеризует уровень эффективности их вложений. Как будет показано в дальнейшем, он имеет фундаментальное значение в финансовом менеджменте и часто является объектом

стратегического планирования. Стабильный рост показателя ROE характеризует высокую эффективность управления всеми видами ресурсов и затрат фирмы. В то же время его значительное отклонение от среднеотраслевого значения может свидетельствовать о чрезмерном уровне долга в структуре капитала и повышенном финансовом риске.

1.3 Условия кризисного состояния предприятия

Общепринятым является мнение, что банкротство и кризис на предприятии – понятия синонимичные; банкротство, собственно, и рассматривается как крайнее проявление кризиса. В действительности же дело обстоит иначе – предприятие подвержено различным видам кризисов (экономическим, финансовым, управленческим) и банкротство – лишь один из них. Во всем мире под банкротством принято понимать финансовый кризис, то есть неспособность фирмы выполнять свои текущие обязательства. Помимо этого, фирма может испытывать экономический кризис (ситуация, когда материальные ресурсы компании используются неэффективно) и кризис управления (неэффективное использование человеческих ресурсов, что часто означает также низкую компетентность руководства и, следовательно, неадекватность управленческих решений требованиям окружающей среды). В глубинных причинах разразившегося кризиса лежит много различных факторов. Данные факторы можно разделить на две основные группы [23]:

- внешние (не зависящие от деятельности предприятия);
- внутренние (зависящие от деятельности предприятия).

Внешние факторы возникновения кризиса можно в свою очередь подразделить. Социально-экономические факторы общего развития страны: рост инфляции; нестабильность налоговой системы; нестабильность регулирующего законодательства; снижение уровня реальных доходов населения; рост безработицы. Рыночные факторы: снижение емкости внутреннего рынка; усиление монополизма на рынке; нестабильность

валютного рынка; рост предложения товаров-субститутов. Прочие внешние факторы: политическая нестабильность; стихийные бедствия; ухудшение криминогенной ситуации. Внутренние факторы возникновения кризиса: Управленческие: высокий уровень коммерческого риска; недостаточное знание конъюнктуры рынка; неэффективный финансовый менеджмент; плохое управление издержками производства; отсутствие гибкости в управлении; недостаточно качественная система бухгалтерского учета и отчетности. Производственные: необеспеченность единства предприятия как имущественного комплекса; устаревшие и изношенные основные фонды; низкая производительность труда; высокие энергозатраты; перегруженность объектами социальной сферы. Рыночные: низкая конкурентоспособность продукции; зависимость от ограниченного круга поставщиков и покупателей. Конечно, все вышеперечисленные факторы могут лежать в основе кризиса предприятия, но большее влияние на состояние предприятия оказывают управленческие факторы. Именно неэффективность управления следует отнести к наиболее характерной для современных предприятий проблеме, препятствующей их эффективному функционированию в условиях сложившихся рыночных отношений. Эта проблема обусловлена следующими факторами: отсутствием стратегии в деятельности предприятия и ориентацией на краткосрочные результаты в ущерб среднесрочным и долгосрочным; низкая квалификация и неопытность менеджеров; низкий уровень ответственности руководителей предприятия перед собственниками за последствия принимаемых решений, за сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также за финансово-хозяйственные результаты его деятельности.

Кризисы могут быть обусловлены процессом развития и роста, возрастом и размерами организации. Выделяют четыре стадии кризиса [25].

Первая стадия кризиса, – это падение предельной эффективности капитала, показателей деловой активности фирмы, снижение рентабельности и объемов прибыли (кризис в широком смысле слова). Решение этих проблем

может лежать как в области пересмотра стратегии фирмы и реструктуризации предприятия, так и её тактики. Однако масштаб и сложность проблем можно определить и предупредить только на стадии диагностики, установив цели и методы диагностирования, свойственные данному этапу.

Вторая стадия кризиса – появление убыточности производства. Данная проблема решается средствами стратегического управления и реализуется посредством добровольной реструктуризации предприятия. Применяемые в этом случае способы распознавания отличны от других своей направленностью, методами и требованиями к исходной информации.

Третья стадия означает практическое отсутствие собственных средств и резервных фондов у предприятия. В случае непринятия оперативных мер наступает кризис ликвидности и банкротство. Особенность диагностики на этой стадии заключается в расчете диагностической ценности признаков, характеризующих кризис и уровень риска при принятии управленческих решений для экстренного варианта нахождения оборотных средств.

Четвертая стадия – состояние острой неплатежеспособности. Первая, вторая и отчасти третья стадии кризиса фирмы составляют содержание кризиса для его собственников. Четвертая стадия представляет собой угрозу для кредиторов.

Понятие банкротства характеризуется различными его видами. В законодательной и финансовой практике выделяют следующие виды банкротства предприятий [24]:

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

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

в) умышленное банкротство. Оно характеризует преднамеренное создание (или увеличение) руководителем или собственником предприятия его неплатежеспособности; нанесение ими экономического ущерба предприятию в личных интересах или в интересах иных лиц; заведомо некомпетентное финансовое управление. Выявленные факты умышленного банкротства преследуются в уголовном порядке;

г) фиктивное банкротство. Оно характеризует заведомо ложное объявление предприятием о своей несостоятельности с целью введения в заблуждение кредиторов для получения от них отсрочки (рассрочки) выполнения своих кредитных обязательств или скидки с суммы кредитной задолженности. Такие действия также преследуются в уголовном порядке. В условиях нестабильной экономики, замедления платежного оборота, недостаточной квалификации менеджеров и их приверженности к агрессивным формам осуществления финансовой деятельности институт банкротства получает все большее распространение. Оно является предметом обширного государственного регулирования в силу отрицательных последствий деятельности финансово несостоятельных предприятий для развития экономики страны в целом.

Банкротство, конечно, не является процессом, возникающим из ниоткуда. Прежде, чем предприятие по решению суда объявят банкротом, в его работе, и, как следствие хозяйственной деятельности, в его финансовых показателях, уже отражены неблагоприятные, но не всегда, отчетливо видные признаки

надвигающейся угрозы. По своему развитию банкротство проходит несколько стадий: скрытая стадия, финансовая неустойчивость, явное банкротство [24].

ГЛАВА 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОАО «ЧТПЗ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ОАО «ЧТПЗ»

Полное наименование предприятия – Открытое акционерное общество «Челябинский трубопрокатный завод»

Сокращенное наименование: ПАО «ЧТПЗ»

Место нахождения Общества: 454129, Российская Федерация, Челябинская область, г. Челябинск, ул. Машиностроителей, дом 21

Почтовый адрес Общества: 454129, Российская Федерация, Челябинская область, г. Челябинск, ул. Машиностроителей, дом 21

Общество имеет следующие филиалы:

- филиал в городе Москве: 125047, Российская Федерация, город Москва, улица Лесная, дом 5;

- филиал в городе Первоуральске: 623112, Российская Федерация, Свердловская область, город Первоуральск, улица Торговая, дом 1.

Общество не имеет представительств.

Общество имеет обособленное подразделение: Обособленное подразделение Открытого Акционерного Общества «Челябинский трубопрокатный завод» Место нахождения: 115093, Российская Федерация, город Москва, улица Щипок, дом 2, комната 28.

В соответствии с Уставом Эмитента органами управления Общества являются:

- Общее собрание акционеров;

- Совет Директоров;

- Исполнительные органы в составе: Коллегиальный исполнительный орган (Правление Общества), Единоличный исполнительный орган (Генеральный директор Общества (Председатель Правления).

Органом контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Общества является Ревизионная комиссия, а так же Общество ежегодно привлекает

профессионального аудитора, не связанного имущественными интересами с Обществом или его акционерами.

ПАО «Челябинский трубопрокатный завод» – это материнская компания, входящая в группу компаний ЧТПЗ. ЧТПЗ – промышленная группа металлургического комплекса России, является одной из крупнейших отечественных компаний-производителей трубной продукции с общей долей рынка около 20%. Выручка компании превышает 2 миллиарда долларов, на заводах компании ЧТПЗ работает около 32 000 человек. Входит в десятку крупнейших трубных компаний мира. Группа ЧТПЗ объединяет предприятия и компании черной металлургии (рисунок 2): ПАО «Челябинский трубопрокатный завод», ОАО «Первоуральский новотрубный завод», металлоторговое подразделение ЗАО Торговый дом «Уралтрубосталь», компанию по заготовке и переработке металлолома ООО «МЕТА», нефтесервисный дивизион, представленный компанией "Римера".

Рисунок 2 – Группа ЧТПЗ

Предшественником компании ЧТПЗ стало государственное предприятие – Челябинский трубопрокатный завод, основанный в 1942 году на базе эвакуированного в Челябинск Мариупольского трубного завода. 20 октября 1942 года Челябинский трубопрокатный завод выпустил первую продукцию. В 1949 году на заводе впервые в стране освоено производство водогазопроводных труб методом непрерывной печной сварки, а в 1956 году начато производство труб большого диаметра. В 1970-е годы ЧТПЗ был самым крупным трубным заводом в мире, изготавливающим 3,3 — 3,5 миллионов тонн трубной продукции в год. В мае 1993 года в соответствии с программой приватизации Челябинский трубопрокатный завод был преобразован в открытое акционерное общество и впоследствии приватизирован. С 2004г. по настоящее время предприятие расширяется и приобретает акции дочерних компаний.

Миссия группы ЧТПЗ направлена на комплексное удовлетворение потребностей российских и мировых компаний топливно-энергетического комплекса за счет разработки и поставки интегрированных решений для магистрального и внутрипромыслового трубопроводного транспорта.

Обладая достаточным количеством мощностей по производству сварных и бесшовных труб широкого сортамента, развитой системой складов, ЧТПЗ позиционирует себя как эффективного универсального игрока на трубном рынке России и стран СНГ, специализирующегося на изготовлении трубной продукции для всех основных секторов экономики.

Основной продукцией компании являются:

- трубы электросварные диаметром 12 – 76 мм;

- трубы сварные большого диаметра 508 – 1422 мм (в том числе с покрытием: наружным и внутренним антикоррозионным, внутренним гладкостным);

- трубы бесшовные горячедеформированные диаметром 32 – 550 мм, в т.ч. нержавеющие диаметром 89 – 159 мм;

- трубы бесшовные холоднодеформированные диаметром 0,3 – 426 мм, в т.ч. нержавеющие диаметром 0,3 – 426 мм;

- насосно-компрессорные трубы диаметром 60 – 114 мм, обсадные трубы диаметром 114 – 178 мм и 245 – 426 мм, муфты к ним;

- профильные трубы;

- баллоны для сжатых газов;

- керамические флюсы для сварки и наплавки.

Стратегическая цель группы ЧТПЗ – укрепление лидирующих позиций на российском трубном рынке и достижение позиций основного поставщика комплексных решений для добычи и транспортировки нефти и газа.

Компания ЧТПЗ провела модернизацию и реконструкцию существующих мощностей по производству стальных труб, установив на заводах компании оборудование, отвечающее последнему слову техники. За последние годы группа ЧТПЗ приобрела несколько нефтесервисных предприятий, выпускающих нефтедобычное оборудование и предлагающих услуги и технику для различных этапов разработки нефтяных месторождений; приобрела мощности по производству деталей для строительства магистральных нефте- и газопроводов. Выход ЧТПЗ на рынок нефтесервиса позволил компании предложить нефтегазовому комплексу услуги по разведке и обустройству месторождений, а также проектированию и строительству трубопроводов.

В течение последних нескольких лет компания реализовала три крупных инвестпроекта – построила Финишный центр на Первоуральском новотрубном заводе, электросталеплавильный комплекс «Железный Озон 32» на Первоуральском новотрубном заводе, и один из самых больших в Европе цех по производству труб большого диаметра «Высота 239» на Челябинском трубопрокатном заводе.

Главными целями деятельности ПАО «ЧТПЗ» являются:

- полное удовлетворение возрастающих требований и ожиданий потребителей продукции;

- сбалансированный учет требований акционеров, интересов персонала ПАО «ЧТПЗ» и общества в целом; снижение техногенного воздействия на окружающую среду и предотвращение её загрязнения;

- осуществление своей деятельности в соответствии с требованиями нормативных документов и законодательных актов в области охраны окружающей среды, охраны здоровья, труда и обеспечения промышленной безопасности;

- предотвращение и минимизация возникновения чрезвычайных ситуаций, несчастных случаев и ухудшения здоровья персонала;

- повышение информационной безопасности.

Достижение поставленных целей осуществляется внедрением и непрерывным улучшением интегрированной системы менеджмента, соответствующей требованиям ISO 9001; ГОСТ ISO 9001; API Spec Q1; PED 97/23/EC; ISO 14001; OHSAS 18001; СТО Газпром 9001.

Для достижения поставленных целей предприятие рещает задачи:

- установление и развитие взаимовыгодных партнерских отношений с заказчиками и поставщиками;

- повышение ответственности и вовлечение персонала в процесс постоянного улучшения качества продукции, своей работы и удовлетворенности внутренних и внешних клиентов;

- обеспечение оптимальными ресурсами выполнение мероприятий, направленных на снижение вредного техногенного воздействия ПАО «ЧТПЗ» на человека и окружающую среду, на охрану здоровья, труда и обеспечение промышленной и информационной безопасности;

- увеличение реальных доходов работников ПАО «ЧТПЗ» за счет увеличения объема продаж, повышения производительности труда, снижения себестоимости продукции;

- улучшение условий труда за счет реализации программы технического перевооружения основных фондов и реализации предложений сотрудников; организация процесса постоянного обучения менеджеров современным

методам управления и инструментам оптимизации, повышения квалификации персонала;

- создание эффективной системы мотивации для повышения производительности труда и удовлетворенности персонала;

- соблюдение принципов и ценностей философии Белой металлургии.

Белая металлургия ЧТПЗ – современное металлургическое производство, основанное на совокупности производственной культуры, высочайшего качества производимой продукции, экологической безопасности и соответствующей квалификации сотрудников. Группа ЧТПЗ стала инициатором большого проекта в области подготовки высококвалифицированных рабочих кадров, получившего название «Будущее Белой металлургии». В 2011 году совместно с правительством Свердловской области на базе Первоуральского металлургического колледжа ЧТПЗ построил самый современный в стране Образовательный центр, выпускники которого благодаря обучению по дуальной системе (40% – теория, 60% – практика) получают знания по 2-3 рабочим специальностям, и востребованы на лучших металлургических заводах.

ОАО «ЧТПЗ» во главе с генеральным директором проводит политику в области интегрированной системы менеджмента, направленную на выпуск конкурентоспособной продукции, удовлетворяющей требованиям потребителя на российском и мировом трубных рынках, на постоянное снижение техногенного воздействия на окружающую среду, на охрану труда и обеспечение промышленной безопасности, на обеспечение информационной безопасности.

2.2 Анализ текущего финансового состояния ПАО «ЧТПЗ»

Проведем краткую оценку финансового состояния предприятия. Вначале проведем оценку структуры финансовых показателей, отраженных в форме №1 «Бухгалтерский баланс» (Приложение А).

Структура актива бухгалтерского баланса (рисунок 3) отражает преобладание внеоборотных активов над оборотными.

Это объясняется деятельностью предприятия и характерно для предприятий данной отрасли. Очевидно, что необходимо большое количество дорогостоящего, в некоторых случаях иностранного оборудования, много основных фондов для производства труб.

Рисунок 3 – Бухгалтерский баланс (актив)

Рисунок 4 – Внеоборотные активы

В структуре внеоборотных активов (рисунок 4) преобладают финансовые вложения.

В 2004 году Челябинский трубопрокатный завод приобрел 57% акционерного капитала Первоуральского новотрубного завода (ОАО «ПНТЗ»). В мае 2008 года ЧТПЗ увеличил долю до 84,5%, а в декабре 2008 года приобрел 100% акций ПНТЗ. В период 2008—2009 гг. ЧТПЗ приобрел компанию по закупке и переработке лома «МЕТА» (ООО «МЕТА»), чтобы обеспечить сырьем для изготовления стали свой новый электросталеплавильный комплекс в Первоуральске. В 2008 году ЧТПЗ приобрел 68% капитала компании «Римера» (ЗАО «Римера») и ее дочерних предприятий, которые занимаются нефтепромысловым сервисом и изготовлением нефтепромыслового оборудования. В ноябре 2008 года ЧТПЗ увеличил уставной капитал компании «Римера», в результате его доля выросла до 99,9%. В 2010 году ЧТПЗ приобрел 100% акций завода «Соединительные отводы трубопроводов» (ЗАО «СОТ»), который производит отводы и узлы трубопроводов. В 2010 году ЧТПЗ приобрел 100% капитала Магнитогорского завода механомонтажных заготовок (ОАО «МЗМЗ»), производителя крутоизогнутых отводов. В 2010 году ЧТПЗ приобрел 100% акций компании MSA, производящей трубопроводную арматуру.

Данные финансовые вложения и отражены к настоящему моменту во внеоборотных активах. Учитывая их большую долю, а значит и большое значение, необходимо внимательно осуществлять финансовые вложения, проводить тщательные предварительные исследования. Нужно направлять финансы в более рентабельные, приносящие прибыль по акциям предприятия, и наоборот, выводить предприятия, становящиеся нерентабельными.

В общем, такую политику компании можно назвать рациональной: вместо того, чтобы переплачивая покупать сырье или необходимые материалы во внешней среде, приобретается дочернее предприятие, которое и производит необходимый ресурс.

Треть внеоборотных активов составляют основные средства (29%), что специфично для данной отрасли. Однако их соотношение с финансовыми вложениями нетипично: как правило, основные средства преобладают над вложениями. В нашем случае обратная ситуация: вложения преобладают над основными средствами. Сильное преобладание вложений объясняется тем, что ЧТПЗ – это материнская компания. Так, в консолидированном отчете (Приложение В), где сведены данные по всем компаниям, можно напротив увидеть преобладание основных средств.

В структуре оборотных активов (рисунок 5) заметна большая доля дебиторской задолженности.

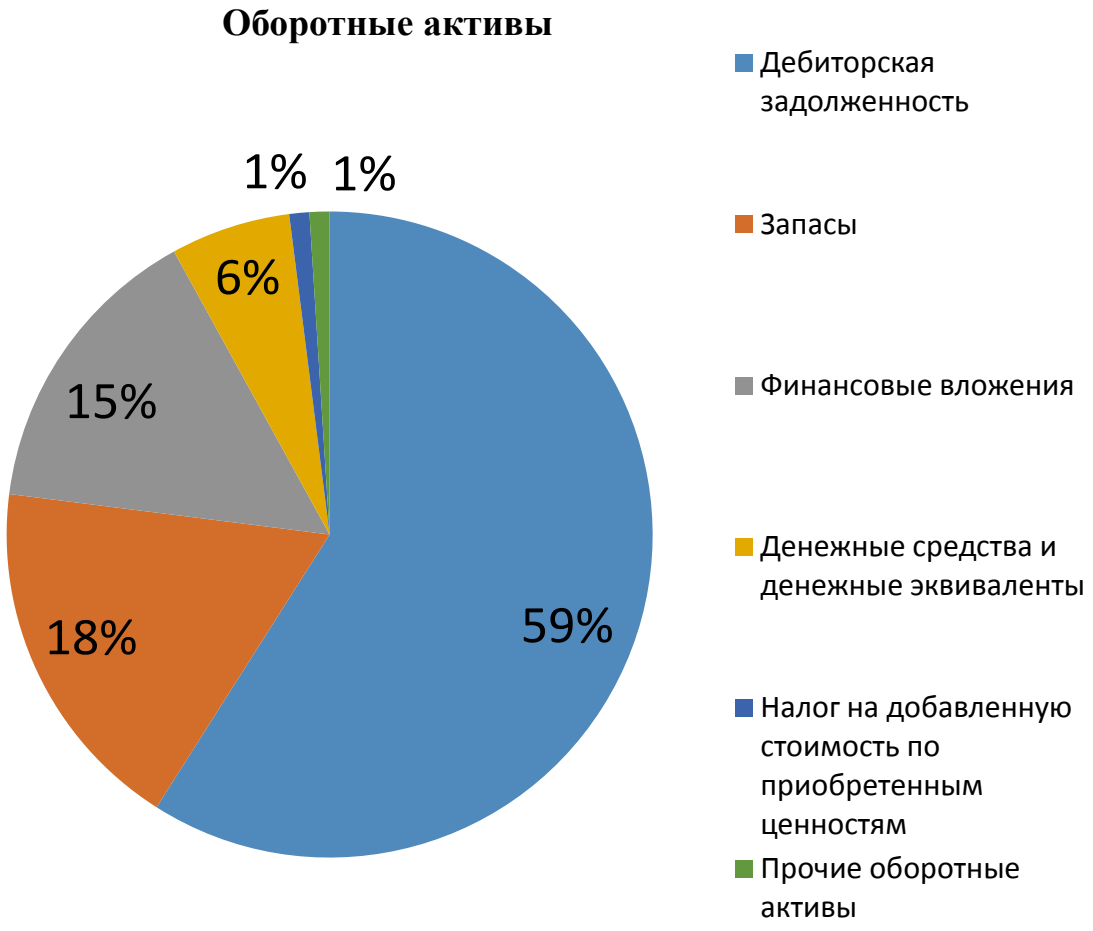

Рисунок 5 – Оборотные активы

Компании плохо удается управлять своей дебиторской задолженностью, необходимо улучшить менеджмент в отделе сбыта, наладить работу с заказчиками. Следует придерживаться работы по предоплате, проверять своих партнеров, выбирать надежных из них, стараться не строить отношения с организациями на грани банкротства.

Структура пассива бухгалтерского баланса представлена на рисунке 6.

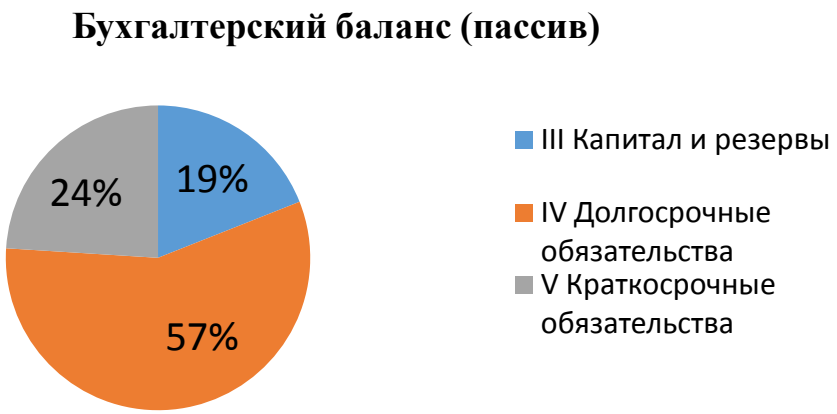

Рисунок 6 – Бухгалтерский баланс (пассив)

Доминирование долгосрочных обязательств объясняется большим долгосрочным кредитом от Сбербанка, взятым в 2012г. Поиск денежных средств является серьезной проблемой для руководства компании. Особо остро эта проблема встанет в 2016 году, так как он заявлен началом погашения данного кредита. Высокая закредитованность является опасностью для компании так как угрожает банкротство.

Далее проведем оценку динамики финансовых показателей отраженных в форме №1 «Бухгалтерский баланс» (Приложение А) и в форме №2 «Отчет о финансовых результатах» (Приложение Б).

Динамика активов бухгалтерского баланса графически представлена на рисунке 7. Активы не претерпели заметного изменения за анализируемый

период с 2012г. по 2014г. Структура внеоборотных активов в динамике отражена на рисунке 8.

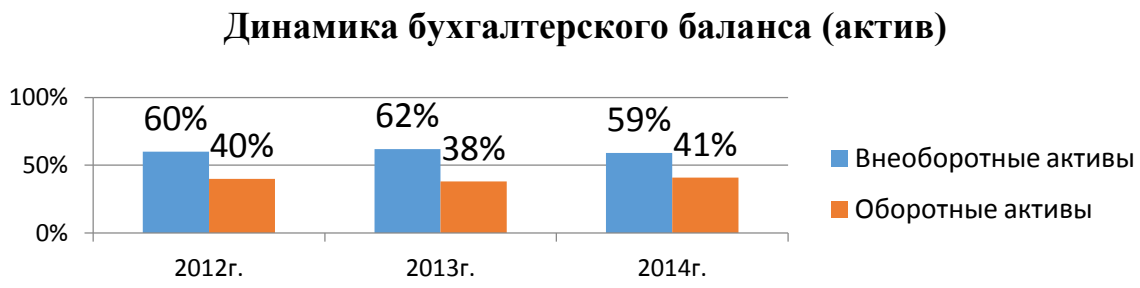

Рисунок 7 – Динамика бухгалтерского баланса (актив)

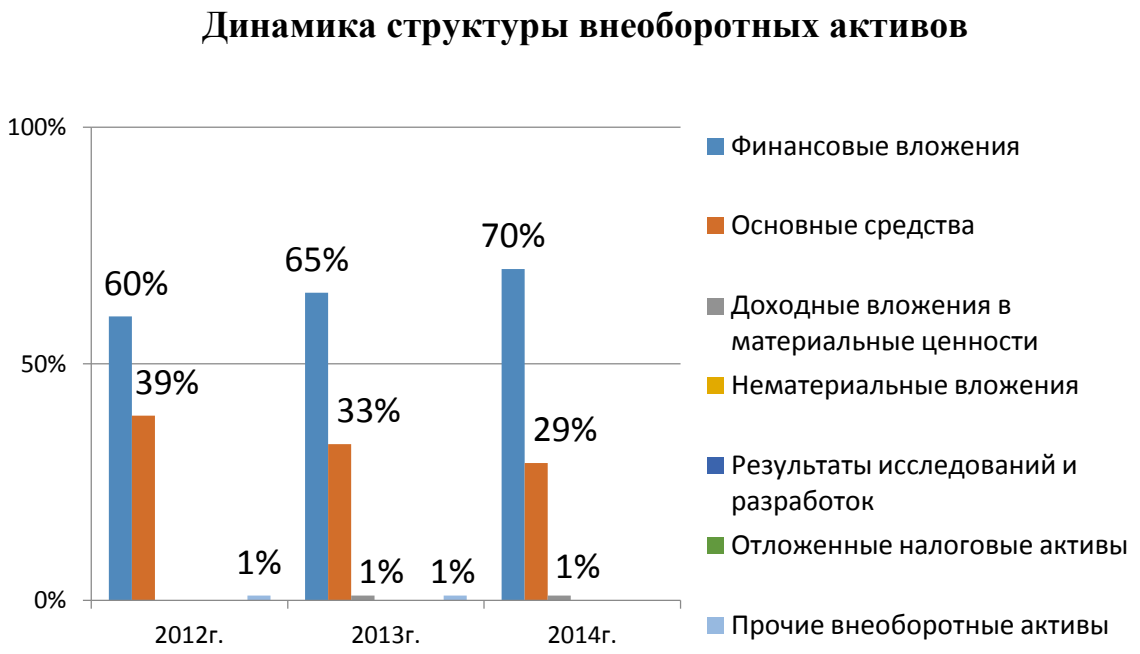

Рисунок 8 – Динамика структуры внеоборотных активов

Стабильный небольшой рост доли финансовых вложений и параллельно снижение доли основных средств свидетельствует о последовательной политике компании по приобретению дочерних предприятий.

Наблюдая за изменениями в структуре оборотных активов (рисунок 9) можно сделать вывод о том, что большая дебиторская задолженность – это не

временное явление. Более того, она имеет небольшой прирост в 2%. Наличие у предприятий больших сумм ненормируемых оборотных средств, отвлеченных в незаконченные расчеты, является, следствием нарушений покупателями платежной дисциплины. Выявленная неблагоприятная тенденция сформирована из-за отсутствия внимания руководства к данной проблеме, из-за отсутствия мер по снижению дебиторской задолженности.

Динамика структуры оборотных активов

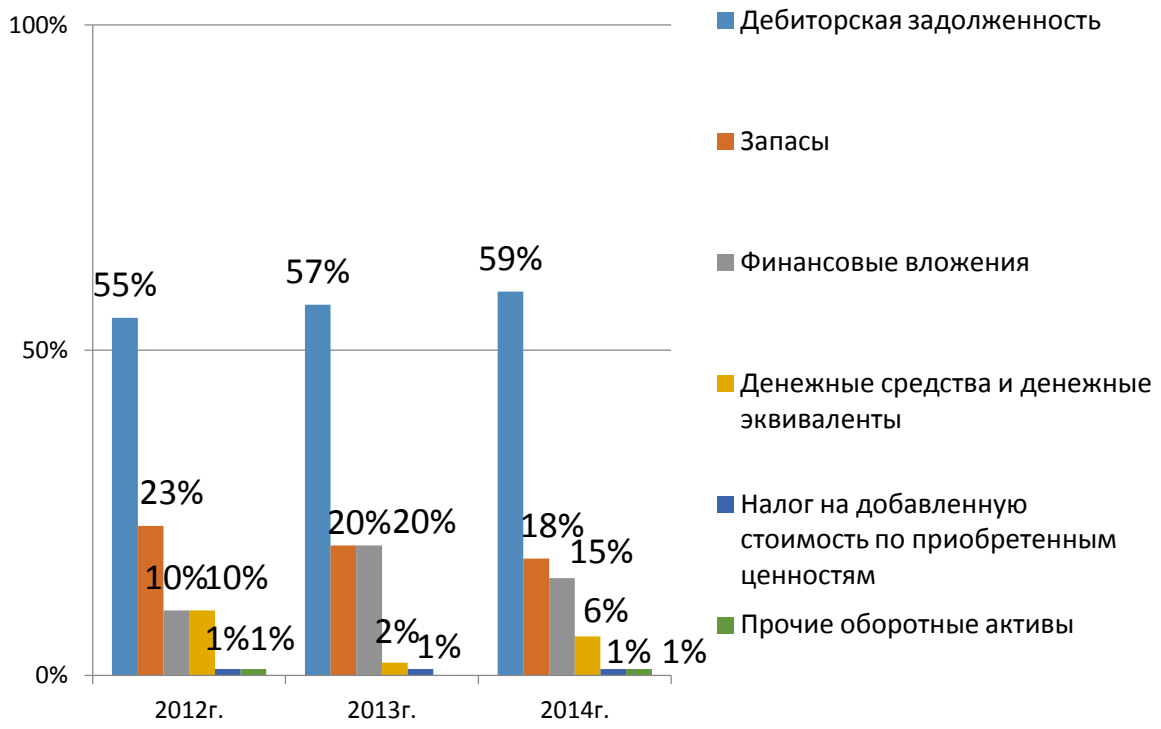

Рисунок 9 – Динамика структуры оборотных активов

Анализируя изменения в структуре пассива бухгалтерского баланса (рисунок 10) мы выявили переломный момент, когда резко возросли долгосрочные обязательства и резко упали краткосрочные. Это связано с привлечением синдицированного кредита для реструктуризации долгов и получением госгарантий.

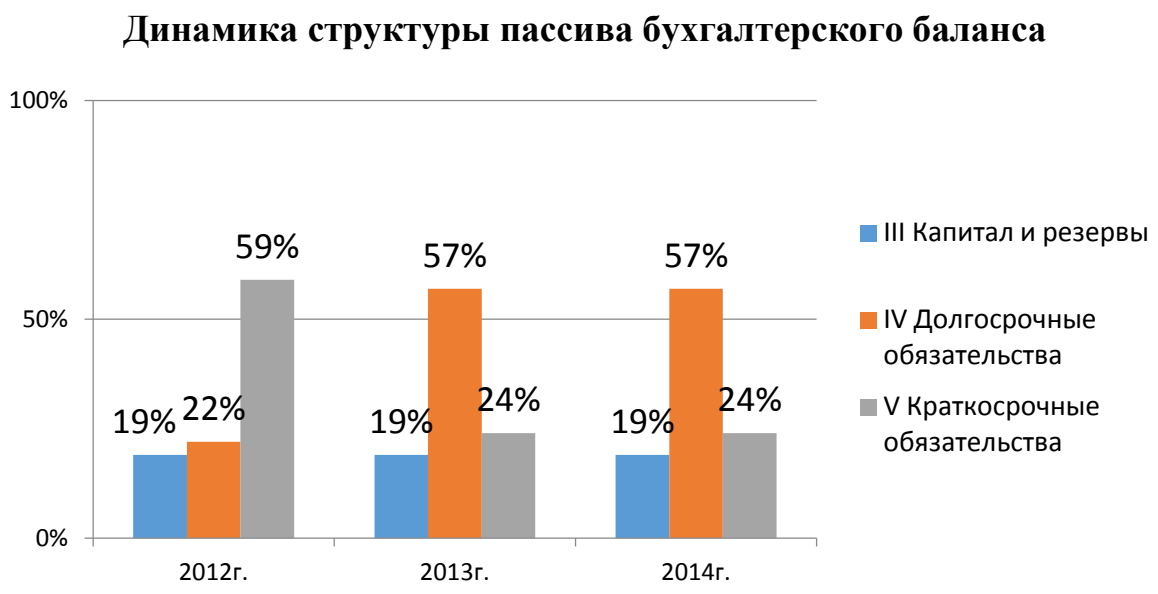

Рисунок 10 – Динамика структуры пассива бухгалтерского баланса

Группа ЧТПЗ договорилась о реструктуризации старых долгов в 2013 году. Компании угрожало банкротство в связи с тем, что она не в состоянии обслуживать краткосрочную задолженность, образовавшуюся в кризисный период 2008-2009 годов. Общий размер долга превышал 110 млрд. руб., основные выплаты по которому планировались на 2012-2014 годы. Государство приняло решение о предоставлении госгарантий на сумму более 43 млрд. руб. для покрытия задолженности.

ПАО «Челябинский трубопрокатный завод» заключило кредитный договор с синдикатом банков, общая сумма которого 28 млрд. руб. Обязательства по сделке с учетом выплаты процентов - 51 млрд. руб. Кредиторами выступают тринадцать банковских организаций – в том числе «Газпромбанк», «Сбербанк России», «Альфа-банк», «Банк Москвы» и «Райффазенбанк» [22].

Динамику взаимосвязанных финансовых показателей выручки, себестоимости и валовой прибыли можно охарактеризовать как положительную (рисунок 11).

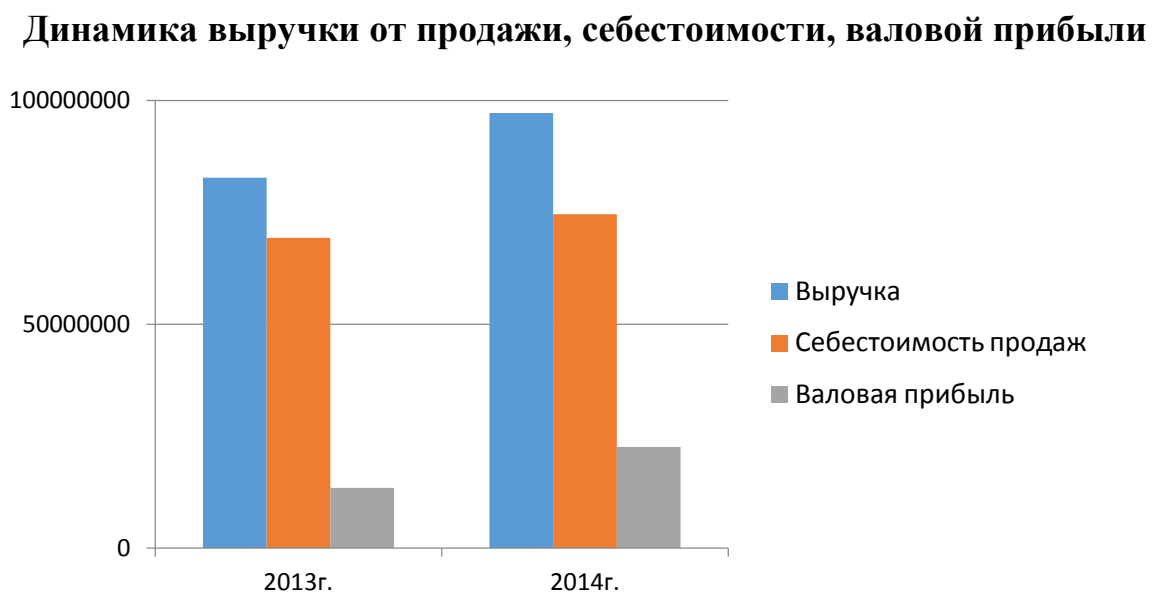

Рисунок 11 – Динамика выручки от продажи, себестоимости, валовой прибыли

Можно проследить увеличение выручки наряду со снижением себестоимости, которое находит отражение в росте валовой прибыли. Это говорит об увеличении рентабельности и эффективности производства.

Динамика чистой прибыли (рисунок 12) также свидетельствует о благоприятном положении дел.

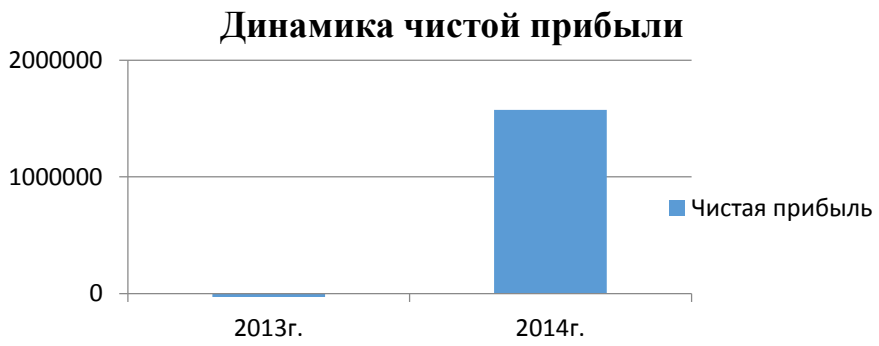

Рисунок 12 – Динамика чистой прибыли

Абсолютное отклонение рассчитывается по формуле [6]:

$$\pm\Delta П = П_1 - П0, \quad (1)$$

где П0 – прибыль базисного периода;

П1 – прибыль отчетного периода;

ΔП – изменение прибыли.

Рассчитаем ΔП. ΔП=1 573 781 – (- 147 292) = 1 721 073 руб. Темп прироста составил 1168%, что говорит о большом положительном скачке.

Анализ ликвидности

Актуальность определения ликвидности баланса приобретает особое значение в условиях экономической нестабильности

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. От ликвидности баланса следует отличать ликвидность активов, которая определяется как величина, обратная времени, необходимому для превращения их в денежные средства. Чем меньше время, которое потребуется, чтобы данный вид активов превратился в деньги, тем выше их ликвидность.

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. В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группы.

А1. Наиболее ликвидные активы - к ним относятся все статьи денежных средств предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги). Данная группа рассчитывается следующим образом: А1 = Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения (стр. 1250 + стр. 1240).

А1=3 012 956+7 082 185=10 095 141

А2. Быстро реализуемые активы – дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты. Данная группа рассчитывается следующим образом: А2 = Краткосрочная дебиторская задолженность (стр. 1230). Более точные данные получим из сведений о наличии и движении дебиторской задолженности, представленных в Пояснении к Бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах (Приложение Г). Таким образом: ДЗ=27 678 581, КДЗ=27 242 123, ДДЗ=436 458.

А2=27 242 123

А3. Медленно реализуемые активы – статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, налог на добавленную стоимость, дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) и прочие оборотные активы. Данная группа рассчитывается следующим образом: А3 = Запасы + Долгосрочная дебиторская задолженность + НДС + Прочие оборотные активы (стр. 1210 + ДДЗ + стр. 1220 + стр. 1260).

А3=8 500 509+436 458+257 344+295 702=9 490 013

А4. Трудно реализуемые активы – статьи раздела I актива баланса – внеоборотные активы. Данная группа рассчитывается следующим образом: А4=внеоборотные активы (стр. 1100).

А4=68 026 701

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты.

П1. Наиболее срочные обязательства, к ним относится кредиторская задолженность: Данная группа рассчитывается следующим образом: П1= Кредиторская задолженность (стр. 1520).

П1=21 949 212

П2. Краткосрочные пассивы – это краткосрочные заемные средства, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы. Данная группа рассчитывается следующим образом: П2 =

Краткосрочные заемные средства + Прочие краткосрочные обязательства (стр. 1510 + стр. 1550).

П2=5 649 629+0=5 649 629

П3. Долгосрочные пассивы. Данная группа рассчитывается следующим образом: П3 = долгосрочные обязательства (стр. 1400).

П3=65 636 761

П4. Постоянные пассивы. Данная группа рассчитывается следующим образом: Капитал и резервы + Доходы будущих периодов + Оценочные обязательства (стр. 1300 + стр. 1530 + стр. 1540).

П4=21 249 295+88 031+281 050=21 618 376

Для анализа ликвидности баланса составим таблицу и занесем в нее данные по группам актива и пассива (таблица 1). Сопоставляя итоги этих групп, определим абсолютные величины платежных излишков или недостатков отчетного периода. Анализ ликвидности баланса сводится к проверке того, покрываются ли обязательства в пассиве баланса активами, срок превращения которых в денежные средства равен сроку погашения обязательств. Анализ по данной схеме достаточно полно представляет финансовое состояние с точки зрения возможности своевременного осуществления расчетов.

Таблица 1 – Анализ ликвидности баланса

Актив	2014г.	Пассив	2014г.	Платежный излишек или недостаток
1	2	3	4	5
Наиболее ликвидные активы А1	10 095 141	Наиболее срочные обязательства П1	21 949 212	-11 854 071
Быстрореализуемые активы А2	27 242 123	Краткосрочные обязательства П2	5 649 629	21 592 494
Медленно реализуемые активы А3	9 490 013	Долгосрочные пассивы П3	65 636 761	-56 146 748
Труднореализуемые активы А4	68 026 701	Постоянные пассивы П4	21 618 376	46 408 325
Баланс	114 853 978	Баланс	114 853 978	

Посчитаем отдельно сумму активов и сумму пассивов и получим ΣА=114 953 978, ΣП=114 853978. Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения [2, с. 85]:

$$А1 \geq П1$$

$$А2 \geq П2$$

$$А3 \geq П3$$

$$А4 \leq П4$$

Результаты расчетов показывают, что в организации сопоставление итогов групп по активу и пассиву имеет следующий вид:

$$А1 < П1$$

$$А2 > П2$$

$$А3 < П3$$

$$А4 > П4$$

В нашем случае соотношения не выполняются и баланс нельзя считать абсолютно ликвидным. Несколько неравенств системы имеют знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, поэтому ликвидность баланса в достаточно большой степени отличается от абсолютной. Можно охарактеризовать ликвидность баланса как недостаточную.

Считается, что недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе в стоимостной оценке. В нашем случае совокупный недостаток превышает совокупный избыток и компенсация не имеет места. Более того, в реальной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные. В нашем случае только группа А2 может заменить группу А3, однако из расчетов группа А2 недостаточно велика.

Сопоставление итогов первой группы по активу и пассиву А1 и П1 отражает соотношение текущих платежей и поступлений. Крайне неблагоприятно, что имеется платежный недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств. В конце отчетного периода организация могла оплатить лишь 9% своих краткосрочных

обязательств, что свидетельствует о стесненном финансовом положении. При этом, исходя из данных аналитического баланса, можно заключить, что причиной снижения ликвидности является преобладание краткосрочной задолженности над денежными средствами. Сравнение итогов второй группы по активу и пассиву А2 и П2 показывает тенденцию увеличения или уменьшения текущей ликвидности в недалеком будущем.

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить следующие показатели:

- текущую ликвидность, которая свидетельствует о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (-) организации на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени [6, с. 107]:

$$ТЛ= (А1 + А2) – (П1 + П2). \quad (2)$$

ТЛ = (10 095 141 + 27 242 123) - (21 949 212 + 5 649 629) = 37 337 264 - - 27 598 841 = 9 738 423 руб.

Сопоставление первых двух неравенств свидетельствует о том, что в ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени организации возможно удастся поправить свою платежеспособность.

-перспективную ликвидность – это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей [6, с. 108]:

$$ПЛ = А3 – П3. \quad (3)$$

ПЛ = -56 046 748 руб.

Перспективная ликвидность отражает платежный недостаток, сопоставление итогов по третьей и четвертой группам говорит о неудовлетворительном соотношении платежей и поступлений в относительно отдаленном будущем.

Не выполнено четвертое неравенство, что свидетельствует о несоблюдении одного из условий финансовой устойчивости – наличия у предприятия оборотных средств.

Анализ финансовой устойчивости

Оценка финансового состояния организации будет неполной без анализа финансовой устойчивости. Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заемных источников финансирования. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько организация независима с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние его активов и пассивов задачам ее финансово-хозяйственной деятельности. Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая организация в финансовом отношении.

Необходимо определить, какие абсолютные показатели отражают сущность устойчивости финансового состояния. Ответ связан с балансовой моделью, из которой исходит анализ.

Долгосрочные пассивы (кредиты и займы) и собственный капитал направляются преимущественно на приобретение основных средств, на капитальные вложения и другие внеоборотные активы. Для выполнения условия платежеспособности нужно, чтобы денежные средства и средства в расчетах, материальные оборотные активы покрывали краткосрочные пассивы.

На практике следует соблюдать следующее соотношение [6]:

Оборотные активы < Собственный капитал×2 – Внеоборотные активы.

По балансу анализируемой нами организации данное условие на конец отчетного периода не соблюдается:

46 827 277 < (21 249 295×2) – 68 026 701

46 827 277 < -25 528 111.

Следовательно, организация является финансово зависимой. Это самый простой и приближенный способ оценки финансовой устойчивости.

Коэффициенты оценки финансовой устойчивости предприятия – система показателей, характеризующих структуру используемого капитала предприятия с позиций степени финансовой стабильности его развития в предстоящем периоде. Для осуществления такой оценки используются показатели, основные из которых приведены в таблице 2:

Таблица 2 – Показатели финансовой устойчивости

Наименование показателя	Способ расчета	Нормальное ограничение	Пояснения
1	2	3	4
Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)	$U_1 = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$	Не выше 1,5	Показывает сколько заемных средств организация привлекла на 1 руб. вложенных в активы собственных средств
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$U_2 = \frac{(\text{Собственный капитал}) - (\text{Внеоборотные активы})}{\text{Оборотные активы}}$	Нижняя граница 0,1; opt.$U_2 \geq 0,5$	Показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$U_3 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$	$0,4 \leq U_3 \leq 0,6$	Показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования
Коэффициент финансирования	$U_4 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}$	$U_4 \geq 0,7$; opt.≈1,5	Показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных, а какая - за счет заемных средств
Коэффициент финансовой устойчивости	$U_5 = \frac{(\text{Собственный капитал}) + (\text{Долгосрочные обязательства})}{\text{Валюта баланса}}$	$U_5 \geq 0,6$	Показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников

Исходя из данных баланса в анализируемой организации рассчитаем коэффициенты за отчетный и предшествующий периоды для их сравнения и выявления динамики финансовой устойчивости.

U1=(стр. 1400+ стр. 1500)\ стр. 1300

U2=(стр. 1300- стр. 1100)/ стр. 1200

U3= стр. 1300/ стр. 1700

U4= стр. 1300/ стр. 1400+1500

U5=(стр. 1300+ стр. 1400)/ стр. 1700

За 2014г.

U1=(65 636 761+27 967 922)/21 249 295=4,405

U2=(21249295-68026701)/46827277=-0,999

U3=21249295/114853978=0,185

U4=21249295/65636761+27967922=21249295/93604683=0,227

U5=(21249295+65636761)/114853978=0,756

За 2013г.

U1= 59 925 995+26 008 070/19 725 139= 4,357

U2= 19 725 139-65 769 670/39 889 534=-1,154

U3= 19 725 139/105 659 204=0,187

U4= 19 725 139/59 925 995+26 008 070=19 725 139/85 934 065=0,230

U5= 19 725 139+59 925 995/105 659 204=0,754

Исходя из расчета, коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость, имеют следующие значения (таблица 3):

Таблица 3 – Динамика финансовой устойчивости

Показатели	2013г.	2014г.	Отклонение
1	2	3	4
1. Коэффициент капитализации	4,357	4,405	0,048
2. Коэффициент обеспечения собственными источниками финансирования	-1,154	-0,999	0,155
3. Коэффициент финансовой независимости	0,187	0,185	-0,002
4. Коэффициент финансирования	0,230	0,227	-0,003
5. Коэффициент финансовой устойчивости	0,754	0,756	0,002

Как показывают данные таблицы, финансовая устойчивость U5 находится в норме, часть актива с удельным весом в 0.7 финансируется за счет устойчивых источников.

Динамика коэффициента капитализации U1 свидетельствует о недостаточной финансовой устойчивости организации, так как для этого необходимо, чтобы этот коэффициент был ≤ 1,5. На величину этого показателя

влияют следующие факторы: высокая оборачиваемость, стабильный спрос на реализуемую продукцию, налаженные каналы снабжения и сбыта, низкий уровень постоянных затрат.

Однако коэффициент соотношения собственных и заемных средств дает лишь общую оценку финансовой устойчивости. Этот показатель необходимо рассматривать в увязке с коэффициентом обеспеченности собственными средствами (U2). Он показывает, в какой степени материальные запасы имеют источником покрытия собственные оборотные средства. Уровень этого коэффициента сопоставим для организаций разных отраслей. Независимо от отраслевой принадлежности степень достаточности собственных оборотных средств для покрытия оборотных активов одинаково характеризует меру финансовой устойчивости. В тех случаях, когда U2 > 50%, можно говорить, что организация не зависит от заемных источников средств при формировании своих оборотных активов. Когда U2 < 50%, особенно если значительно ниже, необходимо оценить, в какой мере собственные оборотные средства покрывают хотя бы производственные запасы и товары, так как они обеспечивают бесперебойность деятельности организации. Как показывают данные, у анализируемой организации этот коэффициент достаточно низок, он отрицательный. Собственными оборотными средствами в отчетном периоде организация не могла покрыть своих оборотных активов. Отрицательный показатель оказывается даже ниже допустимых 10%.

Уровень общей финансовой независимости характеризуется коэффициентом U3, т.е. определяется удельным весом собственного капитала организации в общей его величине U3 отражает степень независимости организации от заемных источников.

В большинстве стран принято считать финансово независимой фирму с удельным весом собственного капитала в общей его величине от 30% (критическая точка) до 70%. Установление критической точки на уровне 30% достаточно условно и является итогом следующих рассуждений: если в определенный момент банк, кредиторы предъявят все долги к взысканию, то

организация сможет их погасить, реализовав 30% своего имущества, сформированного за счет собственных источников, даже если оставшаяся часть имущества окажется по каким-либо причинам неликвидной.

Значение коэффициента финансовой независимости U3 ниже критической точки, что свидетельствует о неблагоприятной финансовой ситуации, те собственникам принадлежат 18% в стоимости имущества.

Организация слишком зависима от заемных источников. Этот вывод подтверждает и значение коэффициента финансирования U4. Более того отрицательная динамика показателей U3 и U4 говорит о том что ситуация со временем не улучшается, что предприятие не предпринимает мер, либо они оказываются неэффективными.

Анализ эффективности деятельности

Эффект – результат, достигаемый за счет осуществления различных видов деятельности или проведения отдельных мероприятий и операций. Он может выражаться в дополнительной сумме получаемого валового или чистого дохода, в размере снижения издержек, в получении дополнительной валовой или чистой прибыли, в сумме прироста рыночной стоимости предприятия, в размере чистого денежного потока и т.д.

Эффективность – соотношение показателей результата (эффекта) и затрат (или суммы ресурсов), используемых для его достижения. Наиболее обобщенную оценку эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия дает система коэффициентов рентабельности [6, с. 200].

Проанализируем динамику рентабельности продаж, чистой рентабельности отчетного периода, а также влияние факторов на изменение этих показателей.

Рентабельность продаж (Rп) – это отношение суммы прибыли от продаж к объему реализованной продукции:

$$R^{П} = \frac{В - С - КР - УР}{В} \times 100\% = \frac{П^{П}}{В} \times 100\%, \quad (4)$$

где В – выручка;

С – себестоимость;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы;

Пп – прибыль от продаж.

Rп = (97 184 656-74 586 012-4 598 247-3 717 269) / 97 184 656 × 100% = 14,7%

Из этой факторной модели следует, что на рентабельность продаж влияют те же факторы, которые влияют на прибыль от продажи. Чтобы определить, как каждый фактор повлиял на рентабельность продаж, необходимо осуществить следующие расчеты.

1. Влияние изменения выручки от продажи на Rп:

$$\Delta R^{П(В)} = \left(\frac{В_1 - С_0 - КР_0 - УР_0}{В_1} - \frac{В_0 - С_0 - КР_0 - УР_0}{В_0} \right) \times 100\%, \quad (5)$$

где $В_1$ и $В_0$ – отчетная и базисная выручка;

$С_1$ и $С_0$ – отчетная и базисная себестоимость;

$КР_1$ и $КР_0$ – отчетные и базисные коммерческие расходы;

$УР_1$ и $УР_0$ – управленческие расходы в отчетном и базисном периодах.

Δ Rп(в) = (97 184 656-69 266 418-2 758 847-3 230 500) / 97 184 656 – (82 721 179-69 266 418-2 758 847-3 230 500) / 82 721 179×100% = 0,2256-0,0902×100%=13,5%

2. Влияние изменения себестоимости продажи на Rп:

$$\Delta R^{П(С)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - КР_0 - УР_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_0 - КР_0 - УР_0}{B_1} \right) \times 100\% . \quad (6)$$

Δ Rп(с)=(0,1709-0,2256)×100%= - 5,4%

3. Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж Rп:

$$\Delta R^{П(КР)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - КР_1 - УР_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - КР_0 - УР_0}{B_1} \right) \times 100\% . \quad (7)$$

Δ Rп(кр)=(0,1520-0,1709)×100%= -1,9%

4. Влияние изменения управленческих расходов на рентабельность продаж Rп:

$$\Delta R^{П(УР)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - КР_1 - УР_1}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - КР_1 - УР_0}{B_1} \right) \times 100\% . \quad (8)$$

Δ Rп(ур)=(0,1470-0,1520)×100%= -0,5%

Совокупное влияние факторов составляет:

$$\Delta R^{П} = \pm \Delta R^{В} \pm \Delta R^{С} \pm \Delta R^{КР} \pm \Delta R^{УР} . \quad (9)$$

Δ Rп=13,5-5,4-1,9-0,5=5,7%

Таким образом, на рентабельность продаж основное влияние оказали факторы изменения выручки и себестоимости.

Чистая рентабельность организации в отчетном периоде рассчитывается как отношение суммы чистой прибыли отчетного периода к выручке от продажи:

$$R^{ч} = \frac{П^{ч}}{В} \times 100\% \quad . \qquad (10)$$

Rч=1 573 781/97 184 656×100%=1,6%

Следует отметить, что в странах с развитыми рыночными отношениями обычно ежегодно торговой палатой, промышленными ассоциациями или правительством публикуется информация о «нормальных» значениях показателей рентабельности.

Сопоставление своих показателей с их допустимыми величинами позволяет сделать вывод о состоянии финансового положения предприятия. В России эта практика пока отсутствует, поэтому единственной базой для сравнения является информация о величине показателей в предыдущие годы.

Кроме проанализированных коэффициентов рентабельности различают рентабельность всего капитала, собственных средств, производственных фондов, финансовых вложений, перманентных средств и т.д.

Валовая рентабельность отражает величину валовой прибыли в каждом рубле реализованной продукции (работ, услуг). В зарубежной практике этот показатель называется маржинальным доходом (коммерческой маржой).

Особый интерес для внешней оценки результативности финансово-хозяйственной деятельности организации представляет анализ не таких традиционных показателей прибыльности, как затратоотдача, которая показывает, сколько прибыли от продажи приходится на 1 рубль затрат. Более информативным является анализ рентабельности активов (Rэ) и рентабельности собственного капитала (Rск).

Чтобы оценить результаты деятельности организации в целом и проанализировать ее сильные и слабые стороны, необходимо синтезировать показатели, причем таким образом, чтобы выявить причинно-следственные связи, влияющие на финансовое положение и его компоненты.

Одним из синтетических показателей экономической деятельности организации в целом является экономическая рентабельность (Rэ), его еще

принято называть рентабельностью активов. Это самый общий показатель, отвечающий на вопрос, сколько прибыли организация получает в расчете на рубль своего имущества. От его уровня, в частности, зависит размер дивидендов на акции в акционерных обществах.

В показателе рентабельности активов (Rэ) результат текущей деятельности анализируемого периода (прибыль) сопоставляется с имеющимися у организации основными и оборотными средствами (активами). С помощью тех же активов организация будет получать прибыль и в последующие периоды деятельности. Прибыль же является, главным образом (почти на 98%), результатом от продажи продукции (работ, услуг). Выручка от продажи – показатель, напрямую связанный со стоимостью активов: он складывается из натурального объема и цен продажи, а натуральный объем производства и продажи определяется стоимостью имущества.

Рассчитаем рентабельность активов (экономическую рентабельность):

$$R_э = \frac{\quad}{\quad} \times 100\%, \qquad (11)$$

где Rэ – рентабельность активов

П – чистая прибыль;

Аср – средняя стоимость активов.

Rэ = 1 573 781 / 114 853 978×100%=1,4%

Экономическая рентабельность показывает эффективность использования всего имущества организации.

Рассчитаем рентабельность собственного капитала:

$$R_{ск} = \frac{\quad}{\quad} \times 100\%, \qquad (12)$$

где Rск – рентабельность собственного капитала;

П – чистая прибыль;

СКср – средняя стоимость собственного капитала.

Rск = 1 573 781 / 21 249 295×100% = 7,4%

Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования собственного капитала. Динамика Rск оказывает влияние на уровень котировки акций.

По нашему мнению, анализируя рентабельность в пространственно-временном аспекте, необходимо принимать во внимание три ключевые особенности этого показателя.

Первая связана с проблемой выбора стратегии управления финансово-хозяйственной деятельностью организации. Если выбирать стратегию с высоким риском, то необходимо получение высокой прибыли. Или наоборот – небольшая прибыль, зато, почти не рискуя. Одним из показателей риска в бизнесе как раз является коэффициент финансовой независимости (U3) – чем ниже его значение, тем в меньшой степени доля собственного капитала увеличивается за счет повышения фактора-коэффициента финансовой независимости. И это положение ослабляет финансовую устойчивость организации. Коэффициент U3 в нашем случае находится ниже допустимого уровня, поэтому организация слишком зависима от заемных источников

Вторая особенность связана с проблемой оценки. Числитель и знаменатель рентабельности собственного капитала выражены в денежных единицах разной покупательной способности. Числитель, т.е. прибыль, динамичен. Он отражает результаты деятельности и сложившийся уровень цен на товары, услуги в основном за истекший период. Знаменатель, т.е. стоимость собственного капитала, складывается в течение ряда лет. Он выражен, как правило, в учетной оценке, которая может существенно отличаться от текущей оценки. Поэтому высокое значение коэффициента может быть вовсе не эквивалентно высокой отдаче на инвестируемый собственный капитал.

И, наконец, третья особенность связана с временным аспектом деятельности организации. Коэффициент чистой рентабельности (Rч),

влияющий на рентабельность собственного капитала, определяется результативностью работы отчетного периода, а будущий эффект долгосрочных инвестиций он не отражает. Если организация планирует переход на новые технологии или другую деятельность, требующую больших инвестиций, то рентабельность капитала может снижаться. Однако если расходы в дальнейшем окупятся, то снижение рентабельности собственного капитала (Rск) нельзя рассматривать как негативную характеристику текущей деятельности.

Итак, чтобы проанализировать изменение коэффициентов рентабельности, необходимо произвести расчеты за предыдущий отчетному период. Рассчитаем показатели за 2013 год и занесем данные в таблицу 4.

Рентабельность продаж $Rп_0$ = 7 465 414 / 82 721 179 × 100% = 9%

Чистая рентабельность $Rч_0$ = - 147 292 / 82 721 179×100% = -0,2%

Экономическая рентабельность $Rэ_0$ = -147 292 / 105 659 204×100%= -0,1%

Рентабельность собственного капитала $Rск_0$ = -147292 / 19725139×100% = = -0,7%

Таблица 4 – Динамика рентабельности

Показатели	2013г., %	2014г., %	ΔR, %
1	2	3	4
Рентабельность продаж (Rп)	9,0	14,7	5,7
Чистая рентабельность (Rч)	-0,2	1,6	1,8
Экономическая рентабельность (Rэ)	-0,1	1,4	1,5
Рентабельность собственного капитала (Rск)	-0,7	7,4	8,1

Увеличение рентабельности позволяет сделать вывод об улучшении эффективности производства. Значительный рост показателя рентабельности продаж является положительной тенденцией и связан со снижением доли себестоимости в общей структуре выручки. Увеличение чистой рентабельности также свидетельствует об улучшении эффективности деятельности. Повышение значений показателя экономической рентабельности объясняется ростом

чистой прибыли. Увеличение рентабельности собственного капитала говорит о том, что собственный капитал, как источник финансирования, стал использоваться более эффективно. Прибыльность собственного капитала существенно зависит от структуры финансовых источников. Организация финансируется не только за счет собственных, но и за счет заемных средств, а использование заемных средств несмотря на их платность позволяет увеличивать рентабельность собственных средств. В этом случае имеет место эффект финансового рычага (ЭФР) или левериджа, т.е. способности заемного капитала генерировать дополнительную прибыль от вложений собственного капитала, или увеличивать рентабельность собственного капитала благодаря использованию заемных средств.

В целом ПАО «ЧТПЗ» можно обозначить как компанию с достаточно хорошим уровнем рентабельности, имеющим тенденцию к росту.

ГЛАВА 3 УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ОАО «ЧТПЗ»

3.1 Характеристика условий кризисного состояния ПАО «ЧТПЗ»

Кризис предприятия вызывается несоответствием его финансово-хозяйственных параметров параметрам окружающей среды [23]. Результаты анализа финансового состояния предприятия ПАО «ЧТПЗ» свидетельствуют о финансовом кризисе.

При характеристике условий кризисного состояния необходимо учитывать индивидуальные особенности жизненного цикла предприятия. Кризисы могут быть обусловлены процессом развития и роста, возрастом и размерами организации. Выделяют четыре стадии кризиса [25].

Первая стадия кризиса, часто скрытая, – это падение предельной эффективности капитала, показателей деловой активности фирмы, снижение рентабельности и объемов прибыли (кризис в широком смысле слова). Вследствие этого ухудшается финансовое положение предприятия, сокращаются источники и резервы развития. Компания ПАО «ЧТПЗ», напротив, демонстрирует рост рентабельности и чистой прибыли. Это объясняется верной стратегией фирмы и реструктуризацией предприятия, тактикой, ведущей к снижению издержек, сокращению штатов управленческого аппарата и рабочих мест, повышению производительности труда и т.п.

Вторая стадия кризиса – появление убыточности производства также не относится к анализируемому предприятию.

Третья стадия означает практическое отсутствие собственных средств и резервных фондов у предприятия ПАО «ЧТПЗ». Это отрицательно влияет на перспективы его развития, долгосрочное и среднесрочное планирование денежных потоков, рациональное бюджетирование и сопряжено со значительным сокращением производства, поскольку значительная часть оборотных средств направляется на погашение убытков и обслуживание возросшей кредиторской задолженности. Реструктуризация предприятия и

программа стабилизации финансово – экономического состояния требуют экстренных мер по изысканию средств для их осуществления. В случае непринятия таких оперативных мер наступит кризис ликвидности и банкротство (результат регрессии четвертой стадии).

Четвертая стадия – состояние острой неплатежеспособности относится к предприятию ПАО «ЧТПЗ». У предприятия нет возможности профинансировать даже сокращенное воспроизводство и продолжать платежи по предыдущим обязательствам. Возникла реальная угроза остановки или прекращения производства, а затем и банкротства. В этой ситуации проведенная диагностика с использованием коэффициентов ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, восстановления платежеспособности позволила установить наличие факта финансовой несостоятельности. Четвертая стадия представляет собой угрозу для кредиторов.

Предприятие ПАО «ЧТПЗ» по результатам анализа финансового состояния попадает под «техническое банкротство», так как является неплатежеспособным. Об этом свидетельствуют рассчитанные в первой главе коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости. Также размер дебиторской задолженности превышает размер кредиторской задолженности.

По своему развитию банкротство проходит несколько стадий: скрытая стадия, финансовая неустойчивость, явное банкротство [24].

1. Скрытая стадия банкротства. На скрытой стадии начинается незаметное, особенно если не налажен специальный учет, снижение «цены» предприятия по причине неблагоприятных тенденций как внутри предприятия, так и вовне. Снижение цены предприятия означает снижение его прибыльности либо увеличение средней стоимости обязательств. Снижение текущей стоимости предприятия проявится явно в показателях прибыльности и в требованиях банков, акционеров и других вкладчиков средств. Прогноз ожидаемого снижения требует анализа перспектив прибыльности и процентных ставок. Целесообразно рассчитывать «цену предприятия» на ближайшую и

долгосрочную перспективу. Причины будущего падения цены предприятия обычно формируются в текущий момент и могут быть в определенной степени предугаданы. Снижение прибыльности происходит под воздействием различных причин – внутренних и внешних. Значительная часть внутренних причин может быть определена как снижение качества управленческих решений. Значительная часть внешних – как ухудшение условий предпринимательства. Рост процентных ставок и требований вкладчиков также определяется различными факторами, среди которых можно выделить инфляционные ожидания, усиление различных типов риска вложений. Рост цен действует аналогично росту процентных ставок. Во-первых, он формирует определенные инфляционные ожидания, что повышает инфляционную составляющую номинальных процентных ставок и дивидендов. Во-вторых, рост цен на сырье, материалы, комплектующие изделия, обгоняющий рост цен готовой продукции предприятия увеличивает при прочих равных условиях кредиторскую задолженность, а значит, может потребовать дополнительного кредитования и такого изменения структуры обязательств предприятия, которое поднимет среднюю стоимость пассивов, даже при оплате наличными надо иметь в виду стоимость отвлечения средств на текущий счет от прибыльного использования.

2. Финансовая неустойчивость. На второй стадии начинаются трудности с наличностью, проявляются некоторые ранние признаки банкротства: резкие изменения в структуре баланса и отчета о финансовых результатах. Нежелательными являются резкие изменения любых статей баланса в любом направлении. Однако особую тревогу должны вызвать: резкое снижение денежных средств на счетах (кстати, и увеличение денежных средств может свидетельствовать о невозможности дальнейших капиталовложений); увеличение дебиторской задолженности (резкое снижение также говорит о затруднениях со сбытом, если сопровождается ростом запасов готовой продукции); старение дебиторских счетов; разбалансирование дебиторской и кредиторской задолженностей; увеличение кредиторской задолженности

(резкое снижение при наличии денег на счетах также говорит о снижении объемов деятельности); снижение объемов продаж (неблагоприятным может оказаться и резкое увеличение объемов продаж, так как в этом случае банкротство может наступить в результате последующего разбалансирования долгов, если последует непродуманное увеличение закупок, капитальных затрат; кроме того, рост объемов продаж может свидетельствовать о сбросе продукции перед ликвидацией предприятия). При анализе работы предприятия извне тревогу должны вызвать также: задержки с предоставлением отчетности (они могут сигнализировать о плохой работе финансовых служб предприятия); конфликты на предприятии, увольнение кого-либо из руководства, резкое увеличение числа принимаемых решений и т.д. Повышенного внимания требуют и предприятия, испытывающие бурный рост активности. Они могут стать банкротами из-за ошибочных расчетов эффективности, разбалансированности долгов и т.д. Существуют приемы выбора оптимальной траектории роста и страхования при неизбежных отклонениях от нее. Однако страхование от всех возможных рисков невозможно, и хорошо известно, что высокая прибыль в нормальных условиях соседствует с повышенным риском. На стадии финансовой неустойчивости руководство часто прибегает к косметическим мерам, например, продолжает выплачивать акционерам высокие дивиденды, увеличивая заемный капитал, продавая часть активов, чтобы снять подозрения вкладчиков и банков.

3. Явное банкротство. Предприятие не может своевременно оплачивать долги, и банкротство становится юридически очевидным. Банкротство проявляется как несогласованность денежных потоков (притока и оттока денег). Предприятие может стать банкротом как в условиях отраслевого роста, даже бума, так и в условиях отраслевого торможения и спада. В условиях резкого подъема отрасли возрастает конкуренция, в условиях торможения и спада падают темпы роста.

Анализ динамики финансовых показателей ПАО «ЧТПЗ» позволяет сделать вывод о том, что для предприятия характерны стадии финансовой

неустойчивости и явного банкротства, что связано с привлечением кредитов и появлением огромной задолженности.

Борьба ПАО «ЧТПЗ» за выживание в кризисных условиях потребует взаимосвязи организационных, правовых, финансовых и управленческих аспектов. Несмотря на многообразие факторов, которые возможно привели к кризису на предприятии в большинстве случаев такими факторами оказываются недостатки управления.

3.2 Разработка управленческих рекомендаций для ПАО «ЧТПЗ» и оценка их эффективности

Результаты анализа финансовой отчетности, ликвидности и финансовой устойчивости показывают, что компания высоко закредитована, имеет большие краткосрочные и долгосрочные задолженности, а также плохо управляет дебиторской задолженностью. В то же время показатели рентабельности и рост чистой прибыли говорят об эффективности финансовой деятельности. В перспективе это дает возможность за счет увеличения прироста выручки, модернизации производственных процессов и корректного менеджмента увеличивать прибыль, чтобы она направлялась на покрытие огромной задолженности. Таким образом, предприятие вероятно сможет избежать банкротства. В отчетном периоде выручка увеличилась на 17%. Необходимо увеличить выручку на 20% и составить прогнозный баланс.

Для прогнозирования баланса необходимо систематически накапливать информацию о работе организации. Прогнозирование основано на тщательном анализе как можно большего количества отдельных элементов доходов, расходов, активов, пассивов и обдуманной оценке их будущей величины с учетом взаимосвязи между элементами, а также вероятных будущих условий. Прогнозирование требует получения как можно большего количества подробностей. Кроме того, следует оценить «стабильность» отдельных элементов на основе вероятности их повторения в будущем. Это придает

определенное значение анализу неповторяющихся факторов и чрезвычайных статей.

Донцова Л. В. и Никифорова Н. А. считают, что прогнозирование требует использования разных бухгалтерских документов, охватывающих как можно большее количество периодов [6, с. 286]. Повторяющуюся деятельность можно прогнозировать с большей степенью уверенности, чем случайные события.

Разработка прогнозного баланса должна осуществляться в следующей последовательности [6, с. 287-289]:

- анализ текущего финансового состояния организации по данным аналитических таблиц;
- анализ финансовых результатов и факторов, влияющих на них;
- определение изменений в структуре активов, пассивов;
- построение прогнозного баланса.

Итак, для определения изменений в структуре активов, пассивов, доходов и расходов необходимо вначале оформить таблицу (таблица 5) динамических рядов относительных показателей, составляющих выручку от продажи.

Таблица 5 – Динамика относительных показателей, составляющих выручку от продажи

Показатели	Отчетные периоды				Прогнозный период	
	2013 г		2014 г			
	руб.	% от В	руб.	% от В	руб.	% от В
1	2	3	4	5	6	7
1 Выручка от продажи продукции	82 721 179	100	97 184 656	100	116 621 587	100
2 Себестоимость, коммерческие и управленческие расходы	69 266 418 2 758 847 3 230 500	91	74 586 012 4 598 247 3 717 269	85	75 804 032 45 98 247 3 717 269	72
3 Прибыль от продажи	7 465 414	9	14 283 128	15	17 143 373	28
4 Прибыль до налогообложения	-25 979	0	2 607 633	3	7 667 721	20
5 Платежи в бюджет	121 313	0	1 033 852	1	3 067 088	8
6 Чистая прибыль	-147 292	0	1 573 781	2	4 600 633	12

Составление прогнозного баланса начинают с определения ожидаемой величины собственного капитала. Уставный капитал обычно меняется редко, поэтому в прогнозный баланс его можно включить в той же сумме, что и в последнем отчетном балансе. Добавочный капитал может увеличиваться на величину переоценки основных средств. Резервный капитал, предположим, тоже не изменится. Таким образом, основным элементом, за счет которого изменяется сумма собственного капитала, является прибыль, остающаяся в распоряжении организации. Рассчитаем чистую прибыль, а затем собственный капитал.

Увеличив выручку отчетного периода на 20%, рассчитаем величину выручки в прогнозном периоде. От выручки отчетного периода 20% составят 19 436 931 руб.

Вn+1 = 97 184 656+19 436 931=116 621 587 руб.

За счет дальнейшей модернизации и оптимизации производства уменьшится себестоимость до 65% от выручки и составит в прогнозном периоде 75 804 032 руб.

Рассчитаем прибыль до налогообложения прогнозного периода, для этого к прибыли от продаж прогнозного периода нужно прибавить среднюю величину прочих доходов и проценты к получению, а затем отнять среднюю величину прочих расходов и проценты к уплате.

Прибыль до налогообложения (прогноз) = 17 143 373 + 2 450 617 + 1 983 854 - 6 124 844 - 7 785 279 = 7 667 721 руб.

Платежи в бюджет составляют в отчетном периоде 40% от прибыли до налогообложения. Платежи в бюджет (прогноз) = 7 667 721 × 40 / 100 = 3 067 088 руб.

Ожидаемая величина чистой прибыли:

Пn+1 = 7 667 721 - 3 067 088=4 600 633 руб.

Согласно отчетному балансу величина собственного капитала на конец года составляла 21 249 295 руб. Он увеличится на величину прогнозируемой прибыли, т.е. на 4 600 633 руб., и составит:

СКn+1 =21 249 295+4 600 633=25 849 928 руб.

Рассчитаем внеоборотные активы прогнозного периода по средней. ВАn+1 = (68 026 701+65 769 670+62 317 820) / 3 = 65 371 397 руб.

Ожидаемые финансовые вложения, входящие в оборотные активы = финансовые вложения отчетного периода / выручка отчетного периода × выручка прогнозного периода.

ФВn+1 = 7 082 185 / 97 184 656 × 116 621 587 = 8 498 622 руб.

Рассчитаем период оборота денежных средств. Оборот ДС = средняя стоимость ДС × 365 / выручка отчетного периода.

Оборот ДС = 2 662 397 × 365 / 97 184 656 = 10

Тогда, ДСn+1 = Вn+1 × Оборот ДС / 365

ДСn+1 = 116 621 587 × 10 / 365 = 3 195 112 руб.

Рассчитаем период оборота дебиторской задолженности. Оборот ДЗ = средняя стоимость ДЗ × 365 / выручка отчетного периода.

Оборот ДЗ = 24 548 761 × 365 / 97 184 656 = 92

Тогда, ДЗn+1 = Вn+1 × Оборот ДЗ / 365

ДЗn+1 = 116 621 587 × 92 / 365 = 29 395 030 руб.

Рассчитаем период оборота запасов. Оборот З = средняя стоимость З × 365 / себестоимость отчетного периода.

Оборот З = 8 720 369 × 365 / 74 586 012 = 43

Тогда, Зn+1 = Сn+1 × Оборот З / 365

Зn+1 = 75 804 032 × 43 / 365 = 8 930 338 руб.

Ожидаемая нераспределенная прибыль = нераспределенная прибыль отчетного периода + ожидаемая чистая прибыль.

Пн n+1 = 16 906 647 + 4 600 633 = 21 507 280 руб.

Рассчитаем период оборота кредиторской задолженности. Оборот КЗ = средняя стоимость КЗ × 365 / себестоимость отчетного периода.

Оборот КЗ = 17 718 248 × 365 / 74 586 012 = 86,7

Тогда, КЗn+1 = Сn+1 × Оборот КЗ / 365

КЗn+1 = 75 804 032 × 86,7 / 365 = 18 006 054 руб.

Аналогично рассчитаем оборот заемных средств.

Оборот ЗС = 9 158 762 × 365 / 74 586 012 = 44,8

Тогда, ЗСn+1 = Сn+1 × Оборот ЗС / 365

ЗСn+1 = 75 804 032 × 44,8 / 365 = 9 308 320 руб.

Во-первых, с увеличением производства выручки и прибыли, а также со снижением себестоимости производство становится более эффективным. Это достигается за счет обновления оборудования, более логичного менеджмента. Во-вторых, для производства большего количества товара необходимо большее количество материала. В-третьих, увеличилась готовая продукция. Данные изменения необходимо отразить в балансе: а именно, увеличить внеоборотные активы, в частности нематериальные, увеличить оборотные активы, в частности сырье, материалы и готовую продукцию. Излишек, на который нужно увеличить активы мы возьмем из балансового уравнения (ΣА = ΣП):

118 801 063 – 115 390 499 = 3 410 564 руб.

Таким образом, 3 410 564 руб. приходятся на внеоборотные активы, запасы и готовую продукцию.

Рассчитаем прирост ожидаемой готовой продукции, увеличив ее по сравнению с величиной готовой продукции отчетного периода на 20% (пропорционально выручке):

Δ готовой продукции = 1 453 257 × 20 / 100 = 290 651 руб.

Рассчитаем остаток балансового излишка:

3 410 564 - 290 651 = 3 119 895 руб.

Распределим полученный остаток между внеоборотными активами и запасами за исключением готовой продукции. Добавим 2 000 000 руб. к внеоборотным активам и 1 119 895 руб. к запасам за исключением готовой продукции.

Тогда:

ВАn+1 = 65 371 397 + 2 000 000 = 67 371 397 руб.

Запасы помимо готовой продукции=8 930 338 + 1 119 913=10 050 251 руб.

Запасы = 10 050 251 + 290 651 = 10 340 902 руб.

В результате расчетов общий прогнозный баланс (таблица 6) будет иметь следующую структуру.

Таблица 6 – Прогнозный баланс

АКТИВ	руб.
1	2
I Внеоборотные активы	67 371 397
II Оборотные активы	51 429 666
Денежные средства	3 195 112
Дебиторская задолженность	29 395 030
Запасы	10 340 902
Финансовые вложения	8 498 622
БАЛАНС	118 801 063
ПАССИВ	
III Капитал и резервы	25 849 928
Уставный, добавочный, резервный капитал	4 342 648
Нераспределенная прибыль	21 507 280
IV Долгосрочные обязательства	65 636 761
V Краткосрочные обязательства	27 314 374
Заемные средства	9 308 320
Кредиторская задолженность	18 006 054
БАЛАНС	118 801 063

Совокупная потребность в финансировании может быть определена следующим образом [6, с. 288]:

$$ПФ_{n+1} = \frac{TA_{n+1} \times (ОДЗ - ОКЗ)}{ОКЗ}, \quad (13)$$

где ТАn+1 – ожидаемая величина текущих активов в прогнозном периоде;

ОДЗ – оборачиваемость дебиторской задолженности;

ОКЗ – оборачиваемость кредиторской задолженности.

ПФn+1 = 51 429 666 × (92-87) / 87 = 2 955 728 руб.

Потребность в совокупных источниках финансирования текущих активов не превышает максимально возможную величину собственного капитала:

2 955 728 < 25 849 928

ПФn+1 < СКn+1

Следовательно, потребности в совокупных источниках финансирования нет. Это объясняется наличием большого количества заемных средств взятых ранее.

Оценка эффективности управленческих рекомендаций

Сравним баланс за отчетный период с прогнозным балансом (таблица 7), вычислим величины изменения показателей и темп их прироста.

Таблица 7 – Оценка прогнозного баланса

Наименование показателя	2014	Прогнозный период	Абсолютный прирост Δ	Темп прироста, %
АКТИВ	руб.			
1	2	3	4	5
I Внеоборотные активы	68 026 701	67 371 397	-655 304	-1
II Оборотные активы	46 827 277	51 429 666	4 602 389	10
Денежные средства	3 012 956	3 195 112	182 156	6
Дебиторская Задолженность	27 678 581	29 395 030	1 716 449	6
Запасы	8 500 509	10 340 902	1 840 393	22
Финансовые вложения	7 082 185	8 498 622	1 416 437	20
БАЛАНС	114 853 978	118 801 063	3 947 085	3
ПАССИВ				
III Капитал и резервы	21 249 295	25 849 928	4 600 633	22
Уставный, добавочный, резервный капитал	4 342 648	4 342 648	0	0
Нераспределенная прибыль	16 906 647	21 507 280	4 600 633	27
IV Долгосрочные обязательства	65 636 761	65 636 761	0	0
V Краткосрочные обязательства	27 967 922	27 314 374	-653 548	-2
Заемные средства	5 649 629	9 308 320	3 658 691	65
Кредиторская задолженность	21 949 212	18 006 054	-3 943 158	-18
БАЛАНС	114 853 978	118 801 063	3 947 085	3

Динамика баланса отражает значительное увеличение доли собственного капитала в пассиве и существенное увеличение оборотных активов, на которые и направлены средства собственного капитала. Это доказывает эффективность рекомендованных к принятию мер.

Проанализируем эффективность деятельности предприятия в прогнозном периоде.

Рентабельность продаж $Rп_{n+1}$ = 17 143 373 / 116 621 587 × 100% = 14,7%

Чистая рентабельность $Rч_{n+1}$ = 4 600 633 / 116 621 587 × 100% = 3,94%

Экономическая рентабельность $Rэ_{n+1}$ = 4 600 633 / 118 801 063 × 100% = 3,87%

Рентабельность собственного капитала Rск n+1 = 4 600 633 / 25 849 928 × 100% = 17,8%

Сравним прибыльность предприятия в отчетном и прогнозном периоде (таблица 8).

Таблица 8 – Динамика рентабельности

Показатели	2013	2014	ΔR	Прогнозный период	ΔR
	в %				
1	2	3	4	5	6
Рентабельность продаж (Rп)	9,0	14,7	5,7	14,7	0,0
Чистая рентабельность (Rч)	-0,2	1,6	1,8	3,9	2,3
Экономическая рентабельность (Rэ)	-0,1	1,4	1,5	3,9	2,5
Рентабельность собственного капитала (Rск)	-0,7	7,4	8,1	17,8	10,4

Рассчитанные коэффициенты рентабельности свидетельствуют об ожидаемой высокой эффективности деятельности предприятия в прогнозном периоде. Более того их положительная динамика в целом указывает на верно выбранную линию управления финансами.

Проведенная оценка позволяет сделать вывод об эффективности управленческих рекомендаций.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе работы были решены следующие задачи:

а) проведен анализ финансового состояния ПАО «ЧТПЗ». ЧТПЗ – промышленная группа металлургического комплекса России, является одной из крупнейших отечественных компаний-производителей трубной продукции с общей долей рынка около 20%. Группа ЧТПЗ объединяет предприятия и компании черной металлургии. Основной продукцией компании являются трубы (электросварные, бесшовные, компрессорные).

Оценка структуры и динамики финансовых показателей выявила преобладание внеоборотных активов над оборотными, что объясняется отраслевой спецификой. Стабильный рост доли финансовых вложений и параллельно снижение доли основных средств отражает последовательную политику компании по приобретению дочерних предприятий. О неумении выстраивать отношения с клиентами свидетельствует большая доля дебиторской задолженности в оборотных активах и ее отрицательная динамика. Исследуя долгосрочные обязательства, удалось выявить скачок их роста, связанный с привлечением синдицированного кредита для реструктуризации долгов и получения госгарантий. Динамика взаимосвязанных показателей выручки, себестоимости, валовой прибыли и темп прироста чистой прибыли (1168%) говорят о резком подъеме.

Имеется платежный недостаток наиболее ликвидных активов Анализ финансовой устойчивости показывает зависимость от заемных источников финансирования, ее отрицательная динамика говорит о том, что ситуация со временем не улучшается, что предприятие не предпринимает мер, либо они оказываются неэффективными. Увеличение рентабельности свидетельствует об улучшении эффективности организации производства, использования имущества, собственного капитала.

Проведена оценка эффективности деятельности предприятия. Проблемными аспектами являются: высокая закредитованность, большие

краткосрочные и долгосрочные задолженности, неудовлетворительное управление дебиторской задолженностью. Преимуществом предприятия является эффективность финансовой деятельности, что подтверждают показатели рентабельности и рост чистой прибыли;

б) на основе анализа определена характеристика условий кризисного состояния ПАО «ЧТПЗ». Результаты анализа финансового состояния предприятия свидетельствуют о финансовом кризисе. Для предприятия ОАО «ЧТПЗ» характерна третья стадия кризиса, что означает практическое отсутствие собственных средств и резервных фондов. Это отрицательно влияет на перспективы его развития, долгосрочное и среднесрочное планирование. А также к предприятию относится четвертая стадия – состояние острой неплатежеспособности. Предприятие ПАО «ЧТПЗ» по результатам анализа финансового состояния попадает под «техническое банкротство», так как является неплатежеспособным. Об этом свидетельствуют рассчитанные в первой главе коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости. Также размер дебиторской задолженности превышает размер кредиторской задолженности. Анализ динамики финансовых показателей ПАО «ЧТПЗ» позволяет сделать вывод о том, что для предприятия характерны стадии финансовой неустойчивости и явного банкротства, что связано с привлечением кредитов и появлением огромной задолженности;

в) разработаны следующие предложения по совершенствованию управления финансами и повышению эффективности деятельности.

Учитывая большую долю финансовых вложений, а значит и большое значение, необходимо внимательно осуществлять вложения, проводить тщательные предварительные исследования. Нужно направлять финансы в более рентабельные, приносящие прибыль по акциям предприятия, и наоборот, выводить предприятия, становящиеся нерентабельными.

Касательно дебиторской задолженности, необходимо улучшить менеджмент в отделе сбыта, наладить работу с заказчиками. Следует придерживаться работы по предоплате, проверять своих партнеров, выбирать

надежных из них, стараться не строить отношения с организациями на грани банкротства.

Разработаны управленческие рекомендации по снижению задолженности, увеличению ликвидности и финансовой устойчивости. Высокая закредитованность является опасностью для компании, так как ей угрожает банкротство, в тоже время ПАО «ЧТПЗ» можно обозначить как компанию с достаточно хорошим уровнем рентабельности, имеющим тенденцию к росту. В перспективе это дает возможность за счет увеличения прироста выручки, модернизации производственных процессов и корректного менеджмента увеличивать прибыль, чтобы она направлялась на покрытие огромной задолженности. Таким образом, во избежание банкротства выявлена необходимость увеличить выручку на 20%.

Итак, динамика прогнозного баланса отражает значительное увеличение доли собственного капитала в пассиве и существенное увеличение оборотных активов, на которые и направлены средства собственного капитала, что доказывает эффективность рекомендованных к принятию мер. К тому же, проведенная оценка рентабельности в прогнозном периоде свидетельствуют об ожидаемой высокой эффективности деятельности предприятия. Более того их положительная динамика в целом указывает на верно выбранную линию управления финансами. Полученные выводы позволяют сделать заключение об эффективности разработанных управленческих рекомендаций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете», № 402 - ФЗ от 06.12.2011

2. Анализ финансовой отчетности / под ред. М. А. Вахрушиной, Н. С. Пласковой. - М.: Вузовский учебник, 2009. - 367 с.

3. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 366 с.

4. Бочаров В. В. Финансовый анализ : учебное пособие / В. В. Бочаров. – Санкт-Петербург : Питер, 2012. – 232 с.

5. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / Л.М. Бурмистрова. - Москва : Инфра-М, 2013. - 240 с

6. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – Москва : Дело и Сервис, 2012. – 336 с.

7. Донцова Л. В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – Москва : Дело и Сервис, 2011. – 424 с.

8. Екимова К.В. Финансы организаций (предприятий): учебник / К.В. Екимова, Т.В. Шубина. - Москва : Инфра-М, 2013. - 375 с.

9. Ефимова О. В. Анализ финансовой отчетности / О. В. Ефимова, М. В. Мельник. – Москва : Омега-Л, 2012. – 400 с.

10. Забелина О. В. Финансовый менеджмент / О. В. Забелина, Г. Л. Толкаченко. – Москва : Экзамен, 2012. – 224 с.

11. Илышева, Н.Н. Анализ финансовой отчетности / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, Инфра - М, 2013. – 412 с.

12. Комплексный экономический анализ: учебник / Алексеева А.И., Малеева А.В., Васильев Ю.В. – М.: КноРус, 2013. – 406 с.

13. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. - М.: Национальное образование, 2013.

14. Маркин Ю.П. Экономический анализ. – М.: Омега-Л, 2011. – 450 с.

15. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник для студентов / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2013. – 425 с.

16. Савчук, В. П. Управление финансами предприятия / В. П. Савчук. – Москва: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009. – 480 с.

17. Тихомиров, Е.Ф. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия: учебник / Е. Ф. Тихомиров. – Москва: Академия, 2015. – 381с.

18. Управление финансовым состоянием организации (предприятия): учебное пособие / [Крылов Э. И. и др.]. – Москва: Эксмо, 2013. – 409 с.

19. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Н. В. Колчина, О. В. Португалова, Е. Ю. Макеева. – Москва: ЮНИТИ–ДАНА, 2008. – 464 с.

20. Финансовый менеджмент на предприятии: учебник / С. А. Сироткин, Н. Р. Кельчевская. – Москва: ЮНИТИ–ДАНА, 2015. – 351 с.

21. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. – М.: КноРус, 2013. – 306 с.

22. Российское информационное агентство URA.RU URL:http:// ura.ru/news/1052150540

23. http://business.rin.ru/cgi-bin/search.pl?action=view&num=342402& razdel=39&w=0&p_n=113.

24. http://doctorprava.ru/ponyatiya_osnovnie_faktori_i_priznaki_krizisnih _yavlenii_v_deyatelnosti_predpriyatii.htm

25. http://old.orelgiet.ru/

26. www.akdi.ru

27. www.balancedscorecard.ru

28. www.big.spb.ru

29. www.bscol.com

30. www.cfin.ru

31. www.cbr.ru

32. www.cfo.ru

33. www.consultant.ru

34. www.corp-gov.ru

35. www.financeportal.ru

ПРИЛОЖЕНИЕ А

ФОРМА №1 «БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС»

Пояснения[1]	Наименование показателя[2]	Код	На 31 декабря 2014 года	На 31 декабря 2013 года	На 31 декабря 2012 года
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
5.1.1	Нематериальные активы	1110	32 229	48 591	39 265
5.1.4	Результаты исследований и разработок	1120	9 448	7 708	8 145
	Основные средства	1150	19 691 082	21 923 688	24 259 666
	в том числе:				
5.2.1	основные средства	1151	18 770 986	20 755 662	22 477 915
5.2.2	незавершенное строительство	1152	836 286	1 121 152	1 617 297
	авансы выданные по инвестиционной деятельности	1153	83 810	46 874	164 454
5.2.1	Доходные вложения в материальные ценности	1160	464 270	490 329	237 472
5.3.1	Финансовые вложения	1170	47 450 627	42 862 976	37 399 533
5.12.1	Отложенные налоговые активы	1180	92 906	77 556	76 898
5.1.5	Прочие внеоборотные активы	1190	286 139	358 822	296 841
	Итого по разделу I	1100	**68 026 701**	**65 769 670**	**62 317 820**
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
5.4.1	Запасы	1210	8 500 509	8 063 459	9 597 138
	в том числе:				
	сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	5 903 596	6 472 778	7 224 716
	затраты в незавершенном призводстве	1212	410 376	450 052	558 900
	готовая продукция и товары для перепродажи	1213	1 453 257	710 925	860 003
	товары отгруженные	1214	733 280	429 704	953 519
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	257 344	332 327	225 609
5.5.1	Дебиторская задолженность	1230	27 678 581	22 569 766	23 397 936
	в том числе:				
	покупатели и заказчики	1231	25 046 401	20 547 208	15 296 825
	авансы выданные	1232	1 119 062	283 004	867 528
	прочая дебиторская задолженность	1233	1 513 118	1 739 554	7 233 583
5.3.1	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	7 082 185	8 028 013	4 386 700
5.6	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	3 012 956	759 769	4 214 466
	Прочие оборотные активы	1260	295 702	136 200	463 505
	Итого по разделу II	1200	**46 827 277**	**39 889 534**	**42 285 354**
	БАЛАНС	1600	**114 853 978**	**105 659 204**	**104 603 174**

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Поясне-ния[1]	Наименование показателя[2]	Код	На 31 декабря 2014 года	На 31 декабря 2013 года	На 31 декабря 2012 года
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ[6]				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	472 383	472 383	472 383
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(49 625)	0	0
	Переоценка внеоборотных активов	1340	3 058 897	3 120 680	3 232 358
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	790 136	790 136	790 136
	Резервный капитал	1360	70 857	70 857	70 857
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	16 906 647	15 271 083	15 334 707
	Итого по разделу III	1300	**21 249 295**	**19 725 139**	**19 900 441**
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
5.5.3	Заемные средства	1410	62 486 120	56 623 467	20 287 870
5.12.2	Отложенные налоговые обязательства	1420	2 318 327	2 649 627	2 892 919
5.7	Оценочные обязательства	1430	56 599	231 843	182 357
	Прочие обязательства	1450	775 715	421 058	0
	Итого по разделу IV	1400	**65 636 761**	**59 925 995**	**23 363 146**
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
5.5.3	Заемные средства	1510	5 649 629	12 667 895	42 835 468
5.5.3	Кредиторская задолженность	1520	21 949 212	13 054 084	18 151 449
	в том числе:				
	задолженность поставщикам и подрядчикам	1521	13 875 083	7 060 833	12 561 941
	задолженность перед персоналом организации	1522	193 971	189 812	196 403
	задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1523	84 505	72 520	71 898
	задолженность по налогам и сборам	1524	1 379 638	911 284	420 435
	задолженность по авансам полученным	1525	1 910 452	1 290 188	2 944 718
	прочая кредиторская задолженность	1526	4 505 563	3 529 447	1 956 054
	Доходы будущих периодов	1530	88 031	35 544	21 902
5.7	Оценочные обязательства	1540	281 050	249 595	244 289
	Прочие обязательства	1550	0	952	86 479
	Итого по разделу V	1500	**27 967 922**	**26 008 070**	**61 339 587**
	БАЛАНС	1700	**114 853 978**	**105 659 204**	**104 603 174**

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

ФОРМА №2 «ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ»

Поясне-ния	Наименование показателя	Код	За 2014 год	За 2013 год
	Выручка	2110	97 184 656	82 721 179
	Себестоимость продаж	2120	(74 586 012)	(69 266 418)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	22 598 644	13 454 761
	Коммерческие расходы	2210	(4 598 247)	(2 758 847)
	Управленческие расходы	2220	(3 717 269)	(3 230 500)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	**14 283 128**	**7 465 414**
	Доходы от участия в других организациях	2310	182	0
	Проценты к получению	2320	1 983 854	1 435 045
	Проценты к уплате	2330	(7 785 279)	(7 452 236)
	Прочие доходы	2340	2 581 499	2 319 734
	Прочие расходы	2350	(8 455 751)	(3 793 936)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	**2 607 633**	**(25 979)**
	Текущий налог на прибыль	2410	(1 380 502)	(365 262)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	512 325	126 507
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	331 300	243 291
	в том числе:			
	за текущий период		331 300	243 291
	относящиеся к прошлым периодам		0	0
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	15 350	658
	в том числе:			
	за текущий период		15 350	658
	относящиеся к прошлым периодам		0	0
	Прочее (переплата по налогу на прибыль)	2460	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	**2400**	**1 573 781**	**(147 292)**
	СПРАВОЧНО Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	61 783	83 668
	Совокупный финансовый результат периода	2500	1 635 564	**(63 624)**
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	3	0
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	0	0

ПРИЛОЖЕНИЕ В

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ

	Приме-чания	31 декабря 2014 года
АКТИВЫ		
Внеоборотные активы		
Основные средства	9	57,316,057
Авансы на капитальное строительство		2,116,021
Нематериальные активы	10	1,211,840
Гудвил	11	7,780,584
Инвестиции в ассоциированные компании		45,974
Производные финансовые инструменты	12	6,687,671
Прочие финансовые активы	13	3,212,875
Отложенные налоговые активы	30	436,356
Прочие внеоборотные активы		89,808
Итого внеоборотные активы		**78,897,186**
Оборотные активы		
Запасы	14	18,825,276
Торговая и прочая дебиторская задолженность	15	33,605,713
Авансовые платежи по налогу на прибыль		432,625
Займы выданные	16	751,026
Денежные средства и их эквиваленты	17	5,465,382
Итого оборотные активы		**59,080,022**
ИТОГО АКТИВЫ		**137,977,208**
ДЕФИЦИТ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Уставный капитал	18	2,498,261
Резервный капитал	18	70,857
Резерв накопленных курсовых разниц		1,351,815
Собственные акции, выкупленные у акционеров	18	(18,093,626)
Резерв актуарных прибылей		260,716
Нераспределенная прибыль		9,995,307
Дефицит собственного капитала собственников Компании		**(3,916,670)**
Неконтролирующие доли владения	11	1,373,535
Итого дефицит собственного капитала		**(2,543,135)**
Долгосрочные обязательства		
Кредиты и займы	19	86,628,404
Кредиторская задолженность и начисленные расходы	22	2,388,234
Доходы будущих периодов	23	197,583
Обязательства по вознаграждениям работникам	20	266,887
Отложенные налоговые обязательства	30	2,247,472
Итого долгосрочные обязательства		**91,728,580**
Краткосрочные обязательства		
Кредиты и займы	19	12,800,554
Кредиторская задолженность и начисленные расходы	22	29,757,946
Авансы полученные		3,061,887
Задолженность по налогу на прибыль		22,311
Задолженность по прочим налогам и сборам	21	3,149,065
Итого краткосрочные обязательства		**48,791,763**
Итого обязательства		**140,520,343**
ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		**137,977,208**

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

ПОЯСНЕНИЕ К БУХГАЛТЕРСКОМУ БАЛАНСУ И ОТЧЕТУ О ПРИБЫЛЯХ

5.5. Дебиторская и кредиторская задолженность
5.5.1. Наличие и движение дебиторской задолженности

А	На начало года		Изменения за период					
			поступление		выбыло			
	учтенная по условиям договора	величина резерва по сомнительным долгам	в результате хозяйственных операций (сумма долга по сделке, операции)	причитающиеся проценты, штрафы и иные начисления	погашение	списание на финансовый результат	изменение резерва	перевод из долгосрочной в краткосрочную
3	170 272	0	235 579	0	(11 174)	0	0	0
4	394 677	0	130 664	0	(88 883)	0	0	0
3	170 272	0	235 579	0	(11 174)	0	0	0
4	394 677	0	36 882	0	(88 883)	0	0	0
3	0	0	0	0	0	0	0	0
4	0	0	93 782	0	0	0	0	0
3	23 598 215	(370 551)	125 007 061	0	(126 009 253)	(71)	(50 312)	0
4	22 595 952	(420 863)	139 259 487	0	(133 889 373)	(268)	(302 812)	0
3	15 449 808	(323 255)	95 794 047	0	(90 756 920)	0	(11 149)	0
4	20 486 935	(334 404)	114 532 721	0	(109 804 549)	(180)	(176 798)	0
3	894 845	(27 317)	15 865 350	0	(16 411 483)	0	(38 391)	0
4	348 712	(65 708)	15 498 120	0	(14 664 459)	(0)	(91 385)	0
3	7 253 562	(19 979)	13 347 664	0	(18 840 850)	(71)	(772)	0
4	1 760 305	(20 751)	9 228 646	0	(9 420 365)	(88)	(34 629)	0
3	**23 768 487**	(370 551)	**125 242 640**	0	(126 020 427)	(71)	(50 312)	**X**
4	**22 990 629**	(420 863)	**139 390 151**	0	(133 978 256)	(268)	(302 812)	**x**