

208 - 01/29 - 811

27.06.2016

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)
Филиал ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ) в г. Снежинске
Кафедра «Экономика и инвестиции»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент,
главный бухгалтер ОАО
«Вишневогорский ГОК»

М.Г.Турыгина

17 июня

2016 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, к.э.н.,
доцент

М.Ю. Тышкевич

20 июня

2016 г.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия на примере ОАО
"Вишневогорский горно-обогатительный комбинат"

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ– 080100.2016.422.ПЗ ВКР

Руководитель работы,
преподаватель

Г.А. Власова

2016 г.

Автор проекта
студент группы ЭШЗ-551

О.П.Ложкина

18.06.
2016 г.

Нормоконтролер,
доцент, к.фл.н.

О.В.Пушкарева

15.06.
2016 г.

Снежинск 2016

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
к.э.н., доцент
М.Ю.Тышкеев
2016

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу (проект) студента

Ложкиной Ольге Павловне
Группа ЭШЗ-551

1. Тема работы (проекта) "Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия на примере ОАО "Висневогорский горно-обогатительный комбинат"

утверждена приказом по университету от «15» апреля 2016г. № 661

2. Срок сдачи студентом законченной работы (проекта) «10» июня 2016г.

3. Исходные данные к работе (проекту)

Устав ОАО «Висневогорский ГОК», Бухгалтерская отчетность за 2012-2015г.г. Годовой отчет за 2013-2014г.г., учетная политика предприятия, нормативно-законодательные акты (Налоговый кодекс РФ, Федеральные законы РФ, положения Минфина РФ, приказы и иные законодательные акты).

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке

1. Теоретические и методологические аспекты анализа финансово-хозяйственно деятельности предприятия

2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Вишневогорский ГОК»

3. Пути улучшения финансово-хозяйственной деятельности ОАО

«Вишневогорский ГОК»

5 Иллюстративный материал (плакаты, альбомы, раздаточный матери: макеты, электронные носители и др.)

1. Цель, объект ,задачи работы

2. Общая характеристика деятельности ОАО «Вишневогорский ГОК»

3. Динамика и структура доходов и расходов ОАО «Вишневогорский ГОК»

4. Показатели эффективности деятельности ОАО «Вишневогорский ГОК»

5. Динамика и структура пассивов баланса ОАО «Вишневогорский ГОК»

6. Динамика и структура активов баланса ОАО «Вишневогорский ГОК»

7. Показатели ликвидности и платежеспособности ОАО «Вишневогорский ГОК»

8. Показатели финансовой устойчивости ОАО «Вишневогорский ГОК»

9. Резервы улучшения финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Вишневогорский ГОК».

10. Инвестиционные мероприятия, проведенные в 2014-2015годах.

11.Инвестиционные мероприятия в 2016-2020годах.

12. Эффективность инвестиционных мероприятий в 2016-2020годах.

Общее количество иллюстраций 12 листов

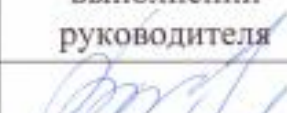






6 Дата выдачи задания «28» марта 2016 г.

Руководитель _____  _____ Г.А. Власов

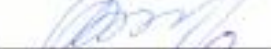
Задание принял к исполнению _____  _____ О.П.Ложкин

(подпись студента)

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

| Наименование этапов выпускной квалификационной работы | Сроки выполнения этапов работы | Отметка о выполнении руководителя |
|---|--------------------------------|---|
| 1. Получение задания на ВКР | 28.03.2016г. |  |
| 2. Сбор и анализ литературных источников по выбранной теме ВКР | 04.04.2016 |  |
| 3. Изучение методологических аспектов анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия | 18.04.2016 |  |
| 3. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Вишневогорский ГОК» | 25.04.2016 |  |
| 4. Расчет экономической эффективности мероприятий, направленных на улучшение финансово-хозяйственной деятельности | 23.05.2016 |  |
| 5. Оформление работы | 10.06.2016 |  |
| 6. Сдача готовой работы на кафедру | 20.06.2016г. |  |

Заведующий кафедрой _____  /М.Ю. Тышкевич/
(подпись)

Руководитель работы (проекта) _____  /Г.А. Власова/
(подпись)

Студент _____  /О.П. Ложкина/
(подпись)

АННОТАЦИЯ

Ложкина О.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия на примере ОАО "Вишневогорский горно-обогатительный комбинат» – Снежинск: ЮУрГУ, ЭиИ, 2016, 90с., 7 ил., 18 табл., библиогр. список – 31 наименований. 12 л. раздаточного материала ф. А4.

Объект исследования – Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия на примере ОАО "Вишневогорский горно-обогатительный комбинат».

В выпускной квалификационной работе рассмотрены и проанализированы Устав предприятия, учетная политика предприятия, бухгалтерская отчетность за 2013-2015годы, Годовой отчет ОАО «Вишневогорский ГОК» за 2013-2015г.г.

На основе материалов проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. На основании полученных результатов, выявлены резервы повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности и произведен расчет их экономической эффективности.

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--|----|
| ВВЕДЕНИЕ..... | 7 |
| 1 АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ В СОЦИАЛЬНО– ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ..... | 9 |
| 1.1 Диагностика причин возникновения кризисной ситуации на предприятии..... | 9 |
| 1.2 Методы преодоления финансового кризиса в организации | 16 |
| 1.3 Основные подходы антикризисного управления и анализ методик прогнозирования кризисной ситуации на предприятии | 25 |
| 2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ВИШНЕВОГОРСКИЙ ГОК» | 46 |
| 2.1 Общая характеристика предприятия ОАО Вишневогорский ГОК»..... | 46 |
| 2.2 Сравнение вероятностей кризиса на предприятии ОАО «Вишневогорский ГОК» при использовании различных методик | 54 |
| 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «ВИШНЕВОГОРСКИЙ ГОК»..... | 71 |
| 3.1 Методы повышения финансово-экономического состояния предприятия | 71 |
| 3.2 Основные принципы антикризисного управления | 77 |
| 3.3 Мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия | 80 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 91 |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК | 94 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ | 96 |

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования факторов, влияющих на финансовую состоятельность предприятий, причины и процедуры кризиса обусловлена тем, что в настоящее время российская экономика находится под воздействием ряда негативных моментов: кризис неплатежей, неэффективность управления, изношенное оборудование. Отсутствие инвестиционных вливаний в экономику ставит под вопрос само существование ряда предприятий. В настоящее время подъему многих, даже перспективных, предприятий препятствует огромная кредиторская задолженность перед поставщиками, бюджетом, трудовым коллективом. Ни один инвестор не будет вкладывать средства, зная, что его деньги пойдут на погашение долгов предприятия. Некоторое улучшение, наблюдаемое в отечественной промышленности по объемным показателям, пока не сопровождается заметным улучшением платежной дисциплины. Размеры просроченной кредиторской задолженности продолжают увеличиваться.

Цель работы – рассмотреть особенности антикризисного управления на ОАО «Вишневогорский ГОК», проанализировать имеющиеся проблемы и предложить пути их решения.

В соответствии с поставленной целью сформулированы следующие задачи:

- определить понятие и признаки кризиса в РФ;
- рассмотреть методики определения кризисного финансового состояния;
- оценить вероятность кризиса ОАО «Вишневогорский ГОК»;
- разработать мероприятия по предупреждению банкротства;
- рассчитать экономический эффект предлагаемых мероприятий.

Объект исследования – Открытое акционерное общество «Вишневогорский горно-обогатительный комбинат» (ОАО «Вишневогорский ГОК»).

Предмет исследования – антикризисное управление на предприятии ОАО «Вишневогорский ГОК»

В условиях кризисного состояния наиболее важно сократить одни затраты и увеличить другие, которые могут сделать компанию прибыльной. Необходим быстрый приток денежных средств в организацию. Работы в выбранных стратегических направлениях не могут финансироваться только за счет внутренней экономии. Возникает необходимость привлечения заемных средств со стороны, что само по себе затруднительно, так как финансовый кризис предприятия зачастую означает его фактическое банкротство. Поэтому так важно определить оптимальное соотношение всех мер воздействия, необходимых для того, чтобы предприятие сначала могло «удержаться на плаву», а затем начать новый более эффективный этап в своей деятельности.

Теоретической базой исследования являются материалы нормативных документов, труды отечественных и зарубежных специалистов в области финансового анализа, бухгалтерского анализа и банкротства: Герасимова Е.Б., Гаврилин Е.В, Донцова Л.В., Ли В.О., Панфилова В.С., Савицкой Г.В, Токаренко Г.С., Сотникова Л.В. и других, научно-популярные статьи периодических изданий и книги под редакцией Анташова В., Игнатова А.В., Илясова Г.Г.

Практическую основу анализа составляет финансовая отчетность предприятия ОАО «Вишневогорский ГОК»»: данные формы № 1 «Бухгалтерский баланс» и формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

В исследовании применялись основные методы финансового анализа – горизонтальный, вертикальный, модели определения кризисного финансового состояния: британских ученых Р. Таффлер и Г. Тишоу, модель Лиса, модель Э.Альтмана, О.П. Зайцевой, Р.С.Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова.

1 АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Диагностика причин возникновения кризисной ситуации на предприятии

Любая организация, начиная с момента своего возникновения, сталкивается с целым рядом проблем, которые могут спровоцировать острый кризис, сопровождающийся резким ухудшением показателей деятельности: ликвидности, платежеспособности, рентабельности, оборачиваемости оборотных средств, финансовой устойчивости. Рыночные формы хозяйствования в условиях жесткой конкуренции приводят к несостоятельности отдельных субъектов хозяйствования или к их временной неплатежеспособности. Кризисы могут возникнуть на любом из этапов жизненного цикла организации. Появление идеи, проектирование, планирование, строительство, освоение производственных мощностей, функционирование, развитие, упадок, закрытие или реорганизация - вот перечень этапов циклического развития организации. Она может пройти их полностью, а может и остановиться в своем развитии, не достигнув ощутимых результатов, прекратить свое существование.

В тот момент, когда организация начинает свою деятельность, на рынке, как правило, уже действует значительное число фирм-конкурентов. Занять определенную нишу на рынке, позиционировать свою торговую марку непросто. Многие организации разоряются, не выдержав конкуренции. Поэтому во многих странах с развитой рыночной экономикой разработана система мер поддержки малого бизнеса, которая заключается в выдаче льготных кредитов, временном освобождении от налогообложения, передаче на выгодных условиях патентов и технологий. При такой поддержке организации проще пройти этап количественного и качественного роста, добиться устойчивости позитивных тенденций в развитии. Кризисы часто возникают и в зрелых организациях, которые утрачивают свою положительную динамику и способность добиваться соразмерной прибыли [1]. Кризисы в организации могут проявляться в форме

ужесточения конфликтов, которые способны даже привести фирму к развалу. Моральное устаревание используемых технологий и потеря конкурентных преимуществ, а также значительный отток ресурсов при увеличении числа банкротств - также являются симптомами нарастающей кризисной ситуации. Любые острые противоречия, возникшие в организации, связаны с ее финансово-хозяйственной деятельностью. Поэтому антикризисное управление, прежде всего, направлено на устранение и недопущение пробелов в системе распределения ресурсов и оптимизацию хозяйственной деятельности [1].

Кризисное финансовое состояние компании требует от менеджеров проведения ряда нетрадиционных мероприятий, использования в управлении методов и подходов, которые значительно отличаются от руководства в обычных, стабильных, условиях. Кризис, в переводе с греческого, означает «решение», «поворотный пункт» или «исход». Экономический кризис в организации отражает ее тяжелое финансовое положение, которое характеризуется неудовлетворительным значением целого ряда показателей, и первым признаком является отрицательный финансовый результат – валовой убыток от деятельности, снижение уровня рентабельности или стремительное сокращение размера прибыли по периодам.

Причинами кризисного состояния организации могут являться: изменение рыночных условий; давление конкурентов; злоупотребления со стороны менеджеров или персонала; деятельность проверяющих или контролирующих государственных органов; введение новых законов или других нормативных актов, изменения в политической ситуации, вызванные перераспределением власти; стихийные бедствия и так далее. Каковы бы ни были явные причины ухудшения финансового состояния, первопричиной любого кризиса в организации является низкий уровень профессионализма менеджмента компании[2].

Диагностика кризисов в организации – это совокупность методов, направленных на выявление проблем, слабых и «узких» мест в системе

управления, которые являются причинами неблагоприятного финансового состояния и других негативных показателей деятельности. Диагностику можно понимать и как оценку деятельности компании с точки зрения получения общего управленческого эффекта, и как определение отклонений, существующих параметров системы от первоначально заданных, и как оценку функционирования организации в подвижной, изменяющейся внешней среде с целью предупреждения кризисов.

Методы диагностики кризиса в организации включают: мониторинг внешней среды и системный анализ сигналов о возможных изменениях состояния и конкурентного статуса фирмы, аудит финансового состояния, анализ кредитной политики и задолженности компании, определение рисков, оценку текущего состояния организации и прогнозирование ее возможных состояний в будущем.

Инструменты диагностирования кризисного состояния, такие как: статистика, моделирование, прогнозирование, эксперимент, экспертиза, маркетинговые исследования и т. д., применяются в зависимости от типа кризиса и формы его проявления [2].

Системный анализ сигналов о возможных изменениях состояния и конкурентного статуса фирмы, предложенный отечественными исследователями позволяет рассматривать в совокупности целый ряд параметров, которые служат индикаторами кризисных явлений, нарастания угроз выполнению миссии фирмы, или, напротив, могут свидетельствовать о расширении возможностей организации. Данная методика является эффективной на этапах раннего диагностирования кризисов, когда ставится цель предупредить их возникновение, не допустить дальнейшего ухудшения показателей деятельности.

Рассмотрим группы показателей (сигналов о нарастании угроз), которые помогают определить возможные негативные тенденции, препятствующие выполнению стратегических целей организации: [1].

– падение величины спроса на товары фирмы, снижение покупательной способности населения, величины спроса на товары фирм-конкурентов;

- ухудшение параметров факторов производства: сокращение предложения сырьевых и материальных ресурсов, рост цен на сырье, материалы и оборудование, рост стоимости лицензий на использование изобретений и открытий;
- свертывание производства родственных отраслей, стагнация их научно-технического и экономического потенциала, рост цен на услуги отраслей инфраструктуры;
- ужесточение конкурентной борьбы на фоне снижения конкурентного статуса организации, активное «переключение» покупателей на товар-заменитель, ценовые войны;
- неблагоприятные изменения деятельности государственных и властных структур: повышение налоговых ставок и введение новых налогов, неблагоприятное изменение валютного курса рубля, таможенных пошлин, изменчивое гражданское и коммерческое законодательство, контроль государства за колебаниями цен;
- случайные явления: расположение фирмы в регионе, подверженном стихийным бедствиям; нестабильность внешней политики иностранных государств-партнеров по бизнесу, демографические шоки; неожиданные научно-технические прорывы, реализованные конкурентами;
- ухудшение технических ресурсов фирмы: износ средств технологического оснащения (СТО), использование морально устаревших СТО; применение материалов и полуфабрикатов, снижающих конкурентоспособность продукции; использование устаревших систем преобразования, передачи и контроля потребления энергии, вызывающее потери [3].
- ухудшение параметров технологических ресурсов: отсутствие потенциала для проведения систематических научно–исследовательских и опытно–конструкторских работ (НИОКР); использование технологии, не позволяющей в течение одного жизненного цикла эффективно изменять поколение продукции фирмы;

- ослабление кадрового потенциала: работники ориентированы на применение командно–административных методов, выполнение традиционных видов работ, обусловленных стабильной технологией; обеспечению технической, социальной и экологической безопасности не придается первостепенного значения;
- отсутствие гибкости организационной структуры: ее застой и ориентированность на исполнение функций, бюрократизация. Финансовая политика характеризуется систематическим привлечением заемных средств, происходит падение курса собственных акций фирмы.

Диагностика кризисов, проводимая в рамках системного подхода, дает возможность получить наиболее полное представление об исследуемом объекте. В практике предприятий часто используются методы анализа, которые позволяют с минимальными затратами сделать оценку рисков, финансового состояния, прогнозировать будущие тенденции развития [3].

Управление рисками, их хеджирование необходимо для предупреждения неблагоприятных тенденций развития организации. Чтобы определить риски, можно использовать статистический, экспертный и комбинированный методы. Анализ риска начинается с выявления его источников и причин. Риск измеряется как вероятность определенного уровня потерь. Так, в качестве допустимого риска можно принять угрозу полной потери прибыли от того или иного проекта или от предпринимательской деятельности в целом. Критический риск сопряжен уже не только с потерей прибыли, но и с недополучением предполагаемой выручки, когда затраты приходится возмещать за свой счет. Наиболее опасным для предпринимателя является катастрофический риск, приводящий к банкротству организации, потере инвестиций или даже личного имущества предпринимателя[4].

Суть статистического метода заключается в том, что изучается статистика потерь и прибылей предприятия, устанавливается величина и частота получения экономической отдачи, а затем составляется прогноз на будущее. Под отдачей понимается экономическая рентабельность и эффективность затрат (инвестиций),

которая рассчитывается как отношение прибыли к расходам, необходимым для ее получения.

Если кризис наступил, формируется антикризисная команда, в которую могут войти независимые аудиторы, консультанты по бизнесу и другие эксперты. Менеджеры компании должны полностью содействовать работе привлеченных экспертов. Созданная аналитическая группа устанавливает причины, приведшие компанию к существующему плачевному состоянию, определяет пути выхода из кризиса.

Для оценки текущего состояния предприятия используются современные инструменты финансового анализа: горизонтальный и вертикальный виды анализа, расчет финансовых коэффициентов, анализ ликвидности баланса, экспресс-анализ общей направленности финансово-хозяйственной деятельности, оценка экономического потенциала субъекта хозяйствования.

Валовой финансовый результат компании представляет собой сумму финансовых результатов от различных видов деятельности, подразделений, товарных групп. Чтобы максимально сузить поле поиска влияния отрицательных явлений, следует разобраться в том, какие именно структурные элементы, формирующие финансовые результаты компании, оказались под негативным воздействием [4].

Анализ финансовых коэффициентов предполагает расчет и оценку соотношений различных видов средств и источников, показателей эффективности использования ресурсов организации. Значение коэффициентов зависит от отраслевых особенностей и размеров предприятий. Оценка финансового состояния предприятия с помощью финансовых коэффициентов может проводиться по следующим группам: платежеспособность, рентабельность, финансовая устойчивость, деловая активность, ликвидность.

Абсолютная устойчивость финансового состояния показывает, что запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами. Предприятие практически не зависит от кредитов. Неустойчивое финансовое

положение характеризуется нарушением платежеспособности: предприятие вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства. Кризисное финансовое положение характеризует предприятие на грани банкротства, просроченные кредиторская и дебиторская задолженности которого не могут быть погашены в срок [2].

К финансовым коэффициентам, применяемым для оценки финансовой устойчивости предприятия можно отнести коэффициенты: автономии, соотношения заемных и собственных средств, обеспеченности собственными средствами, маневренности, прогноза банкротства и др.

Платежеспособность предприятия определяется наличием у него возможности и способности своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия сделок, а также на наличие возможности получения кредитов.

Ликвидность предприятия определяется исходя из имеющихся у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легко реализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы [5].

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов: материальных, трудовых и финансовых. Показатели деловой активности предприятия включают: выручку от реализации, чистую прибыль, производительность труда, коэффициент общей оборачиваемости капитала и оборотных средств, средний срок оборота дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и собственного капитала.

Анализ кредиторской и дебиторской задолженности поможет определить основные направления для ее реструктуризации, т. е. уменьшения совокупного

долга и его ускоренного погашения. Проводится инвентаризация задолженности, которая делится на: текущую, просроченную, пени и штрафы. Работа по ликвидации задолженности предприятия требует как анализа суммы требований, так и определения средств, которыми располагает предприятие для погашения долгов, составления прогноза движения денежных средств.

Диагностика кризисов включает в себя комплекс методов, необходимых для оценки текущего состояния организации, выявления причин ухудшения количественных и качественных показателей ее деятельности. Разумеется, диагностика сама по себе не может решить проблему. Необходимо устранить истинную причину кризиса, сгладить его негативные проявления, устранить последствия. Наряду с такими мероприятиями, как сокращение издержек, расширение ассортимента, реструктуризация долгов, в условиях кризиса возникает потребность в кардинальных мерах по оздоровлению предприятия, реорганизации его деятельности, стратегических инновационных изменениях [5].

1.2 Методы преодоления финансового кризиса в организации

Особенность антикризисного управления организацией заключается в повышенной сложности управленческих процессов. Финансовый кризис проявляется в нехватке денежных средств, росте просроченной кредиторской задолженности, падении продаж, недовольстве персонала и других неблагоприятных факторах. Уровень требований к руководителям, принимающим наиболее важные, стратегические решения, возрастает в геометрической прогрессии. Организация, испытывающая финансовый кризис, может прекратить свое существование, а может возродиться вновь, после проведения кардинальных перемен, например, реорганизации, реструктуризации компании. Успех преодоления кризиса зависит от умения ведущих менеджеров своевременно предпринять адекватные действия.

В российских компаниях антикризисные мероприятия часто сводятся к мерам финансового оздоровления, проведению реструктуризации кредиторской

задолженности. Хотя предприятия, имеющие значительную кредиторскую задолженность, не всегда могут выйти из «долговой ямы»[6].

Управление организацией в условиях финансового кризиса – это совокупность методов, направленных с одной стороны, на уменьшение всех статей затрат, увеличение поступления денежных средств в организацию, необходимых для погашения долгов, а с другой –на рост объема продаж и получение соразмерной прибыли. Значимым является использование новых приемов управления, которые могут кардинально изменить существующую систему после реорганизации. К таким приемам относятся: использование ноу–хау, позиционирование торговой марки, оптимизация кадровой работы, борьба за качество, ценовая политика и так далее.

В условиях кризисного состояния наиболее важно сократить одни затраты и увеличить другие, которые могут сделать компанию прибыльной. Необходим быстрый приток денежных средств в организацию. Работы в выбранных стратегических направлениях не могут финансироваться только за счет внутренней экономии. Возникает необходимость привлечения заемных средств со стороны, что само по себе затруднительно, т. к. финансовый кризис предприятия зачастую означает его фактическое банкротство. Поэтому так важно определить оптимальное соотношение всех мер воздействия, необходимых для того, чтобы предприятие сначала могло «удержаться на плаву», а затем начать новый более эффективный этап в своей деятельности [5].

Основные методы преодоления финансового кризиса в организации включают:

- сокращение затрат;
- увеличение поступления денежных средств в организацию;
- проведение реструктуризации кредиторской задолженности;
- определение стратегии развития организации;
- проведение реорганизации или реструктуризации предприятия.

Сокращение затрат является необходимым шагом в той ситуации, когда организация испытывает финансовый кризис. Необходимо централизовать принятие всех решений, которые влияют на движение материальных активов предприятия, сокращать или замораживать расходы, связанные с развитием существующих долгосрочных проектов: НИОКР, капитального строительства и других вложений, окупаемость которых превышает один год.

Методы сокращения затрат включают: контроль затрат, анализ источников возникновения затрат, их классификацию по степени зависимости от объемов производства, проведение мероприятий по снижению затрат, оценку полученного эффекта [7].

Основные направления деятельности по снижению затрат: сокращение фонда оплаты труда; сокращение затрат на сырье и материалы за счет использования более дешевых компонентов изделий, горизонтальной интеграции с поставщиками, работы с местными производителями, внедрения ресурсосберегающих технологий; сокращение производственных расходов, затрат на ремонт и обслуживание оборудования, затрат на рекламу, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, исследование рынка, поддержание определенного качества услуг.

Важно определить наиболее затратные статьи баланса, которые подлежат сокращению (капитальное строительство, дорогостоящие стажировки для работников, проведение масштабных маркетинговых исследований, опытно-конструкторские работы) и направить эти ресурсы на проведение реструктуризации и проекты, предусматривающие получение быстрой прибыли.

Привлечение денежных средств в организацию в условиях кризиса осуществляется в основном по трем главным направлениям – во-первых: продажа и сдача в аренду активов компании; во – вторых: оптимизация продаж; в-третьих: изменение кредитной политики для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности [5].

Любые активы, находящиеся в собственности компании, – здания, сооружения, машины, оборудование, облигации, акции, в т. ч. и других предприятий, векселя банков – могут быть проданы или использованы для погашения долга в ходе проведения реструктуризации. Это возможно, если данные активы не являются обеспечением задолженности по другим обязательствам (залоговые требования). Если затраты предприятия на хранение и обслуживание активов велики, выгоднее продать их. Ценные бумаги можно предложить приобрести кредиторам, которые заинтересованы в расширении сферы своей деятельности за счет приобретения пакетов акций.

Оптимизация продаж требует проведения ряда важных мероприятий: ценового регулирования; привлечения новых заказчиков; заключения контрактов о производстве на давальческом сырье; внедрения программы торговых скидок и льгот для потребителей, которые платят быстрее; заключения стратегических союзов и альянсов; оценки дополнительных затрат, связанных с внедрением в производство и продвижением на рынок новой продукции [8].

Привлечение денежных средств в организацию посредством изменения кредитной политики происходит за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности. В условиях высокой инфляции особенно важно иметь хорошо продуманную политику в отношении поставщиков, заказчиков и других контрагентов. Основные группы кредиторской задолженности образуют задолженности по бюджету, внебюджетным фондам, банкам, поставщикам. Дебиторская задолженность образуется за счет работы с заказчиками, дочерними обществами и прочими контрагентами.

Для выбора оптимальной кредитной политики компания должна сравнить потенциальные выгоды от увеличения объема продаж со стоимостью предоставления дополнительных торговых кредитов и риском возможной неуплаты. С целью снижения риска неуплаты дебиторской задолженности, организация должна отслеживать кредитную историю клиентов (покупательскую и платежную историю). Кредитоспособность клиента может быть оценена на

основе кредитной истории взаимоотношений клиента и компании. Сопоставительный анализ затрат и выгод кредитной политики должен помочь определить стратегию, при которой размер непогашенной дебиторской задолженности является вполне предсказуемым. Используются программы льгот и скидок за предоплату, оплату наличными и своевременное погашение дебиторской задолженности. Организация должна достаточно точно прогнозировать суммы кредита, которые не будут погашены, чтобы рассчитать необходимый резерв для списания безнадежных долгов [9].

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности определяется как отношение годового объема реализации к среднегодовому объему дебиторской задолженности. Этот коэффициент показывает, насколько быстро организация собирает деньги с заказчиков за поставленные товары или услуги. Увеличение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности является позитивным признаком.

Структурирование дебиторской задолженности по срокам используется для оценки возможных неплатежей. Счета классифицируются по срокам давности дебиторской задолженности. Для каждого срока определяется некоторый процент дебиторской задолженности, который останется неуплаченным. Резерв на списание безнадежных долгов должен быть достаточно большим, чтобы покрыть всю дебиторскую задолженность, которая просрочена.

Реструктуризация задолженности – это процесс подготовки и исполнения ряда последовательных сделок между предприятием и его кредиторами, основной целью которого является получение различного рода уступок со стороны кредиторов: сокращение общей суммы задолженности, освобождение от уплаты процентов, сокращение процентной ставки, отсрочки платежа [7].

Алгоритм разработки плана реструктуризации долговых обязательств включает в себя:

- инвентаризацию кредиторской и дебиторской задолженности: выделение основных групп задолженности; проверку правильности отражения

задолженности по счетам, фактурам и платежным требованиям; определение суммарной кредиторской и суммарной дебиторской задолженности;

– определение приоритетных направлений реструктуризации: выделение задолженности, имеющей наибольшую долю в суммарной величине обязательств; выделение ряда приоритетных статей задолженности – перед кредитным учреждением, фондами, фискальной системой, контрагентами; представление этих данных в форме таблицы с указанием названий организаций – кредиторов, сумм задолженности, величины издержек, их доли в общем объеме обязательств;

– построение финансового плана в форме прогноза движения денежных средств: построение подекадного графика поступлений денежных средств на основе планов продаж и поступлений дебиторской задолженности; построение подекадного графика оттока денежных средств на основе планов закупок, производственных затрат, заработной платы, налогов с учетом задержки и погашения текущей кредиторской задолженности; формирование чистого денежного потока; поиск источников дополнительного финансирования в случае получения отрицательного накопленного сальдо – это проведение ассортиментных сдвигов, оптимизация производственной программы на следующий период, привлечение краткосрочных займов;

– построение оптимального графика погашения кредиторской задолженности с неизменными условиями – задолженности, которая может быть погашена только в соответствии с предлагаемыми кредиторами условиями;

– анализ вариантов реструктуризации с оговариваемыми условиями, т. е. условиями погашения задолженности, которые могут быть изменены и на это согласны кредиторы. Этот этап включает: корректировку предлагаемых вариантов и составление графика погашения задолженности; оценку текущей стоимости денежного потока, направляемого на погашение долговых обязательств.

– построение окончательного графика погашения задолженности и документальное оформление достигнутых с кредиторами договоренностей [9];

– расчет совокупной эффективности проведенной реструктуризации.

При проведении анализа кредиторской задолженности требуется разделить всех кредиторов на первоочередных и второстепенных. Первоочередные кредиторы — это те, сумма обязательств которых составляет в общей сложности 80 % от всей задолженности. Очередность может быть определена и с точки зрения последствий задержки платежа. Например, если задержка платежа может привести к прекращению поставок сырья, поставщик может быть отнесен к приоритетным кредиторам. Кредиторы, владеющие залоговыми требованиями, также относятся к первоочередным кредиторам. Оставшиеся кредиторы не должны игнорироваться, так как некоторые из них могут обратиться в суд и инициировать процедуру банкротства. При анализе кредиторской задолженности важно определить, какими средствами располагает предприятие для погашения долгов. Прогноз денежных потоков поможет компании определить сумму задолженности, которую необходимо реструктуризировать, а также оценить возможную сумму выплат кредиторам в будущем.

Шесть методов реструктуризации задолженности.

1) Отступное — это обмен активов компании на различные уступки со стороны кредиторов, сокращение суммы задолженности, уменьшение процентной ставки. Предприятия, которым подойдет этот метод реструктуризации — предприятия с большим количеством основных средств. Их вряд ли можно будет продать по приемлемой цене.

Одним из видов отступного является обмен пакета акций, находящегося на балансе предприятия, на уступки кредитора. Соглашение заключается между кредитором и собственниками предприятия, которые готовы уступить часть акций предприятия в обмен на улучшение финансового состояния предприятия.

2) Двусторонний взаимозачет задолженностей может быть осуществлен, если предприятия имеют друг к другу встречные требования. Взаимозачет является наиболее быстрым и эффективным методом сокращения суммы задолженности, поскольку здесь не происходит обмена денежными или основными средствами.

Взаимозачет может быть осуществлен в одностороннем порядке путем уведомления другой стороны официальным письмом, с последующим заключением соглашения, в котором обе стороны подтверждают правильность зачтенной суммы. Разновидностью взаимозачета является многосторонний взаимозачет, который осуществляется между рядом предприятий, имеющих требования друг к другу. Например, это могут быть предприятия, работающие в смежных отраслях промышленности. Образуется своеобразная цепочка дебиторов – кредиторов, которую часто сложно выявить в полном объеме [10].

3) Покупка требований к кредитору с последующим взаимозачетом может быть успешно реализована, если предприятие-должник располагает свободными средствами для этой процедуры. Сначала предприятие – должник выявляет организации, которые имеют требования к его же кредитору, затем покупает эти требования со скидкой и осуществляет обычный двусторонний взаимозачет.

4) Обеспечение долга – это метод реструктуризации, который предполагает переоформление ничем не обеспеченных требований кредиторов к должникам, в требования, обеспеченные залогом. Кредиторы, обладающие залоговыми правами, имеют приоритет в случае банкротства организации – должника. Предприятие – должник, которое использует этот метод, должно иметь недвижимость, которая еще не является предметом залога по каким-либо обязательствам.

Требования можно обеспечить также гарантией или поручительством третьей стороны, в соответствии с которыми третья сторона обязуется погасить задолженность предприятия в случае, если предприятие не сможет это сделать самостоятельно [4].

5) Оплата долга банковскими векселями – это метод реструктуризации, при использовании которого многочисленные необеспеченные кредиторы замещаются одним обеспеченным – банком. Предприятие заключает договор с банком на предоставление ему сравнительно недорогого, но обеспеченного залогом, кредита. Банк выдает кредит не денежными средствами, а своими

векселями, выписанными на предприятие. Предприятие расплачивается со своими кредиторами банковскими векселями, но взамен требует сокращения задолженности. Кредиторы либо продают банковские векселя, либо предъявляют их в банк к оплате. Банк оплачивает предъявленные векселя, а предприятие возвращает полученный кредит в соответствии с условиями кредитного договора.

В данной сделке кредиторы взамен сомнительных долгов получают вполне определенные требования к банку. Банк получает проценты за предоставленный кредит, и гарантию погашения этого кредита в форме обеспечения залогом имущества предприятия – должника. Для реализации этого метода предприятию-должнику необходима поддержка стабильного банка и активы, которые можно использовать в качестве залога по кредиту [6].

б) Конверсия задолженности в ценные бумаги: облигации, векселя и акции подразумевает выпуск долговых обязательств в целях реструктуризации долга. Одним из способов повышения вероятности погашения задолженности является обеспечение выпускаемых под нее облигаций залогом, причем размер облигационного займа ограничен законом. В случае нарушения договора о реструктуризации задолженности происходит реализация ценных бумаг на рынке, а денежные средства, полученные от реализации, направляются для покрытия задолженности. Проведение реструктуризации долгов и другие меры преодоления финансового кризиса помогут организации выйти на новый этап в ее деятельности. В то же время нет никакой гарантии, что организация в дальнейшем станет прибыльной. Сложность антикризисного управления состоит в том, что нужно не только «латать дыры», но и проводить кардинальные изменения, направленные на получение прибыли в наикратчайшие сроки. Поэтому должна быть определена стратегия будущего развития и проведена реорганизация (или реструктуризация) предприятия [2].

Реструктуризация предприятия – это сложный процесс разработки и реализации проекта кардинального изменения состояния существующей организации, ее структуры, который может быть реализован в форме слияния,

поглощения, разделения, горизонтальной и вертикальной интеграции. Реструктуризация предполагает разработку четких стратегических действий и формирование нового бизнес – портфеля компании, что может сопровождаться изменением организационно-правовой формы. Особенности проведения реструктуризации состоят в глобальности перемен, связаны с позиционированием на рынке стратегического продукта, изменением профиля предприятия. При создании программы реструктуризации разрабатывается несколько вариантов проектов, из которых руководство выбирает наилучший с учетом прибыли и рисков [11].

Реорганизация предприятия – это процесс существенных изменений в организации, который затрагивает все значимые аспекты ее деятельности: продукт, ассортимент, факторы производства, систему общего менеджмента. Данные изменения могут не затрагивать структуру, стратегический продукт, но они должны быть настолько существенными, чтобы предприятие смогло выжить в нестабильной рыночной среде и стать прибыльным.

1.3 Основные подходы антикризисного управления и анализ методик прогнозирования кризисной ситуации на предприятии

Увеличение денежных средств основано на переводе активов предприятия в денежную форму. Это требует решительных и нередко шокирующих обычного руководителя предприятия шагов, так как связано со значительными потерями. Методы определения приемлемого уровня потерь (дисконта) в данной работе не рассматриваются, однако отметим, что потери неизбежны.

Продажа краткосрочных финансовых вложений – наиболее простой и сам собой напрашивающийся шаг для мобилизации денежных средств. Как правило, на кризисных предприятиях он уже совершен. Еще одно замечание. В условиях фактической стагнации фондового рынка дисконт при продаже ценных бумаг бессмысленно рассчитывать – они идут по той цене, по которой их готовы купить.

Продажа дебиторской задолженности также очевидна и предпринимается в настоящее время многими предприятиями. Специфика этой меры в рамках стабилизационной программы заключается в том, что дисконты здесь могут быть гораздо больше, чем представляется руководству кризисного предприятия. В некоторых случаях расчетный дисконт может составлять чуть менее 100 %, что, как и в случае с краткосрочными финансовыми вложениями, означает продажу по любой предлагаемой цене [13].

Продажа запасов готовой продукции сложнее, так как, во-первых, предполагает продажу с убытками, а во-вторых, ведет к осложнениям с налоговыми органами. Однако, как уже отмечалось, суть стабилизационной программы заключается в маневре денежными средствами. Убытки в данном случае представляют собой жертвование частью полученных в прошлом денежных средств, а проблемы с уплатой налогов при такой реализации закрываются уменьшением возможных будущих поступлений.

Продажа избыточных производственных запасов. Наличие на складе сырья А на месяц является избыточным запасом, если сырья Б осталось на одну неделю, а денег для его закупки нет. Поэтому для обеспечения производства необходимо реализовать часть запасов сырья А, даже по цене ниже покупной и несмотря на то, что через некоторое время его опять придется закупать, вероятно, по более высокой цене. Это еще один пример маневра прошлыми и будущими денежными средствами [10].

Продажа инвестиций (деинвестирование) может выступать как остановка ведущихся инвестиционных проектов с продажей объектов незавершенного строительства и неустановленного оборудования или как ликвидация участия в других предприятиях (продажа долей). Решение о деинвестировании принимается на основании анализа сроков и объемов возврата средств на вложенный капитал. При этом стратегические соображения не играют определяющей роли – если конкретный инвестиционный проект начнет давать отдачу за пределами горизонта антикризисного управления, он может быть ликвидирован. Сохранение

долгосрочных инвестиционных проектов в условиях кризиса – верный путь к банкротству и ликвидации предприятия.

Продажа нерентабельных производств и объектов непромышленной сферы наиболее сложна и предполагает особый подход. Часть нерентабельных производственных объектов как правило, входит в основную технологическую цепочку предприятия. При этом в стабилизационной программе невозможно корректно определить, какие из них имеет смысл сохранить, а какие в любом случае следует ликвидировать – это требует детального анализа, осуществимого только в рамках реструктуризации. Та же проблема присутствует и при мероприятиях по уменьшению ТХП [12].

Для того чтобы минимизировать риск от подобного шага, необходимо ранжировать производства по степени зависимости от них технологического цикла предприятия. Ранжирование ввиду сжатых сроков осуществляется преимущественно экспертным методом, с учетом следующих правил:

- в первую очередь продаже подлежат объекты непромышленной сферы и вспомогательные производства, использующие универсальное технологическое оборудование (например, ремонтно-механические и строительные–ремонтные цеха). Их функции передаются внешним подрядчикам;

- во вторую очередь ликвидируются вспомогательные производства с уникальным оборудованием (цеха подготовки производства, отдельные ремонтные подразделения). Отсутствие этих производств в будущем можно будет компенсировать как за счет покупки соответствующих услуг, так и их воссоздания в экономически оправданных масштабах при необходимости;

- в третью очередь избавляются от нерентабельных объектов основного производства, находящихся в самом начале технологического цикла (литейные и кузнечно-прессовые цеха). Их функции также передаются внешним поставщикам. В некоторых случаях объекты второй и третьей очередей целесообразно поменять местами;

– в четвертую (последнюю) очередь отказываются от нерентабельных производств, находящихся на конечной стадии технологического цикла. Причем такая мера скорее приемлема для предприятий, обладающих не одной, а несколькими технологическими цепочками, а также для предприятий, полуфабрикаты которых имеют самостоятельную коммерческую ценность [14].

Выведение из состава предприятия затратных объектов является еще одним способом снять непроизводительные издержки на объекты, которые пока не удалось продать. Оно осуществляется в форме учреждения дочерних обществ (см. пример выше). Всякое дальнейшее финансирование выведенных объектов исключается, что стимулирует предпринимательскую инициативу персонала последних.

Совершенствование организации труда и оптимизация численности занятых на предприятии. В докризисной ситуации на большинстве предприятий наблюдается избыточная численность персонала, и в период кризиса сокращение персонала становится острой необходимостью, а это нелегкая задача. Если на основном производстве работников можно сокращать пропорционально объему выпускаемой продукции, то персонал вспомогательных подразделений и сферы управления менее пластичен (охранять предприятие, к примеру, необходимо независимо от объема выпускаемой продукции). Сокращение не может происходить одновременно. Нужна, следовательно, осторожность при увольнении персонала, отказе от выплаты доплат и надбавок, снятии социальных льгот (обед, поликлиника и т.п.). Прямолинейные действия в этой сфере нередко приводят к плачевным результатам: оставшийся персонал не в состоянии справиться с резко увеличившимся объемом работ, падает заинтересованность в качественном исполнении функций. Происходит снижение мотивации персонала и связанное с этим ухудшение качества труда. Уже не интересы фирмы, а поиск другой работы стоят во главе угла поведения работника. Да, к тому же, работники зачастую просто начинают разворовывать предприятия, таким образом компенсируя снижение доходов [11].

Вместе с тем экономия фонда зарплаты при ее умелом проведении может стать действенным фактором антикризисного управления. Многие внешние управляющие пользуются сейчас тем, что на большинстве предприятий существуют долги по заработной плате перед работниками и выплаты ее происходят не регулярно. Так, в первый же месяц объявляется, что всем рабочим уменьшается заработная плата, но с условием ее регулярной выплаты. Такая политика помогает избегать противостояния между трудовым коллективом и новым управляющим.

Уменьшение текущей финансовой потребности на практике оно осуществимо только через те или иные формы реструктуризации долговых обязательств, что зависит от доброй воли кредиторов предприятия. Сама по себе реструктуризация долгов не является специфическим инструментом антикризисного управления, так как может применяться и при относительно благополучном состоянии предприятия – должника. Однако кризисная ситуация, с одной стороны, несколько облегчает реструктуризацию долгов, а с другой – оправдывает такие его формы, которые в нормальном состоянии неудовлетворительны.

Выкуп долговых обязательств с дисконтом – одна из наиболее желательных мер. Кризисное состояние предприятия–должника обесценивает его долги, поэтому и возникает возможность выкупить их со значительным дисконтом. Тонкость данного решения в рамках стабилизационной программы заключается в условиях, на которых можно провести выкуп. Вот, на наш взгляд, основные из них:

- выкупаются только те долги, которые непосредственно определяют ТФП, а не те, срок платежа или взыскания по которым относительно удален во времени;
- сумма, которую можно потратить на выкуп долгов, зависит от уровня ТХП, т.е. нельзя тратить средства на выкуп долгов в ущерб хозяйственной деятельности;

– допустимая цена выкупа долгов обуславливается собственным дисконтом предприятия, т.е. выкуп долгов должен рассматриваться как инвестиционный проект [15].

Конвертация долгов в уставный капитал – крайне болезненный шаг. Она может быть осуществлена как путем расширения уставного фонда (при отсутствии формальных ограничений), так и через уступку собственниками предприятия части своей доли (пакета акций). Строго регламентированных методов принятия такого решения нет, все определяется во время переговоров с кредиторами.

Форвардные контракты на поставку продукции предприятия по фиксированной цене могут стать еще одним способом реструктуризации долгов. Если кредитор заинтересован в данной продукции, ему можно предложить засчитать долг предприятия перед ним в качестве аванса на долгосрочные поставки последней. При этом контрактная цена не должна быть ниже некоторой прогнозируемой себестоимости продукции [19].

Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде.

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

Как показывает практика, причины задолженности часто носят объективный характер и не всегда возникают по вине самого должника (бюджетное недофинансирование, несогласованность действий различных министерств и ведомств, курирующих объект, внеплановые чрезвычайные затраты и т.д.) [15].

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

Не менее опасно для деятельности предприятия негативное влияние внутренних факторов. Так, много различных неудач предприятий связано с неопытностью менеджеров, некомпетентностью руководства, его неумением ориентироваться в изменяющейся рыночной обстановке, злоупотреблениями служебным положением, консерватизмом мышления, что ведет к неэффективному управлению предприятием, и к принятию ошибочных решений, потере позиций на рынке [16].

Три стадии кризисной ситуации:

– ранняя стадия характеризуется отдельными случаями проявления неэффективности в производстве и сбыте, которые выражаются в увеличении товароматериальных запасов при стабильных или снижающихся темпах роста объемов продаж, ускорения оборачиваемости кредиторской задолженности, возникновении проблем с поставками и качеством производимой продукции;

– промежуточная стадия отличается нехваткой материалов, более частыми проблемами, связанными с качеством продукции, приостановкой поставщиками

продаж в кредит и требованиями оплаты наличными деньгами, несвоевременной выдачей заработной платы;

– поздняя стадия кризиса, при которой предприятие в целом находится в состоянии хаоса: производственные графики не выполняются, производство сдерживается недостатком материалов, поставщики требуют наличной оплаты, у фирмы наблюдается нехватка собственных оборотных средств [20].

Антикризисная стратегия всегда определяет три основных направления действий для менеджеров предприятия:

- 1) изыскание способов увеличить доходы;
- 2) возможности сокращения издержек;
- 3) сокращение финансового цикла, снижение потребности в оборотных средствах.

Существует несколько направлений при разработке антикризисной инвестиционной политики:

- переориентация производства и продаж;
- дофинансирование объектов капитального строительства;
- покупка или продажа подешевевших активов;
- объекты на консервации и ликвидации.

Если заёмщик испытывает финансовые трудности, его кредиторы должны:

– быть готовы сотрудничать друг с другом для предоставления достаточного (но ограниченного) времени заёмщику;

– отказаться от любых шагов по взысканию своих требований или по уменьшению своего риска на заёмщика (кроме уступки долга третьей стороне).

Заёмщик не должен предпринимать никаких шагов, которые могут существенным образом негативно повлиять на предполагаемый возврат средств кредиторам по сравнению с периодом до начала кризиса [17].

Интересы кредиторов лучше всего соблюдаются при координации их работы с заёмщиком.

Предложения по разрешению финансовых проблем заёмщика и договорённости между кредиторами должны соответствовать закону и отражать относительное положение кредиторов.

Кризис в широком смысле, как смена повышательной тенденции понижательной неотъемлемая характеристика рыночной экономики. Исходя из этого посыла, любое управление является антикризисным, а содержание и методы эффективного (обычного) и антикризисного управления не отличаются. Очевидно, что, отталкиваясь от него, сложно найти специфическое определение антикризисного управления. Следовательно, необходимо «заузить» понятие кризиса, для чего дифференцировать его фазы.

Фазы кризиса, отличающиеся содержанием, последствиями и необходимыми мерами по их устранению.

Первая фаза – снижение рентабельности и объемов прибыли (кризис в широком смысле). Следствием этого является ухудшение финансового положения предприятия, сокращение источников и резервов развития. Решение проблемы может лежать как в области стратегического управления (пересмотр стратегии, реструктуризация предприятия), так и тактического (снижение издержек, повышение производительности) [1].

Вторая фаза – убыточность производства. Следствием служит уменьшение резервных фондов предприятия (если таковые имеются – в противном случае сразу наступает третья фаза). Решение проблемы находится в области стратегического управления и реализуется, как правило, через реструктуризацию предприятия.

Третья фаза – истощение или отсутствие резервных фондов. На погашение убытков предприятие направляет часть оборотных средств и тем самым переходит в режим сокращенного воспроизводства. Реструктуризация уже не может быть использована для решения проблемы, так как отсутствуют средства на ее проведение. Нужны оперативные меры по стабилизации финансового

положения предприятия и изысканию средств на проведение реструктуризации. В случае непринятия таких мер или их неудачи кризис переходит в четвертую фазу.

Четвертая фаза – неплатежеспособность. Предприятие достигло того критического порога, когда нет средств профинансировать даже сокращенное воспроизводство и (или) платить по предыдущим обязательствам. Возникает угроза остановки производства и (или) банкротства. Необходимы экстренные меры по восстановлению платежеспособности предприятия и поддержанию производственного процесса.

Таким образом, для третьей и четвертой фаз характерны нестандартные, экстремальные условия функционирования предприятия, требующие срочных вынужденных мер. Ключевым моментом здесь является наступление или приближение неплатежеспособности. Именно эта ситуация, по моему мнению, и должна быть объектом антикризисного управления [18].

Закон № 127-ФЗ ввел новые меры по восстановлению платежеспособности должника, реализуемые в рамках внешнего управления:

- увеличение уставного капитала должника за счет взносов участников и третьих лиц;
- размещение дополнительных обыкновенных акций должника;
- замещение активов должника.

Одной из стадий банкротства предприятия является финансовая неустойчивость. На этой стадии начинаются трудности с наличными средствами, проявляются некоторые ранние признаки банкротства, резкие изменения в структуре баланса в любом направлении. Однако особую тревогу должны вызвать:

- резкое уменьшение денежных средств на счетах (кстати, увеличение денежных средств может свидетельствовать об отсутствии 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 задолженности;
- 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) [16].

Развитие кризисного процесса обнаруживается в росте задолженности предприятия, ухудшении показателей ликвидности (то есть способности предприятия своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам), а также показателей финансовой устойчивости. В результате кризисный процесс переходит в следующую фазу – фазу кризиса обеспеченности.

Кризис обеспеченности может иметь следствием временную или длительную хроническую неплатежеспособность предприятия. Состояние неплатежеспособности, убыточности финансово-хозяйственной деятельности свидетельствуют о том, что предприятие находится под угрозой банкротства, которое не обязательно наступает неотвратно. Для вывода предприятия из кризиса необходимо разработать и реализовать комплекс организационных и финансовых мер по оздоровлению финансового положения предприятия – должника [5].

Финансовый анализ позволяет выяснить, в чем заключается конкретная «болезнь» экономики предприятия – должника и что нужно сделать, чтобы от нее излечиться. Здесь не может быть универсального рецепта. Одному предприятию достаточно сменить руководителя и добиться компетентного управления.

Другому предприятию необходима финансовая поддержка и осуществление процедуры санации. У третьего предприятия финансовое положение столь безнадежно, что лучше его ликвидировать, а его имущество распродать.

Анализ методик прогнозирования кризисной ситуации.

Одной из задач финансового анализа является предотвращение угрозы банкротства. Определенные Гражданским Кодексом Российской Федерации самостоятельность предприятий и возрастающая, в связи с этим, их ответственность перед кредиторами, акционерами, банком, работниками, вызывает необходимость уделять внимание вопросам прогнозирования возможного банкротства предприятий. С другой стороны, предприятия должны быть уверены в надежности и экономической состоятельности своих партнеров либо своевременно использовать механизм банкротства как средство возврата долга неплатежеспособными партнерами, что приобретает значимость в современных условиях при существующей проблеме неплатежей между предприятиями.

В этой связи руководители предприятий, менеджеры различных уровней должны быть знакомы с процедурами банкротства и уметь определить финансовое положение предприятий – контрагентов на основе грамотно проведенного финансового анализа. Вместе с тем, необходимо проводить антикризисную диагностику финансового состояния предприятия с целью избежать возможного банкротства [18].

Предприятие является ликвидным, если оно способно осуществлять свою текущую деятельность, обладает достаточными средствами для оплаты своих долговых обязательств перед различными кредиторами. Предприятие не является ликвидным, если оно не имеет достаточных средств для удовлетворения в полном объеме требований кредиторов (погашения задолженности своим кредиторам, банку, поставщикам, бюджету и внебюджетным фондам, работникам и другим кредиторам). Неликвидность предприятия может носить временный характер, но может в дальнейшем явиться причиной банкротства предприятия. Неликвидность

является следствием финансовых затруднений предприятия, возникающих в результате общего спада в экономике, нестабильности экономической ситуации, инфляции, неэффективного и нерационального использования имеющихся ресурсов и других причин. В период концентрации капитала и передела сфер влияния некоторые предприятия сами инициируют процедуру банкротства [21].

Среди множества методов можно выделить как наиболее распространенные четырех- и пятифакторные модели. Рассмотрим некоторые из них.

Британские ученые Р. Тафлер и Г. Тишоу предложили четырехфакторную модель Z-счета:

$$Z_4 = 0,53 X_1 + 0,18 X_2 + 0,18 X_3 + 0,16 X_4, \quad (1)$$

где X_1 = прибыль от реализации / краткосрочные обязательства;

X_2 = оборотные активы / сумма обязательств;

X_3 = краткосрочные обязательства / всего активов;

X_4 = выручка от реализации / всего активов.

В этой формуле пороговое значение Z-счета – 0,2.

Модель Лиса

В этой модели факторы-признаки учитывают такие результаты деятельности, как ликвидность, рентабельность и финансовая независимость организации.

$$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4, \quad (2)$$

где X_1 – оборотный капитал / сумма активов;

X_2 – прибыль от реализации / сумма активов;

X_3 – нераспределенная прибыль / сумма активов;

X_4 – собственный капитал / заемный капитал.

Интерпретация результатов:

$Z < 0,037$ – вероятность банкротства высокая;

$Z > 0,037$ – вероятность банкротства малая.

Многие зарубежные экономисты-аналитики используют пятифакторную модель Э. Альтмана (коэффициент вероятности банкротства). Этот коэффициент

рассчитан по данным исследования совокупности 33 компаний, испытывающих финансовые кризисы. Точность такой модели до 70 % [22].

В расчете участвуют показатели:

- рентабельность активов;
- динамика прибыли;
- коэффициент покрытия;
- отношение накопительной прибыли к активам;
- коэффициент текущей ликвидности;
- доля собственных средств в пассивах;
- стоимость активов.

Формула Альтмана имеет следующий вид:

$$Z_5 = 1,2K_{об} + 1,4K_{н.н} + 3,3K_p + 0,6K_n + K_{от}, \quad (3)$$

где $K_{об}$ – доля покрытия активов собственным оборотным капиталом, характеризующая платежеспособность организации:

$$K_{об} = \frac{\text{Текущие активы} - \text{Текущие обязательства}}{\text{Все активы}}, \quad (4)$$

$K_{н.н}$ – рентабельность активов, исчисления по нераспределенной прибыли, т.е. отношение нераспределенной прибыли (чистая прибыль за вычетом дивидендов) к общей сумме активов:

$$K_{н.н} = \frac{\text{Нераспределённая прибыль}}{\text{Все активы}}, \quad (5)$$

K_p – рентабельность активов, определяемая как отношение балансовой прибыли (до вычета налогов) к общей сумме активов:

$$K_p = \frac{\text{Прибыль до уплаты процентов и налогов}}{\text{Все активы}}, \quad (6)$$

K_n – коэффициент покрытия по рыночной стоимости акционерного капитала, т.е. отношение рыночной стоимости акционерного капитала к краткосрочным обязательствам, отражает структуру капитала:

$$K_n = \frac{\text{Рыночная стоимость обыкновенных и привилегированных акций}}{\text{Все активы}}, \quad (7)$$

K_{om} – отдача всех активов, т.е. отношение выручки от реализации к общей сумме активов:

$$K_{от} = \frac{\text{Объём продаж}}{\text{Все активы}}. \quad (8)$$

В таблице 1 представлена взаимосвязь значения Z_5 и возможности возникновения банкротства.

Таблица 1 – Вероятность банкротства по модели Э. Альтмана

| Значение Z_5 | Вероятность банкротства |
|--|-------------------------|
| 1,8 и меньше | Очень высокая |
| От 1,81 до 2,7 | Высокая |
| От 2,71 до 2,9 | Возможная |
| От 3 и выше | Очень малая |
| Критическое значение индекса Z -счета=2,7 | |

В представленном виде модель может быть применима в России только для акционерных обществ, акции которых свободно продаются на рынке ценных бумаг, т.е. имеют рыночную стоимость.

Можно рассмотреть еще одну пятифакторную модель определения вероятности банкротств фирмы – это система показателей диагностики банкротств У. Бивера [18].

В этой модели рассматриваются следующие 5 факторов:

- рентабельность активов – удельный вес заемных средств в пассивах;
- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом;
- коэффициент Бивера;
- финансовый леверидж.

Расчеты по этой методике сведены в нижеприведенную таблицу 2. Значения показателей уточнены для российской действительности.

Таблица 2 – Определение вероятности наступления кризиса по модели У. Бивера

| Показатели | Формула | Значение показателей | | |
|---|--|----------------------|------------|------------|
| | | 1 группа | 2 группа | 3 группа |
| Коэффициент Бивера | $Кб = \frac{ЧП + \text{Амортизация}}{ДО + КО}$ | 0,4 – 0,45 | 0,17 | – 0,15 |
| Коэффициент текущей ликвидности | $К_{т.л.} = \frac{ОА}{ТА}$ | ≥ 3 | 2 – 2,25 | $\leq 1,0$ |
| Финансовый леверидж | $Фл. = \frac{ДО + КО}{\text{Активы}}$ | ≤ 35 | ≥ 50 | ≥ 80 |
| Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом | $Кп. = \frac{СК - ВК}{\text{Активы}}$ | 0,4 | $\geq 0,3$ | 0,06 |
| Экономическая рентабельность | $Эр = \frac{ЧП}{ВБ}$ | ≥ 8 | ≥ 2 | $\leq 1,0$ |

где ЧП – чистая прибыль, ДО – долгосрочные обязательства, КО – краткосрочные обязательства, ОА – оборотные активы, ТА – текущие обязательства, СК – собственный капитал, ВК – внеоборотный капитал, ВБ – валюта баланса.

К 1 группе относятся финансово-устойчивые, платежеспособные организации. У организаций, входящих во 2 группу, возможно зарождение начальных признаков финансовой неустойчивости, а также возникновение эпизодических сбоев исполнения обязательств, не нарушающих процесс производства. У организаций, входящих в 3 группу, наблюдается усиление финансовой неустойчивости, частные нарушения сроков исполнения обязательств, что негативно сказывается на процессе производства, и в результате всего перечисленного эти организации в текущем периоде могут оказаться в кризисном финансовом состоянии.

Использование указанных моделей в российской практике возможно с учетом того, что в России иные, отличие от стран с развитой рыночной экономикой, финансовые условия, а именно темпы инфляции, условия кредитования, условия налогообложения и т.д. Поэтому использование этих моделей в отечественных условиях требует соблюдения определенной осторожности.

Наиболее простой из методик диагностики банкротства является двухфакторная математическая модель, при построении которой учитывается всего два показателя: коэффициент текущей ликвидности и удельный вес заёмных средств в пассивах. На основе статистической обработки данных по выборке фирм в странах с рыночной экономикой были выявлены весовые коэффициенты для каждого из этих факторов. Для США данная модель выглядит следующим образом:

$$X = -0,3877 - 1,0736 \cdot K_{тл} + 0,0579 \cdot D_{зс} , \quad (9)$$

где $K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности;

$D_{зс}$ – доля заёмных средств в пассивах.

Если $X > 0,3$, то вероятность банкротства велика;

если $- 0,3 < X < 0,3$, то вероятность банкротства средняя;

если $X < - 0,3$, то вероятность банкротства мала;

если $X = 0$, то вероятность банкротства равна 0,5.

Применение данной модели для российских условий было исследовано в работах М.А. Федотовой, которая считает, что весовые коэффициенты следует скорректировать применительно к местным условиям, и что точность прогноза двухфакторной модели увеличится, если добавить к ней третий показатель – рентабельность активов. Однако новые весовые коэффициенты для отечественных предприятий ввиду отсутствия статистических данных по организациям–банкротам в России не были определены [8].

В Постановлении правительства Российской Федерации «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий», принятом в 1994 году, была установлена официальная система критериев для оценки неплатежеспособности предприятия, состоящая из четырёх коэффициентов: коэффициента текущей ликвидности, коэффициента обеспеченности собственными средствами, коэффициента утраты платежеспособности и коэффициента восстановления платежеспособности.

Если первые два из этих показателей соответствуют нормативным значениям (как минимум 2 и 0,1 соответственно), то на основе динамики коэффициента текущей ликвидности рассчитывается третий показатель - коэффициент утраты платежеспособности ($K_{уп}$), который оценивает, сможет ли предприятие в ближайшие три месяца выполнить свои обязательства перед кредиторами:

$$K_{уп} = \frac{K_{тлфакт} + \frac{3}{T} \cdot (K_{тлфакт} - K_{тлнач})}{K_{тлнорм}}, \quad (10)$$

где T – отчётный период в месяцах;

$K_{тл факт.}$ – фактическое значение коэффициента текущей ликвидности в конце отчётного периода;

$K_{тл нач.}$ – значение коэффициента текущей ликвидности в начале отчётного периода;

$K_{тл норм.}$ – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности.

Если $K_{уп} < 1$, то в ближайшие 3 месяца платежеспособность утратится, а если $K_{уп} \geq 1$, то в течение 3 месяцев предприятие будет платежеспособным.

Если же структура баланса по первым двум приведённым показателям признаётся неудовлетворительной, то рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности ($K_{вп}$) за период, равный шести месяцам:

$$K_{вп} = \frac{K_{тлфакт} + \frac{6}{T} \cdot (K_{тлфакт} - K_{тлнач})}{K_{тлнорм}} \quad (11)$$

Если $K_{вп} < 1$, то организация за 6 месяцев не восстановит платежеспособность, а если $K_{вп} \geq 1$, то организация в течение 6 месяцев восстановит платежеспособность [4].

В ходе практического применения этих критериев был выявлен ряд недостатков вышеуказанной системы.

В шестифакторной математической модели О.П. Зайцевой предлагается использовать следующие частные коэффициенты:

- K_{yn} – коэффициент убыточности предприятия, характеризующийся отношением чистого убытка к собственному капиталу;
- K_3 – соотношение кредиторской и дебиторской задолженности;
- K_c – показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов, этот коэффициент является обратной величиной показателя абсолютной ликвидности;
- K_{yp} – убыточность реализации продукции, характеризующийся отношением чистого убытка к объёму реализации этой продукции;
- $K_{фр}$ – соотношение заёмного и собственного капитала;
- $K_{заг}$ – коэффициент загрузки активов как величина, обратная коэффициенту оборачиваемости активов [20].

Комплексный коэффициент банкротства рассчитывается по формуле со следующими весовыми значениями:

$$K_{\text{компл}} = 0,25K_{yn} + 0,1K_3 + 0,2K_c + 0,25K_{yp} + 0,1K_{фр} + 0,1K_{заг}. \quad (12)$$

Весовые значения частных показателей для коммерческих организаций были определены экспертным путём, а фактический комплексный коэффициент банкротства следует сопоставить с нормативным, рассчитанным на основе рекомендуемых минимальных значений частных показателей:

$$K_{yn} = 0;$$

$$K_3 = 1;$$

$$K_c = 7;$$

$$K_{yp} = 0;$$

$$K_{фр} = 0,7;$$

$$K_{заг} = \text{значение } K_{заг} \text{ в предыдущем периоде.}$$

Если фактический комплексный коэффициент больше нормативного, то вероятность банкротства велика, а если меньше – то вероятность банкротства мала.

Все вышеописанные методики диагностики кризисной ситуации (банкротства) организации имеют ряд недостатков, которые серьёзно затрудняют их применимость в условиях переходной российской экономики:

1) Двух – трёхфакторные модели не являются достаточно точными. Точность прогнозирования увеличивается, если во внимание принять большее количество факторов.

2) «Импортные» модели Э. Альтмана и У. Бивера содержат значения весовых коэффициентов и пороговых значений комплексных и частных показателей, рассчитанные на основе американских аналитических данных шестидесятых и семидесятых годов. В связи с этим они не соответствуют современной специфике экономической ситуации и организации бизнеса в России, в том числе отличающейся системе бухгалтерского учёта и налогового законодательства и так далее [15].

Отсутствие в России статистических материалов по организациям-банкротам не позволяет скорректировать методику исчисления весовых коэффициентов и пороговых значений с учётом российских экономических условий, а определение данных коэффициентов экспертным путём, с нашей точки зрения, не обеспечивает их достаточной точности.

В частности, определение весовых коэффициентов в модели О.П. Зайцевой является не совсем обоснованным, так как весовые коэффициенты в этой модели были определены без учёта поправки на относительную величину значений частных коэффициентов. Так, нормативное значение показателя соотношения срочных обязательств и наиболее ликвидных активов равно семи, а нормативные значения коэффициента убыточности предприятия и коэффициента убыточности реализации продукции равны нулю. В связи с этим даже небольшие изменения первого из вышеназванных показателей приводят к колебаниям итогового значения, в десятки раз более сильным, чем изменение вышеназванных коэффициентов, хотя, по замыслу автора этой модели, они, наоборот, должны

были иметь большее весовое значение по сравнению с соотношением срочных обязательств и наиболее ликвидных активов (таблица 3).

Таблица 3 – Изменение итогового показателя в математической модели О.П. Зайцевой при изменении отдельных индикаторов этой модели

| Изменение отдельных индикаторов модели | Изменение итогового показателя |
|--|--|
| 1 Изменение рентабельности собственного капитала с 5 % до 10 % | $0,25 \cdot 0,1 - 0,25 \cdot 0,05 = 0,0125$ |
| 2 Изменение рентабельности реализации продукции с 5 % до 10 % | $0,25 \cdot 0,1 - 0,25 \cdot 0,05 = 0,0125$ |
| 3 Изменение коэффициента абсолютной ликвидности с 0,05 до 0,1 | $(1/0,05) \cdot 0,2 - (1/0,1) \cdot 0,2 = 2$ |

Кроме того, на наш взгляд, не было необходимости использовать в данной модели показатели, которые являются обратными величинами (или величинами с обратным знаком) таких хорошо известных коэффициентов, как рентабельность собственного капитала, рентабельность реализации продукции, коэффициент абсолютной ликвидности и коэффициент оборачиваемости активов.

Р.С. Сайфуллин и Г.Г. Кадыков предложили использовать для оценки финансового состояния предприятий рейтинговое число:

$$R = 2K_o + 0,1K_{мл} + 0,08K_u + 0,45K_m + K_{np}, \quad (13)$$

где K_o – коэффициент обеспеченности собственными средствами;

$K_{мл}$ – коэффициент текущей ликвидности;

K_u – коэффициент оборачиваемости активов;

K_m – коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции);

K_{np} – рентабельность собственного капитала.

При полном соответствии финансовых коэффициентов их минимальным нормативным уровням рейтинговое число будет равно единице, и организация имеет удовлетворительное состояние экономики. Финансовое состояние предприятий с рейтинговым числом менее единицы характеризуется как неудовлетворительное [13].

2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ВИШНЕВОГОРСКИЙ ГОК»

2.1 Общая характеристика предприятия ОАО «Вишневогорский ГОК»

Открытое акционерное общество «Вишневогорский горно–обогатительный комбинат», в дальнейшем именуемое ОАО «Вишневогорский ГОК», учреждено в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Полное фирменное наименование комбината: Открытое акционерное общество «Вишневогорский горно–обогатительный комбинат».

Сокращенное наименование: ОАО «Вишневогорский ГОК».

Дата государственной регистрации комбината: 26 мая 1993 года.

Орган, осуществляющий государственную регистрацию: Комитет по управлению имуществом города Касли и Каслинского района.

Орган, осуществивший государственную регистрацию: инспекция МНС России по г. Касли Челябинской области.

Основными целями деятельности Общества являются: организация производства полевошпатового концентрата, обеспечение потребителей на договорной основе полевошпатовым концентратом и получение прибыли.

Все осуществляемые виды деятельности Общества представлены в приложении А.

Общество вправе осуществлять любые иные виды деятельности, за исключением запрещенных законодательными актами Российской Федерации и не совместимых с его организационно–правовой формой.

Отдельные виды деятельности, перечень которых определяется в соответствии с действующим законодательством, Общество вправе осуществлять лишь при наличии лицензии.

Общество обязано соблюдать установленные действующим законодательством запреты на совмещение отдельных видов деятельности.

Важное значение в процессе создания предприятия имеет разработка учредительных документов, устанавливающая фактически весь механизм

функционирования предприятия. Как правило, на начальном этапе создания нового предприятия определяется состав учредителей, и разрабатываются учредительные документы.

Общество является юридическим лицом и имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Общество в праве в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Общество имеет гражданские права и несет обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами [12].

Общество вправе проводить открытую подписку на акции и осуществлять их свободную продажу.

Число акционеров Общества не ограничено.

Общество создано без ограничения срока его деятельности.

Общество имеет круглую печать, содержащую полное наименование на русском языке, штамп, бланки со своим наименованием и собственную эмблему.

Потребители продукции комбината.

Полевошпатовые материалы находят применение в различных областях промышленного производства. Более ста предприятий России, ближнего и дальнего зарубежья сотрудничает с Вишневогорским горно-обогатительным комбинатом [5].

Высокое содержание окиси алюминия и окисей щелочных металлов, низкое содержание окиси железа и отсутствие свободного кремния выгодно отличают Вишневогорский полевой шпат от других. С учетом пожеланий потребителей полевошпатовые материалы классифицируются по крупности.

Основные потребители – стекольные заводы.

Полевой шпат позволяет заменить в процессе изготовления стекла, при улучшении его качества, дорогие составные части шихты – глинозем и кальцинированную соду.

При производстве стекла используется ПШС–0,30–21, ПШС 0,50–21 содержание класса 0,1 + 0,0 мм не более 50 %.

Стеклотарное производство использует ПШС 0,20–21.

С 1992 года резко увеличился спрос на полевой шпат в керамической промышленности. Керамическая промышленность использует полевой шпат как алюмосиликатный наполнитель при изготовлении керамической плитки, санфаянсовых изделий. Используют ПШС 0,20–21, ПШС 0,30–21, ПШС 0,50–21, содержание класса –0,074+0,0 мм не менее 60 % [9].

Использование полевого шпата улучшает пластифицирующие свойства массы при прессовке и, главное, повышает качество сварочных электродов (ОЗС-3, УОНИ).

Нашел применение полевой шпат ПШС 0,20-21 содержание класса -0,074+0,0 не менее 60 % при изготовлении эмалированной посуды на металлургических предприятиях Магнитогорска, Нижнего Тагила, Лысьвы, Череповца. Специалисты Вишневогорского горно–обогатительного комбината с привлечением научно исследовательских институтов г. Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Уфы постоянно занимаются расширением возможностей применения полевого шпата, улучшением его качества. В последнее время находит применение в таких нетрадиционных областях, как производство красок, мастик, шпатлевок. Постоянные исследования дают возможность увеличить производительность и комплексность использования сырья. Освоен выпуск биотитового концентрата, который успешно заменит мусковит при производстве сварочных электродов, являясь вдвое дешевле его. Комбинат осваивает выпуск биотит полевошпатового концентрата как наполнителя буровых растворов при бурении глубоких эксплуатационных скважин нефти и газа [11].

Данные для анализа сбыта ОАО «ВГОК» в 2014 г. представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Потребители продукции ОАО «ВГОК»

| Потребители | Виды деятельности | | | |
|---------------------------|---------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|
| | Полевошпатовый концентрат | Биотитовый концентрат | Строительный щебень | Полевошпатовая руда |
| ООО «Абсолют» | 25908 | - | - | 17659 |
| ООО «Гарант» | - | 24690 | - | - |
| ОАО «Кристалл» | - | - | 16588 | - |
| ЗАО «ТехноСнаб» | - | - | - | 12755 |
| Прочие мелкие потребители | 1543 | 1720 | 4563 | 2890 |
| Итого | 27451 | 26410 | 21151 | 33304 |

В 2014 году ОАО «ВГОК» получило выручку в размере 108 316 тыс. руб., в том числе:

– за реализацию ООО «Абсолют» полевошпатового концентрата на сумму 25 908 тыс. руб. и полевошпатовой руды на 17 659 тыс. руб.;

– за реализацию биотитового концентрата ООО «Гарант» на сумму 24 690 тыс. руб.;

– за реализацию ОАО «Кристалл» строительного щебня на сумму 16 588 тыс. руб.

– ЗАО «ТехноСнаб» приобрело у ОАО «ВГОК» полевошпатовую руду на сумму 12 755 тыс. руб.;

– за реализацию прочим мелким потребителям полевошпатового концентрата на сумму 1 543 тыс. руб., биотитового концентрата – 1 720 тыс. руб., строительного щебня – 4 563 тыс. руб., полевошпатовой руды – 2 890 тыс. руб.

Мотивация и стимулирование труда.

Персонал работает с 8 до 17 часов 5 дней в неделю. В организации оплачивается отпуск, установленный российским законодательством, больничные листы, а так же предоставлен полный социальный пакет.

В данной организации применяется два вида системы оплаты труда:

- окладная;
- почасовая (применима только для цехов).

На предприятии всячески поощряется обучение и повышение квалификации персонала.

Руководителем комбината является генеральный директор, физическое лицо, гражданин Российской Федерации Коньков Геннадий Николаевич.

Права и обязанности генерального директора указаны в Уставе предприятия.

Организационная структура предприятия представлена в приложении Б.

Процесс производства продукции на комбинате.

Рудник – один из основных цехов предприятия. Он включает в себя карьер, дробильный узел и базу по ремонту карьерного оборудования.

Разрушение горных пород на карьере производится с помощью взрывных работ. Последующая экскавация пород и отгружаемой руды осуществляется карьерными экскаваторами типа ЭКГ, а транспортировка горной массы – автосамосвалами [21].

Мелкая руда после массовых взрывов скважин направляется на обогатительную фабрику, крупная руда – на узел крупного дробления рудника. После дробления руда ленточными транспортерами укладывается в штабели. Штабели дробленой руды являются аккумулялирующим складом, позволяющим равномерно обеспечивать фабрику предварительно усредненной рудой.

Руда, поступившая в приемный бункер фабрики, проходит предварительную для обогащения подготовку.

Подготовка руды заключается в дроблении и измельчении до флотационной крупности. Дробление производится в три стадии: в щековых и двух конусных дробилках, среднего и мелкого дробления.

Дробленая руда складывается в промежуточных складах емкостью 2 000 т для усреднения руды и равномерной подачи в отделение измельчения.

Измельчение происходит в 3 стадии: в стержневой и двух шаровых мельницах. Измельченная пульпа поступает на слабомагнитные сепараторы ПБМ 90/250 и ПБМ 80/160, на которых удаляются сильномагнитные минералы: магнетит, частично ильменит. Не магнитная фракция поступает на флотацию.

Флотация – основной обогатительный процесс на фабрике. Предварительно подготовленная руда, проходя через 28 камер флотомашин ФМ 3, выделяет в пенный продукт кальцит и железосодержащие минералы. Камерный продукт флотации является готовой продукцией марки ПШС–0,3 21 и ПШС 0,5–21, который после сушки направляется в погрузочные бункеры.

Для выпуска продукции с более низким содержанием окиси железа часть высушенного шпата направляется на сильномагнитную сепарацию. При двойной магнитной перемешке на сепараторах 2 ЭВС 36/100 удаляются остатки железосодержащих минералов. Немагнитная фракция представляет собой полевошпатовый продукт с содержанием окиси железа до 0,2 %. Ход технологического процесса на обогатительной фабрике постоянно контролируется экспрессными анализами системы АСАК (автоматизированная система аналитического контроля). Ежечасно отбираются пробы камерного продукта флотации и продуктов магнитной сепарации на содержание окисей железа и кальция. Делаются ситовые анализы. Это позволяет регулировать технологический процесс на фабрике для выпуска требуемых сортов продукции.

Стоимость основных средств ОАО «ВГОК» представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Стоимость основных средств

| Основные средства | 2013 год | 2014 год | 2015 год | Абсолютное отклонение, (+,-), тыс.руб. | Темп роста, % |
|---------------------------------|----------|----------|----------|--|---------------|
| Рудник, тыс.руб. | 75 200 | 104 581 | 123 500 | +48 300 | 164,2 |
| Производственные цеха, тыс.руб. | 34 890 | 65 789 | 81 349 | +46 459 | 233,2 |
| Оборудование, тыс.руб. | 24 562 | 41240 | 47 820 | +23 258 | 194,7 |
| Транспортные средства, тыс.руб. | 11 230 | 18 769 | 31 900 | +20 670 | 284,1 |
| Прочее, тыс.руб. | 10 040 | 9 143 | 11 885 | +1 845 | 118,4 |
| Итого: | 155 922 | 239 522 | 296 454 | +140 532 | 190,1 |

За 2013–2015гг. произошло увеличение стоимости основных средств с 15 522 тыс.руб. до 296 454 тыс.руб., следовательно абсолютный прирост составил 140 532 тыс.руб., а темп прироста 190,1%.

Графическое изображение динамики основных средств ОАО «ВГОК» за 2013–2015гг. представлено на рисунке 1.

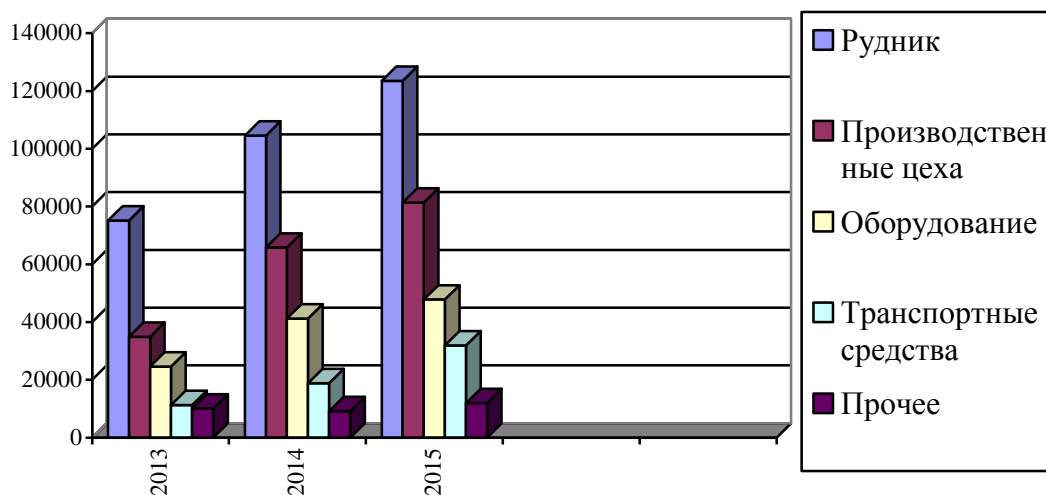


Рисунок 1 – Динамика основных средств ОАО «ВГОК», тыс. руб.

Из рисунка видно, что произошло увеличение стоимости основных средств, на данное увеличение оказали влияние следующие факторы:

- рост стоимости ОС рудника на 48 300 тыс. руб.;
- увеличение стоимости ОС производственных цехов на 46 459 тыс. руб.;
- увеличение стоимости оборудования на 23 258 тыс. руб.;
- рост стоимости транспортных средств на 20 670 тыс. руб.;
- рост прочих основных средств на 1 845 тыс. руб.

За анализируемый период наибольшими темпами роста обладают производственные цеха, транспортные средства, которые за период приросли почти в 2 раза.

Структура основных средств представлена на рисунке 2.

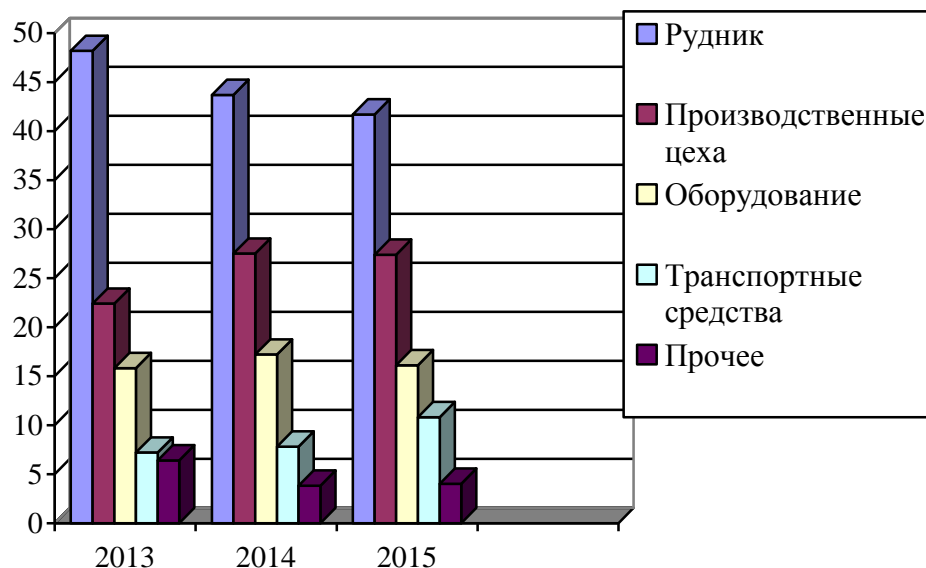


Рисунок 2 – Структура основных средств ОАО «ВГОК» в 2013-2015 годах

Из рисунка 2 видно, что в 2013 г. основная доля основных средств предприятия приходилась на рудники – 48,2 %. Доля производственных цехов – 22,4 %, доля оборудования в общей стоимости основных средств – 15,8 %, доля транспортных средств – 7,2 %, доля прочих основных средств – 6,4 %.

В 2014 г. наблюдаются следующие изменения в структуре основных средств ОАО «ВГОК»: доля рудника снизилась до 43,7 %, доля производственных цехов увеличилась до 27,5 %, доля оборудования увеличилась до 17,2 %, доля транспортных средств увеличилась до 7,8 %, доля прочих основных средств снизилась до 3,8 %.

В 2015 г. также наблюдается изменение структуры основных средств. Так доля рудника снизилась до 41,7 %, доля производственных цехов снизилась до 27,4 %, доля оборудования сократилась до 16,1 %, доля транспортных средств увеличилась до 10,8 %, доля прочих основных средств увеличилась до 4,0 %.

Оценка качества готовой продукции осуществляется в аккредитованной химической лаборатории. Качество добываемых на карьере руд, соответствие их кондициям, для получения экономически выгодной продукции исследуется в лаборатории. Здесь моделируются все технологические процессы фабрики.

Научно-исследовательская лаборатория постоянно анализирует работу переделов фабрики, разрабатываются мероприятия по их совершенствованию, направленные на повышение качества продукции и снижение затрат производства, проводятся минералогические анализы руд, промежуточных и конечных продуктов обогащения.

2.2 Сравнение вероятностей кризиса на предприятии ОАО «Вишневогорский ГОК» при использовании различных методик

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

Специфика вида деятельности предполагает наличие большого числа основных средств, возможны диспропорции в структуре баланса. Поэтому необходимо провести анализ баланса ОАО «ВГОК».

Проведём вертикальный и горизонтальный анализ баланса за 3 года: 2013, 2014, 2015.

Цель горизонтального и вертикального анализа финансовой отчетности состоит в том, чтобы наглядно представить изменения, произошедшие в основных статьях баланса, отчета о прибыли и отчета о денежных средствах и помочь менеджерам компании принять решение в отношении того, каким образом продолжать свою деятельность.

Горизонтальный анализ заключается в сопоставлении финансовых данных предприятия за два прошедших периода (года) в относительном и абсолютном виде с тем, чтобы сделать лаконичные выводы. Здесь и в дальнейшем использованы данные ОАО «Вишневогорский ГОК», представленные в приложении В.

Рассмотрим горизонтальный анализ баланса предприятия, помещенные в таблице 6 [16].

Таблица 6 - Состав активов ОАО «Вишневогорский ГОК», тыс. руб.

| Актив | 2013 | 2014 | 2015 |
|--------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Основные средства | 155 922,0 | 239 522,0 | 296 454,0 |
| Нематериальные активы | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| ИТОГО внеоборотные активы | 155 922,0 | 239 522,0 | 296 454,0 |
| Запасы: | 40 720,0 | 53 723,0 | 61 858,0 |
| Готовая продукция | 38 471,0 | 2 672,0 | 9 651,0 |
| Сырье и материалы | 1 309,0 | 48 561,0 | 49 440,0 |
| Незавершенное производство | 940,0 | 2 490,0 | 2 767,0 |
| Дебиторская задолженность до 12 мес. | 204 031,0 | 245 709,0 | 293 221,0 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Денежные средства | 2 862,0 | 9 969,0 | 5 408,0 |
| ИТОГО оборотные активы | 247 613,0 | 309 401,0 | 360 487,0 |
| АКТИВ | 403 535,0 | 548 923,0 | 656 941,0 |

Из таблицы 6 видно, что стоимость активов ОАО «ВГОК» увеличилась с 403 535,0 тыс. руб. до 656 941,0 тыс. руб. Данное увеличение обусловлено ростом стоимости составных элементов как внеоборотных, так и оборотных активов предприятия. Детальный анализ динамики активов предприятия приведен ниже. Динамика активов ОАО «ВГОК» за 2013 – 2015 г.г. представлена на рисунке 3.

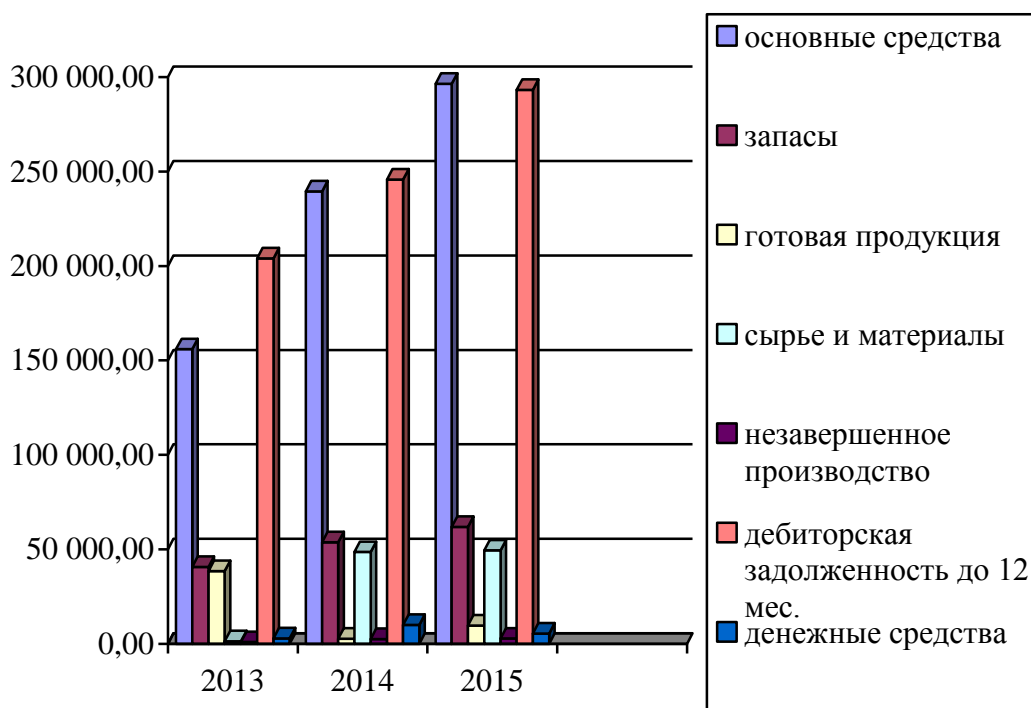


Рисунок 3 – Состав и структура актива баланса

Вывод: в 2015 г. внеоборотные активы увеличились на 140 532 тыс.руб. по сравнению с 2011 г. Изменение стоимости внеоборотных активов связано с приобретением основных средств как в 2014 г., так и в 2015 г. Предприятие приобрело в 2015 году больше основных средств, вследствие чего увеличилось количество дополнительных рабочих мест, что привело в дальнейшем к увеличению прибыли.

Оборотные активы также увеличились. Абсолютное изменение составило 112 874 тыс.руб. Увеличение оборотных активов связано с:

- увеличением запасов – это означает, что предприятие приобрело основные средства, запасные части и т.д. на случай непредвиденных ситуаций;
- ростом сырья и материалов;
- ростом незавершенного производства;
- увеличением размера дебиторской задолженности, возникшей вследствие несвоевременной оплатой продукции/услуг ОАО «Вишневогорский ГОК».

Сокращение стоимости оборотных средств связано с:

- сокращением стоимости готовой продукции;
- сокращением в 2015 г. денежных средств, вследствие возникновения дебиторской задолженности.

Оценка состава и структуры пассива баланса (таблица 7).

За исследуемый период стоимость пассивов увеличилась вследствие роста долгосрочных обязательств, краткосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности, в том числе перед поставщиками и работниками предприятия. Увеличение кредиторской задолженности перед поставщиками в 2015 г. связано с тем, что оно стало приобретать больше материалов. Кредиторская задолженность перед работниками предприятия в 2015 г. так же увеличилась, это увеличение произошло за счет увеличения заработной платы. Для общей оценки имущества предприятия проводится анализ динамики состава и структуры обязательств баланса (таблица 8).

Таблица 7 – Состав пассива баланса ОАО «Вишневогорский ГОК», тыс.руб.

| Пассив | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
|--------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Уставной капитал | 34,0 | 34,0 | 34,0 |
| Нераспределенная прибыль | 137 651,0 | 131 547,0 | 88 281,0 |
| ИТОГО капитал и резервы | 137 685,0 | 131 581,0 | 88 315,0 |
| Долгосрочные кредиты и займы | 110 435,0 | 64 152,0 | 212 646,0 |
| ИТОГО долгосрочные заемные средства | 110 435,0 | 64 152,0 | 212 646,0 |
| Кредиты и займы | 81 869,0 | 243 074,0 | 252 264,0 |
| Кредиторская задолженность | 73 546,0 | 110 116,0 | 103 716,0 |
| в том числе: | | | |
| перед поставщиками | 70 209,0 | 107 193,0 | 101 766,0 |
| перед бюджетом | 2 802,0 | 2 276,0 | 1 295,0 |
| перед работниками предприятия | 535,0 | 647,0 | 655,0 |
| ИТОГО краткосрочные заемные средства | 155 415,0 | 353 190,0 | 355 980,0 |
| ПАССИВ | 403 535,0 | 548 923,0 | 656 941,0 |

Динамика пассивов ОАО «ВГОК» представлена на рисунке 4.

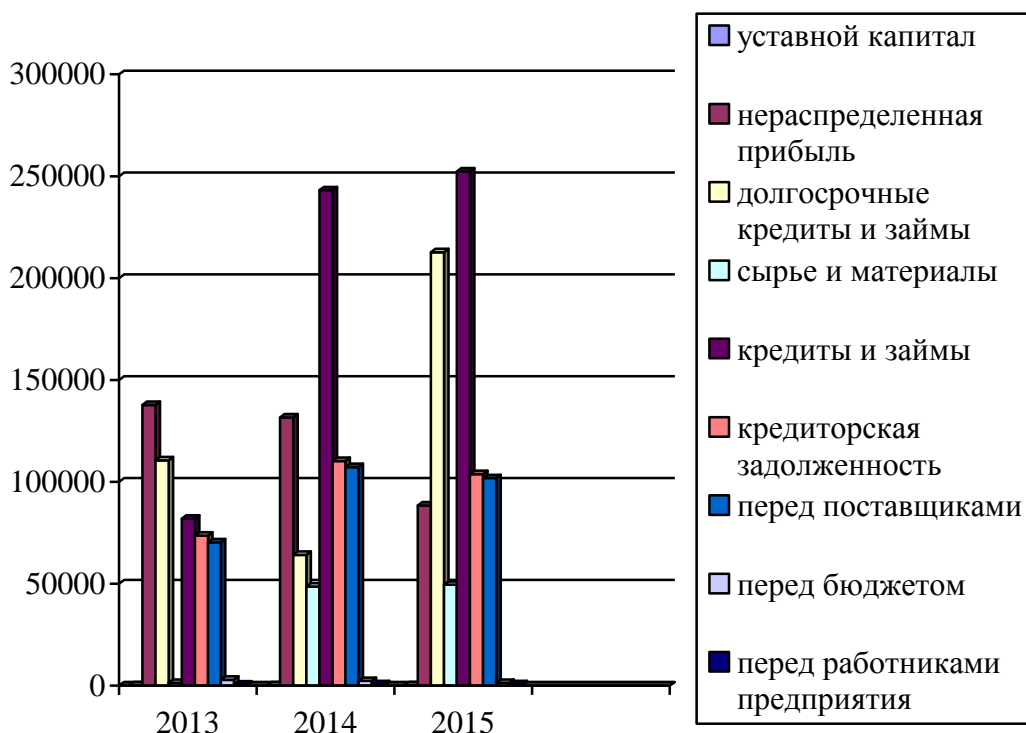


Рисунок 4 – Состав пассива баланса ОАО «ВГОК»

Анализ динамики состава баланса ОАО «ВГОК» проведен с помощью горизонтального анализа, представленного в таблице 8.

Таблица 8 – Динамика состава баланса ОАО «ВГОК»

| Актив | Год | | | Абсолютное отклонение, в тыс.руб. | | | Темп роста, % | |
|--------------------------------------|--------|--------|--------|-----------------------------------|--------------|--------------|---------------|--------|
| | 2013 | 2014 | 2015 | 2014-2013гг. | 2015-2014гг. | 2015-2013гг. | 2014г | 2015 г |
| Основные средства | 155922 | 239522 | 296454 | 83 600 | 56 932 | 140 532 | 1,5362 | 1,2377 |
| Нематериальные активы | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| ИТОГО внеоборотные активы | 155922 | 239522 | 296454 | 83600 | 56932 | 140532 | 1,5362 | 1,2377 |
| Запасы | 40720 | 53723 | 61858 | 13003 | 8135 | 21138 | 1,3193 | 1,1514 |
| Готовая продукция | 38471 | 2672 | 9651 | -35799 | 6979 | -28820 | 0,0695 | 3,6119 |
| Сырье и материалы | 1309 | 48561 | 49440 | 47252 | 879 | 48131 | 37,097 | 1,0181 |
| Незавершённое производство | 940 | 2490 | 2767 | 1550 | 277 | 1827 | 2,6489 | 1,1112 |
| Дебиторская задолженность до 12 мес. | 204031 | 245709 | 293221 | 41678 | 47512 | 89190 | 1,2043 | 1,1934 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Денежные средства | 2862 | 9969 | 5408 | 7107 | -4561 | 2546 | 3,4832 | 0,5425 |
| ИТОГО оборотные активы | 247613 | 309401 | 360487 | 61788 | 51086 | 112874 | 1,2495 | 1,1651 |
| АКТИВ | 403535 | 548923 | 656941 | 145388 | 108018 | 253406 | 1,3603 | 1,1968 |

Вывод: активы предприятия за три года увеличились на 253 406,0 тыс. руб. и на конец 2015 г. составили 656 941,0 тыс. руб. В целом за 2013–2015гг. они увеличились на 62,79 %. Темп роста внеоборотных активов составил 153,62 %.

В 2014г. по сравнению с 2013 г. внеоборотные активы увеличились на 83 600,0 тыс. руб. за счет роста стоимости основных средств на 83 600,0 тыс. руб. Нематериальные активы на протяжении трех лет отсутствовали.

В 2014 г. по сравнению с 2015 г. оборотные активы увеличились на 61 788,0 тыс. руб. за счет:

- увеличения стоимости запасов на 13 003,0 тыс. руб.;
- снижения стоимости готовой продукции на 35 799,0 тыс. руб.;
- роста стоимости сырья и материалов на 47 252,0 тыс. руб.;
- увеличения запасов в незавершенном производстве на 1550,0 тыс. руб.;
- роста денежных средств на 7 107,0 тыс. руб.

В 2013–2015 гг. ОАО «ВГОК» краткосрочные финансовые вложения не осуществляло.

Оборотные активы за 2013–2015 гг. увеличились на 24,95 %. Денежные средства за данный период приросли наибольшими темпами, почти в 3 раза. Стоимость сырья и материалов увеличилась в 37 раз. Стоимость запасов в незавершенном производстве увеличилось на 164,89 %.

В 2015 г. по сравнению с 2014 г. внеоборотные активы увеличились на 56 932,0 тыс. руб. за счет роста стоимости основных средств на 56 932,0 тыс. руб. Темп роста составил 123,77 %.

В 2015 г. по сравнению с 2014 г. оборотные активы увеличились на 51 086,0 тыс. руб. за счет:

- увеличения стоимости запасов на 8 135,0 тыс. руб.;
- увеличения стоимости готовой продукции на 6 979,0 тыс. руб.;
- роста стоимости сырья и материалов на 879,0 тыс. руб.;
- увеличения запасов в незавершенном производстве на 277,0 тыс. руб.;
- сокращения денежных средств на 4 561,0 тыс. руб.

В целом, внеоборотные активы за 2014–2015 гг. увеличились на 16,51 %.

Из данных таблицы 8 следует, что за последние три года величина внеоборотных активов возросла на 140 532 руб., а оборотных активов на 11 2874 руб.

Позитивными аспектами в деятельности акционерного общества являются: увеличение основных средств на 140 532 руб.; раздела III «Капитал и резервы» на 9 190 руб.

Негативные моменты в работе общества: рост остатков незавершенного строительства на 277 тыс. руб.; дебиторской задолженности на 47 512 тыс.; кредиторской задолженности на 4 652 тыс. руб.

Структура баланса ОАО «ВГОК» отражена в таблице 9.

Таблица 9 – Структура баланса ОАО «Вишневогорский ГОК»

| Актив | Состав, тыс.руб. | | | Структура, % | | |
|--------------------------------------|------------------|------------------|------------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2013 г. | 2014г. | 2015 г. |
| Основные средства | 155 922,0 | 239 522,0 | 296 454,0 | 38,64 | 43,63 | 45,13 |
| Нематериальные активы | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ИТОГО внеоборотные активы | 155 922,0 | 239 522,0 | 296 454,0 | 38,64 | 43,63 | 45,13 |
| Запасы | 40 720,0 | 53 723,0 | 61 858,0 | 10,09 | 9,79 | 9,42 |
| Готовая продукция | 38 471,0 | 2 672,0 | 9 651,0 | 9,53 | 0,49 | 1,47 |
| Сырье и материалы | 1 309,0 | 48 561,0 | 49 440,0 | 0,32 | 8,85 | 7,53 |
| Незавершенное производство | 940,0 | 2 490,0 | 2 767,0 | 0,23 | 0,45 | 0,42 |
| Дебиторская задолженность до 12 мес. | 204 031,0 | 245 709,0 | 293 221,0 | 50,56 | 44,76 | 44,63 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Денежные средства | 2 862,0 | 9 969,0 | 5 408,0 | 0,71 | 1,82 | 0,82 |
| ИТОГО оборотные активы | 247 613,0 | 309 401,0 | 360 487,0 | 61,36 | 56,37 | 54,87 |
| АКТИВ | 403 535,0 | 548 923,0 | 656 941,0 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |

Вывод: анализ структуры активов ОАО «ВГОК» показал, что в 2013 г. баланс предприятия представлен 38,64 % внеоборотными и 61,36 % оборотными активами, в том числе доля запасов оставляет 10,09 %, доля дебиторской задолженности – 50,56 %, доля денежных средств 0,71 %. В 2014 г. структура баланса предприятия выглядела следующим образом: на внеоборотные активы приходилось 43,63 %, на оборотные – 56,37 %, в том числе на запасы – 9,79 %, доля сырья и материалов – 8,85 %, доля дебиторской задолженности снизилась до

44,76 %, доля денежных средств увеличилась до 1,82 %. В 2015 г. произошли следующие изменения в структуре активов предприятия: доля внеоборотных активов увеличилась до 45,13 %, доля оборотных активов сократилась до 54,8 %.

Показатели рентабельности ОАО «ВГОК» представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Показатели рентабельности

| Показатель | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. |
|--|---------|---------|---------|
| 1. Прибыль до налогообложения, тыс.руб. | 121305 | 83850 | 51274 |
| 2. Выручка от продажи, тыс.руб. | 707189 | 773791 | 882107 |
| 3. Себестоимость проданной продукции, тыс.руб. | 422187 | 524075 | 591644 |
| 4. Прибыль от продаж, тыс.руб. | 137050 | 119801 | 101452 |
| 5. Активы всего, тыс.руб. | 451316 | 696165 | 685981 |
| 6. Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности, % (стр.1/стр.2) | 17,2 | 10,8 | 5,8 |
| 7. Рентабельность основной деятельности, % (стр.1/стр.3) | 28,7 | 16,0 | 8,7 |
| 8. Рентабельность продаж, % (стр.4/стр.2) | 19,4 | 15,5 | 11,5 |
| 9. Рентабельность активов, % (стр.4/стр.5) | 30,4 | 17,2 | 14,8 |

Динамика показателей рентабельности представлена на рисунке 5.

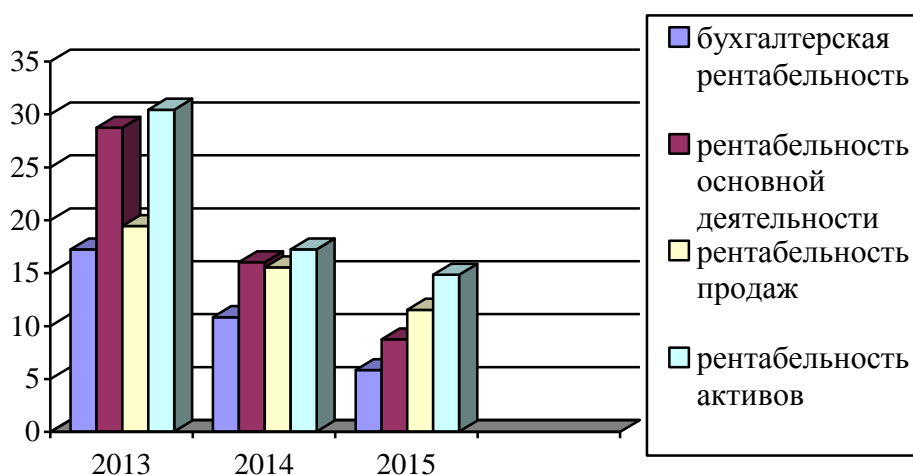


Рисунок 5 – Динамика показателей рентабельности

Вывод: за анализируемый период рентабельность основной деятельности снизилась с 28,7 % до 8,7 %. Снижение данного показателя связано со снижением прибыли до налогообложения и ростом выручки от продаж. Динамика рентабельности продаж также имеет отрицательную динамику. Так за исследуемый период данный показатель снизился с 19,4 % до 11,5 %. Снижение данного показателя связано со снижением прибыли до налогообложения.

Рентабельность активов снизилась с 30,4 % до 14,8 %. Снижение показателей рентабельности связано с сокращением прибыли от продаж.

Анализ выпуска продукции ОАО «ВГОК» проведен с помощью метода валовой прибыли и представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Метод валовой прибыли

| Наименование продукции | Выпуск по плану усл. ед. | Цена за 1 усл. ед. тыс. руб. | Плановая себестоимость 1 усл. ед. тыс. руб. | Товарный выпуск по прогнозу в ценах, тыс. руб. | Товарный выпуск по прогнозу по себестоимости, тыс. руб. | Прибыль, тыс. руб. |
|---|--------------------------|------------------------------|---|--|---|--------------------|
| | (1) | (2) | (3) | (4)=(1)×(2) | (5)=(1)×(3) | (6)=(4)-(5) |
| Сравнимая | | | | | | |
| ПШС-0,30-21 | 300 | 2,7 | 2,0 | 810 | 600 | 210 |
| ПШС-0,50-21 | 450 | 3,2 | 2,2 | 1440 | 990 | 450 |
| ПШС-0,20-21 | 600 | 4,2 | 3,5 | 2520 | 2100 | 420 |
| Итого: | | | | 4770 | 3690 | 1080 |
| Несравнимая | | | | | | |
| Биотитовый концентрат | 280 | 5,7 | 4 | 1596 | 1120 | 476 |
| Итого: | | | | 6366 | 4810 | 1556 |
| Остатки готовой продукции на начало планированного года | | | | 230 | 180 | 50 |
| Остатки готовой продукции на конец планированного года | | | | 191 | 96 | 95 |
| Всего от реализации товарной продукции | | | | 6405 | 4894 | 1511 |

Вывод: анализ выпуска продукции ОАО «ВГОК» проведенный с помощью метода валовой прибыли за 2015 г. показал, что в результате реализации товарной продукции на сумму 6 405 тыс. руб. при себестоимости 4 894 предприятие получит прибыль в размере 1 511 тыс. руб. Влияние постоянных затрат на значение операционного рычага отражено в таблице 12.

Таблица 12 – Влияние постоянных затрат на значение операционного рычага

| Показатель | Вариант 1 | Вариант 2 | Вариант 3 |
|---|-----------|------------|-----------|
| 1. Выручка | 882 107 | 882 107 | 882 107 |
| 2. Затраты; в том числе: | 582 107 | 582 107 | 582 107 |
| 3. Переменные | 351 095 | 291 053,50 | 231 012 |
| 4. Постоянные | 231 012 | 291 053,50 | 351 095 |
| 5. Маржинальная прибыль (стр.1 – стр.3) | 531 012 | 591 053,50 | 651 095 |

Окончание таблицы 12

| Показатель | Вариант 1 | Вариант 2 | Вариант 3 |
|---|----------------------------|-----------------------------------|--------------------------------|
| 5.1. Доля переменных затрат в выручке (стр. 3 / стр. 1) | 0,40 | 0,33 | 0,26 |
| 6. Критический объем (стр. 4 / (1 – стр. 5.1.)) | 231 012 / 0,6 = 385 020 | 291 053,50 / 0,67 = 434 408,21 | 351 095 / 0,74 = 474 452,70 |
| 7. Прибыль от реализации (стр.1 – стр.2) | 300 000 | 300 000 | 300 000 |
| 8. Операционный рычаг (стр.5 / стр.7) | 1,77 | 1,97 | 2,17 |
| 9. Запас финансовой прочности, % (стр. 1 – стр. 6) | 497 087 | 447 698,79 | 407 654,3 |
| 10. Уровень запаса финансовой прочности (стр.9 / стр. 1 × 100%) | 56,35 | 50,75 | 46,21 |
| 11. Темп роста постоянных затрат | 1 | 1,26 | 1,52 |
| 12. Темп роста операционного рычага | 1 | 1,11 | 1,22 |

Вывод: рост постоянных затрат по второму варианту на 26,0 % приведет к росту операционного рычага на 11,0 %, по третьему варианту рост постоянных затрат на 52,0 % приведет к росту операционного рычага на 22,0 %. Таким образом, чем выше уровень операционного рычага, тем выше уровень предпринимательского риска.

Коэффициент текущей ликвидности (Ктл).

$$K_{тл} = \text{оборотные средства} / \text{Краткосрочные пассивы} = 367\,991 / 390\,005 = 0,94$$

Вывод: при условии, что нормативных коэффициент текущей ликвидности должен быть не менее 2 можно сделать вывод, что предприятие не способно погашать свои краткосрочные обязательства за счет оборотных активов.

Вероятность банкротства ОАО «Вишневогорский ГОК» будем рассчитывать по различным моделям. Все модели приведены ниже.

Четырехфакторную модель Z-счета (Модель Таффлера) рассчитываем по формуле (1).

Интерпретация результатов:

$Z > 0,3$ — малая вероятность банкротства;

$Z < 0,2$ — высокая вероятность банкротства.

Расчет: 2013год

$$X_1 = 137050/160001=0,86;$$

$$X_2 = 252390/(0+160001)=1,58;$$

$$X_3 = 160001/451316=0,35;$$

$$X_4 = 707189/451316=1,57.$$

$$Z_4=0,53 \cdot 0,86+0,18 \cdot 1,58+0,18 \cdot 0,35+0,16 \cdot 1,57=0,4558+0,2844+0,063+0,2512=$$

 $=1,05.$

2014 год

$$X_1 = 119801/356923=0,34;$$

$$X_2 = 316617/(0+356923)=0,89;$$

$$X_3 = 356923/696165=0,51;$$

$$X_4 = 773791/696165=1,11;$$

$$Z_4 = 0,53 \cdot 0,34 + 0,18 \cdot 0,89 + 0,18 \cdot 0,51 + 0,16 \cdot 1,11 = 0,18+0,16+0,09+0,18 = 0,61.$$

2015 год

$$X_1 = 101452 / 356923 = 0,28;$$

$$X_2 = 316617 / (356923+0) = 0,89;$$

$$X_3 = 356923 / 696165 = 0,51;$$

$$X_4 = 1,27.$$

$$Z_4 = 0,53 \cdot 0,28+0,18 \cdot 0,89+0,18 \cdot 0,51+0,16 \cdot 1,27 = 0,15+0,16+0,09+0,2 = 0,6.$$

Модель Лиса. Расчет представлен по формуле (2).

Показатели рассчитываются на основании «Бухгалтерского баланса» (форма № 1) и «Отчета о прибылях и убытках» (форма № 2).

Интерпретация результатов:

$Z < 0,037$ — вероятность банкротства высокая;

$Z > 0,037$ — вероятность банкротства малая.

Расчет: 2013 год

$$X1 = 252390/451316=0,56;$$

$$X2 = 137050/451316=0,30;$$

$$X3 = 137651/451316=0,30;$$

$$X4 = 291315/(0+160001)=1,82.$$

$$Z=0,063 \cdot 0,56+0,092 \cdot 0,30+0,057 \cdot 0,30+0,001 \cdot 1,82=0,0353+0,0276+0,0171+$$

$$+0,0018=0,08$$

2014 год

$$X1 = 316617/696165=0,45;$$

$$X2 = 119801/696165=0,17;$$

$$X3 = 131547/696165=0,19;$$

$$X4 = 339242/(0+356923)=0,95$$

$$Z=0,063 \cdot 0,45 + 0,092 \cdot 0,17 + 0,057 \cdot 0,19 + 0,001 \cdot 0,95 = 0,0283+0,01564+0,01083 + \\ +0,0095 = 0,06432$$

2015 год

$$X1 = 367991/685981= 0,54;$$

$$X2 = 119801/685981=0,17;$$

$$X3 = 88281/685981=0,13;$$

$$X4 = 295976/390005=0,76.$$

$$Z=0,063 \cdot 0,54+0,092 \cdot 0,17+0,057 \cdot 0,13+0,001 \cdot 0,76=0,03+0,01+0,007+0,00076=0,05$$

Пятифакторную модель Э. Альтмана (коэффициент вероятности банкротства) рассчитываем по формуле (3). Коэффициенты, входящие в состав формулы(3) рассчитываются:

$-K_{об}$ по формуле (4);

$-K_{н.п}$ по формуле (5);

$-K_p$ по формуле (6);

$-K_n$ по формуле (7);

$-K_{om}$ по формуле (8).

Расчет: 2013 год

$$K_{об}= 244751-1,59/403535= 0,61$$

$$K_{н.п.}= 137050/403535=0,34$$

$$K_p= 121305/403535= 0,3$$

$$K_n= 155922/403535= 0,39$$

$$K_{om}= 707189/405535= 1,75$$

$$Z_5= 1,2 \cdot 0,61+1,4 \cdot 0,34+3,3 \cdot 0,3+0,6 \cdot 0,39+1,75= 4,182$$

2014 год

$$K_{об} = 299432 - 0,876 / 353190 = 0,55$$

$$K_{н.п.} = 119801 / 548923 = 0,22$$

$$K_p = 83850 / 548923 = 0,15$$

$$K_n = 239522 / 548923 = 0,44$$

$$K_{ом} = 773791 / 548923 = 1,41$$

$$Z_5 = 1,2 \cdot 0,55 + 1,4 \cdot 0,22 + 3,3 \cdot 0,15 + 0,6 \cdot 0,44 + 1,41 = 3,137$$

2015 год

$$K_{об} = 355079 - 1,01 / 656941 = 0,54$$

$$K_{н.п.} = 101452 / 656941 = 0,15$$

$$K_p = 51274 / 656941 = 0,08$$

$$K_n = 296454 / 656941 = 0,45$$

$$K_{ом} = 882107 / 656941 = 1,34$$

$$Z_5 = 1,2 \cdot 0,54 + 1,4 \cdot 0,15 + 3,3 \cdot 0,08 + 0,6 \cdot 0,45 + 1,34 = 2,732$$

Вывод: расчет вероятности банкротства по модели Э. Альтмана показал, что за период 2013–2015 гг. $Z_5 > 3$, следовательно, вероятность банкротства ОАО «Вишневогорский ГОК» мала, но в 2014 году вероятность банкротства доходила до Критического значения индекса Z-счета=2,7 (см. таблицу 1).

Шестифакторная математическая модель О.П. Зайцевой. Комплексный коэффициент банкротства рассчитываем по формуле (12). Частные коэффициенты:

– $K_{ун}$ – коэффициент убыточности предприятия, характеризующийся отношением чистого убытка к собственному капиталу;

– $K_з$ – соотношение кредиторской и дебиторской задолженности;

– K_c – показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов, этот коэффициент является обратной величиной показателя абсолютной ликвидности;

– $K_{ур}$ – убыточность реализации продукции, характеризующийся отношением чистого убытка к объёму реализации этой продукции;

– $K_{фр}$ – соотношение заёмного и собственного капитала;
– $K_{заг}$ – коэффициент загрузки активов как величина, обратная коэффициенту оборачиваемости активов.

Весовые значения частных показателей для коммерческих организаций были определены экспертным путём, а фактический комплексный коэффициент банкротства следует сопоставить с нормативным, рассчитанным на основе рекомендуемых минимальных значений частных показателей:

$K_{ун} = 0; K_3 = 1; K_c = 7; K_{ур} = 0; K_{фр} = 0,7; K_{заг} =$ значение $K_{заг}$ в предыдущем периоде.

Если фактический комплексный коэффициент больше нормативного, то вероятность банкротства велика, а если меньше - то вероятность банкротства мала.

Расчёты: 2013 год

$$K_{ун} = (137050 + 110435) / 155922 = 1,59$$

$$K_3 = 204031 / 73546 = 2,77$$

$$K_c = 155415 / 2862 = 54,3$$

$$K_{ур} = (137050 + 110435) / 707189 = 0,35$$

$$K_{фр} = 155415 / 155922 = 0,97$$

$$K_{заг} = 403535 / 707189 = 0,57$$

$$K_{компл} = 0,25 \cdot 1,59 + 0,1 \cdot 2,77 + 0,2 \cdot 54,3 + 0,25 \cdot 0,35 + 0,1 \cdot 0,97 + 0,1 \cdot 0,57 = 11,78$$

$$K_{норм} = 1,57 + 0,1 \cdot 0,57 = 1,627,$$

$K_{компл} > K_{норм}$, следовательно, угроза банкротства высокая.

2014 год

$$K_{ун} = (119801 + 64152) / 239522 = 0,77$$

$$K_3 = 245709 / 110116 = 2,23$$

$$K_c = 353190 / 9969 = 35,43$$

$$K_{ур} = (119801 + 64152) / 773791 = 0,24$$

$$K_{фр} = 353190 / 239522 = 1,47$$

$$K_{заг} = 548923 / 773791 = 0,71$$

$$K_{компл} = 0,25 \cdot 0,77 + 0,1 \cdot 2,23 + 0,2 \cdot 35,43 + 0,25 \cdot 0,24 + 0,1 \cdot 1,47 + 0,1 \cdot 0,71 = 7,78$$

$$K_{норм} = 1,57 + 0,1 \cdot 0,71 = 1,641,$$

$K_{компл} > K_{норм}$, следовательно, угроза банкротства высокая.

2015 год

$$K_{ул} = (101452 + 212646) / 2964542 = 1,06$$

$$K_3 = 293221 / 103716 = 2,83$$

$$K_c = 355980 / 5408 = 65,83$$

$$K_{ур} = (101452 + 212646) / 882107 = 0,36$$

$$K_{фр} = 355980 / 296454 = 1,2$$

$$K_{заг} = 655941 / 882107 = 0,75$$

$$K_{ком} = 0,25 \cdot 1,06 + 0,1 \cdot 2,83 + 0,2 \cdot 65,83 + 0,25 \cdot 0,36 + 0,1 \cdot 1,2 + 0,1 \cdot 0,75 = 14,034$$

$$K_{норм} = 1,57 + 0,1 \cdot 0,75 = 1,645,$$

$K_{компл} > K_{норм}$, следовательно, угроза банкротства высокая.

Р.С. Сайфуллин и Г.Г. Кадыков предложили использовать для оценки финансового состояния предприятий рейтинговое число, которое рассчитывается по формуле (13).

$$K_o = \text{Собственные оборотные средства} / \text{Оборотные активы} \quad (14)$$

$$K_{тл} = \text{Оборотные активы} / \text{Краткосрочные обязательства} \quad (15)$$

$$K_i = \text{Выручка от реализации продукции} / \text{Сумма всех активов предприятия} \quad (16)$$

$$K_m = (\text{Прибыль от продаж} / \text{Выручку от продаж}) 100\% \quad (17)$$

$$K_{пр} = (\text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}) 100\% \quad (18)$$

Расчёты: 2013 год

$$K_{oc} = (247613 - 155415) / 247613 = 0,37$$

$$K_{тл} = 247613 / 155415 = 1,59$$

$$K_i = 707188 / 403535 = 1,75$$

$$K_m = (137050 / 707189) 100\% = 19,4\%$$

$$K_{пр} = (137050 / 155922) 100\% = 88\%$$

$$R = 2 \cdot 0,37 + 0,1 \cdot 1,59 + 0,08 \cdot 1,75 + 0,45 \cdot 0,19 + 0,88 = 2,32$$

2014 год

$$K_{oc}=(309401-353190)/309401=-0,14$$

$$K_{тл}=309401/353190=0,88$$

$$K_{и}=773791/548923=1,41$$

$$K_{м}=(119801/773791)100\%=15\%$$

$$K_{пр}=(119801/239522)100\%=50\%$$

$$R=2(-0,14)+0,1 \cdot 0,88+0,08 \cdot 1,41+0,45 \cdot 0,15+0,5=1,12$$

2015 год

$$K_{oc}=(360487-355980)/360487=0,01$$

$$K_{тл}=360487/355980=1,01$$

$$K_{и}=882107/656941=1,34$$

$$K_{м}=(101452/882107)100\%=12\%$$

$$K_{пр}=(101452/296454)100\%=34\%$$

$$R=2 \cdot 0,01+0,1 \cdot 1,01+0,08 \cdot 1,34+0,45 \cdot 0,12+0,34=0,621$$

В таблице 13 представлена сравнительная характеристика моделей банкротства и расчёт вероятности банкротства на предприятии ОАО «Вишневогорский ГОК» по пяти различным моделям: Таффлера, Лиса, Альтмана, О.П. Зайцевой, Р.С.Сайфуллина и Г.Г.Кадыкова.

Таблица 13 – Сравнительная характеристика моделей банкротства

| Модель | Нормативное значение | 2013 год | 2014год | 2015 год |
|-----------------------|--|----------|---------|----------|
| Таффлера | $Z > 0,3$ —малая вероятность банкротства; $Z < 0,2$ — высокая вероятность банкротства | 1,05 | 0,61 | 0,6 |
| Лиса | $Z < 0,037$ — вероятность банкротства малая $Z > 0,037$ — вероятность банкротства высокая | 0,08 | 0,06 | 0,05 |
| Альтмана | $Z_5=1,8$ и меньше- очень высокая вероятность; от 1,81 до 2,7 –высокая; от 2,71 до 2,9- возможная; от 3 и выше – очень малая; Критическое значение индекса Z- счёта= 2,7 | 4,18 | 3,14 | 2,73 |
| Зайцевой | $K_{ком} > K_{норм}$ - угроза банкротства высокая; $K_{ком} < K_{норм}$ - угроза банкротства высокая | 11,78 | 7,78 | 14,03 |
| Сайфуллина и Кадыкова | $R=1$ - вероятности банкротства нет; $R < 1$ - вероятности банкротства есть | 2,32 | 1,12 | 0,621 |

Выводы:

1) Расчет вероятности банкротства по модели Таффлера показал, что за период 2013–2015гг. $Z_4 > 0,3$, следовательно, вероятность банкротства ОАО «Вишневогорский ГОК» велика.

2) Расчет вероятности банкротства по модели Лиса показал, что за анализируемый период $Z > 0,037$, следовательно, вероятность банкротства ОАО «Вишневогорский ГОК» велика.

3) Расчет вероятности банкротства по модели Э. Альтмана показал, что за период 2013–2015гг. $Z_5 > 3$, следовательно, вероятность банкротства ОАО «Вишневогорский ГОК» мала, но в 2014 году вероятность банкротства доходила до Критического значения индекса Z -счета=2,7.

4) Расчет вероятности банкротства по шестифакторной математической модели О.П. Зайцевой показал, что за период 2013–2015гг. фактический комплексный коэффициент больше нормативного, следовательно, вероятность банкротства ОАО «Вишневогорский ГОК» очень велика.

5) Расчет вероятности банкротства по модели Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова показал, что за период 2013–2015гг. рейтинговое число не равно единице, следовательно, вероятность банкротства ОАО «Вишневогорский ГОК» очень велика.

Таким образом, рассчитав вероятность банкротства ОАО «Вишневогорский ГОК» по пяти различным моделям мы пришли к одному результату, что в 5 моделях из 5 наблюдается вероятность банкротства, которое возможно в ближайшие года. В нашем случае лучше использовать оценку финансового состояния предприятия по российским моделям О.П. Зайцевой и Р.С. Сайфуллина – Г.Г. Кадыкова, они больше подходят для российской практики. В дальнейшем мы будем пользоваться этими моделями.

Предприятию грозит банкротство, потому что за исследуемый период наблюдается и рост, и падение объема как производства, так и продаж. Финансовая устойчивость достаточно нестабильна.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «ВИШНЕВОГОРСКИЙ ГОК»

3.1 Методы повышения финансово–экономического состояния предприятия

В процессе формирования финансовых ресурсов предприятий важную роль играет определение оптимальной структуры их источников. Повышение удельного веса собственных средств положительно влияет на финансовую деятельность предприятий. Высокий вес вовлеченных средств усложняет финансовую деятельность предприятия и нуждается в дополнительных расходах в уплату процентов за банковские кредиты, дивидендов за акциями, доходов за облигациями, уменьшает ликвидность баланса предприятия, повышает финансовый риск. Поэтому в каждом конкретном случае необходимо детально анализировать целесообразность привлечения дополнительных финансовых ресурсов с учетом финансовых рисков. Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому на него влияют все эти виды деятельности предприятия. Прежде всего, на финансовом состоянии предприятия положительно сказываются бесперебойный выпуск и реализация высококачественной продукции. Неритмичность производственных процессов, ухудшение качества продукции, трудности с ее реализацией приводят к уменьшению поступления средств на счета предприятия, из–за чего ухудшается его платежеспособность. Существует и обратная связь, поскольку недостаток средств может привести к перебоям в обеспечении материальными ресурсами, а следовательно, в производственном процессе. Финансовая деятельность предприятия должны быть направлена на организацию систематического поступления и эффективного использования финансовых ресурсов, соблюдение расчетной и кредитной дисциплины, достижение рационального соотношения собственных и вовлеченных средств, финансовой стойкости с целью

эффективного функционирования предприятия. Именно этим предопределяется необходимость и практическая значимость систематической оценки финансового состояния предприятия, которой принадлежит существенная роль в обеспечении его стабильной деятельности. Большое значение имеет анализ структуры доходов предприятия и оценка взаимосвязи прибыли с показателями рентабельности.

Расчет базовой рентабельности производства продукции представлен в таблице 14.

Таблица 14 – Расчет базовой рентабельности производства продукции

| Показатель | Отчет за 9 месяцев | План на 4 квартал | Ожидаемое исполнение |
|---|------------------------------|-------------------|----------------------|
| 1. Сравнимая товарная продукция отчетного года: | | | |
| 1.1. По действующим ценам | 90 000 | 30 000 | 120 000 |
| 1.2. По полной себестоимости | 80 000 | 24 000 | 101 000 |
| 2. Прибыль на объем товарной продукции (стр.1.1 – стр.1.2) | 10 000 | 6 000 | 19 000 |
| 3. Поправка к сумме прибыли в связи с увеличением цен на 15%. | $1\ 000 \cdot 1,15 = 1\ 150$ | | 1 150 |
| 4. Прибыль, принимаемая за базу (стр. 2 – стр.3) | 11 150 | 6 000 | 19 000 |
| 5. Базовая рентабельность производства продукции (стр. 4 / стр.1.2) | 0,139 | 0,25 | 0,188 |

Вывод: базовая рентабельность производства продукции ОАО «ВГОК» за 9 месяцев составила 13,9 %, по плану за 4 квартал – 25,0 %, по ожидаемому исполнению – 18,8 %.

Определим выпуск продукции по плану на следующий период по себестоимости отчетного периода с учетом увеличения объема товарной продукции на 24 %

$$ТПС_{пр} = ТПРС_{от} \times Tr, \quad (19)$$

где $ТПРС_{от}$ - товарная продукция по себестоимости отчетного периода;

Tr – темп роста объема производства.

Расчет:

$$101\ 000 \cdot 1,24 = 125\ 240 \text{ тыс. руб.}$$

Определим прогнозируемую прибыль по сравнимой товарной продукции как произведение прогнозируемого выпуска товарной продукции по себестоимости (ТПРСпр) и базового уровня рентабельности (Рб):

$$\text{ПРпр} = \text{ТПРСпр} \times \text{Рб}, \quad (20)$$

где *ТПРСпр* - товарная продукция по себестоимости прогнозируемого выпуска;
Рб – базовый уровень рентабельности.

Расчет:

$$125\ 240 \cdot 0,188 = 23\ 545,12 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, прогнозируемая прибыль составит 23 545,12 тыс. руб.

Важно проанализировать связь прибыли предприятия с факторами, что его формируют, потому что это будет облегчать практическую ориентацию в этих вопросах. Доходность предприятия характеризуется абсолютными и относительными показателями. Во время анализа изучают динамику изменений объема чистой прибыли, уровня рентабельности и факторы, которые влияют на них. Основными факторами, которые влияют на чистую прибыль, есть объем выручки от реализации продукции, уровень себестоимости, уровень рентабельности продукции, финансовые результаты и расходы от операционной деятельности, величина налога на прибыль и других налогов, которые выплачиваются из прибыли. Анализ доходности предприятия проводится через сравнение с планом и предыдущим периодом. При условиях инфляции важно обеспечить объективность показателей и предотвратить их искажению через постоянное повышение цен. Анализ проводится по данным работы за год.

Увеличение прибыльности хозяйственной деятельности.

Для оценки уже существующей прибыли и разработки методов ее увеличения составляют проект финансового плана. В процессе составления проекта финансового плана осуществляется творческий подход к показателям производственного плана, выявляются и используются не учтенные в них

внутрихозяйственные резервы, находятся методы более эффективного использования производственного потенциала компании, более рационального расходования материальных и денежных ресурсов, повышения потребительских свойств выпускаемой продукции и т.д.

Разделы финансового плана.

I. Доходы и поступления.

II. Расходы и отчисления.

III. Взаимоотношения.

Пути снижения себестоимости:

- совершенствование технологии, техническое перевооружение;
- принятие мер по увеличению извлечения прибыли;
- увеличение производительности труда, организация техпроцесса;
- поиск новых поставщиков, чтобы иметь выгодные предложения по ценам на детали;
- замена сырья, материалов, комплектующих на менее дорогие, но аналогичные и соответствующего качества;
- поиск и подготовка квалифицированных специалистов, укрепление дисциплины, стимулирование труда;
- минимизация затрат и учет затрат по переделам, установка приборов учета, электроэнергии, стимулирование труда;
- разработка мер по безаварийности, система планово-предупредительных ремонтов.

Увеличение количества продаж.

Чтобы увеличить количество продаж, я думаю можно улучшить качество выпускаемой продукции.

Предложение по улучшению качества:

- уменьшить содержания биотита;
- улучшить контроль за соблюдением технологии;

– наладить пробоотборники на переделах (на входе, на выходе, в хвостах), это снизит потери и увеличит выход;

– бункеры загружать одним сортом;

– наладить ритмичность отгрузки.

Пути повышения финансовой устойчивости предприятия могут быть следующие:

– реализация ненужных и излишних материально-производственных запасов и основных средств;

– увеличение доли источников собственных средств в оборотные активы;

– рост суммы прибыли, снижение производственных издержек;

– оптимизация расчетов с дебиторами и кредиторами.

Кроме этого, в результате анализа было выявлено преобладание дебиторской задолженности в сумме оборотных активов и ее неудовлетворительное состояние, связанное с продолжительной длительностью ее оборачиваемости. Для решения этой проблемы на предприятии следует внедрить следующие управленческие решения:

– контроль за состоянием расчетов с покупателями по отсроченным (просроченным) задолженностям;

– расширение круга покупателей в целях уменьшения потерь от неуплаты одним или несколькими крупными покупателями;

– контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности (при значительном превышении дебиторской задолженности возникает угроза финансовой устойчивости предприятия);

– предоставление скидок покупателям при досрочной оплате, что частично компенсирует потери от инфляции.

В финансовой политике предприятия важное место занимает распределение и использование прибыли как основного источника финансирования инвестиционных потребностей и удовлетворения экономических интересов собственников. Из общей прибыли платится налог согласно действующему

законодательству о налогообложении прибыли предприятий. Прибыль, которая остается после налогообложения (чистая прибыль), поступает в полное распоряжение предприятия и используется согласно его уставу и решению собственника. Она является показателем производственной эффективности предприятия за определенный период.

Для улучшения ликвидности и финансовой устойчивости ОАО "Вишневогорский ГОК" целесообразно провести следующие мероприятия:

– увеличение наличных денежных средств на текущем счете предприятия для расчета по краткосрочной кредиторской задолженности.

– продажа дебиторской задолженности при возникновении риска неплатежеспособности;

– увеличение объема производства и ввод в эксплуатацию новых производственных мощностей, что в условиях высокой емкости полевошпатового рынка и высокого спроса на продукцию ОАО "Вишневогорский ГОК" приведет к увеличению прибыли.

На предприятии активно внедряются новые технологии, снижаются условно-постоянные издержки, это снижает рост себестоимости и соответственно увеличивает рост прибыли. Возможная причина неплатежеспособности ОАО "Вишневогорский ГОК" – это капиталоемкие инвестиционные проекты. В условиях возникновения экономического кризиса в стране (инфляция, падения спроса на полевошпатовую продукцию) предприятие, финансируя инвестиционные проекты, может не рассчитаться по своим обязательствам. В случае возникновения кризиса целесообразно провести продажу инвестиций (деинвестирование). Деинвестирование может выступать как остановка ведущихся инвестиционных проектов с продажей объектов незавершенного строительства и неустановленного оборудования или как ликвидация участия в других предприятиях (продажа долей). Сохранение долгосрочных инвестиционных проектов в условиях кризиса – верный путь к банкротству и ликвидации предприятия.

При возникновении на ОАО "Вишневогорский ГОК" финансового кризиса целесообразно провести финансовую стабилизацию по трем этапам:

- 1) устранение неплатежеспособности;
- 2) восстановление финансовой устойчивости;
- 3) обеспечение финансового равновесия в длительном периоде.

Устранение неплатежеспособности может и должно осуществляться мерами, не приемлемыми с позиций обычного управления. Антикризисное управление допускает любые потери (в том числе и будущие), ценой которых можно добиться восстановления платежеспособности предприятия сегодня.

Сущность данного этапа стабилизационной программы заключается в маневре денежными потоками для заполнения разрыва между их расходом и поступлением. Маневр осуществляется как уже полученными и материализованными в активах предприятия средствами, так и теми, что могут быть получены, если предприятие переживет кризис.

Заполнение "кризисной ямы" может быть осуществлено и увеличением поступления денежных средств (максимизацией), и уменьшением текущей потребности в оборотных средствах (экономией).

На мой взгляд, для увеличения прибыльности хозяйственной деятельности в перспективе необходимо стремиться к снижению себестоимости реализации продукции путем внедрения более новых и экономичных технологий, а также развивать маркетинговую деятельность предприятия. Предприятие может являться вполне финансово устойчивым и платежеспособным, поэтому думаю, имеет смысл увеличение стоимости акций.

3.2 Основные принципы антикризисного управления

Основные принципы антикризисного управления могут быть сформулированы следующим образом:

- 1) Мониторинг кризисных явлений на рынке и в деятельности предприятия.

В условиях кризиса необходимо открытие отдела маркетинга на режим мониторинговых исследований и анализа, маркетинга с ключевыми конкурентами, а также функционального маркетинга.

Должна осуществляться работа на оперативном уровне, с текущей информацией. Следует отметить, что в условиях кризиса прогнозирование рыночных индикаторов на долгосрочную и даже среднесрочную перспективу становится весьма проблематичным, горизонт планирования охватывает, как правило, несколько месяцев.

2) Срочность реагирования на кризисные явления.

Любое «нелеченное» кризисное явление не только имеет тенденцию к расширению, но и порождает новые сопутствующие ему явления. Чем раньше будут разработаны и применены антикризисные мероприятия, тем большими возможностями к восстановлению деятельности будет располагать предприятие. Регламент выработки антикризисных решений должен быть оптимизирован! В этой связи в условиях глобального системного кризиса предприятию ОАО «Вишневогорский ГОК» рекомендуется создать постоянно действующую антикризисную группу.

Группа должна изучить сроки и качество выработки и реализации антикризисных управленческих решений. Следует разработать и внедрить очень жесткие регламенты ключевых бизнес-процессов в маркетинге, связанных с выработкой и реализацией маркетинговых решений, повышающие исполнительскую дисциплину.

3) Адекватность реагирования предприятия на степень реальной угрозы его финансовому и рыночному положению.

Механизмы нейтрализация угрозы банкротства или поглощения связаны с затратами или потерями. Уровень этих затрат и потерь должен быть адекватен уровню угрозы банкротства предприятия. В противном случае или не будет достигнут ожидаемый эффект (если действие механизмов недостаточно), или

предприятие будет нести неоправданно высокие расходы (если действие механизма избыточно).

На предприятии должна соблюдаться реалистичность и точность анализа и расчетов перспектив, ожидающих предприятие при выборе того или иного варианта антикризисной стратегии.

4) Полная мобилизация и реализация внутренних возможностей выхода предприятия из кризисного состояния. В борьбе с угрозой банкротства предприятие должно рассчитывать исключительно на внутренние возможности.

Предприятие ОАО «Вишневогорский ГОК» должно акцентировать внимание на:

- системность взгляда на проблемы. Анализ и планирование должны осуществляться с позиции системы более высокого уровня (макроэкономика, отрасль, рынок сбыта);

- мероприятия маркетинга должны охватывать все этапы и зоны функционирования предприятия. Антикризисным маркетингом, по сути, должны заниматься все работники предприятия;

- в результате осуществления антикризисного стратегического планирования должно предлагаться более одной альтернативной стратегии;

- антикризисный маркетинг должен не только давать возможность краткосрочного улучшения ситуации, но и содержать в себе задел для будущего развития, в идеале – для «рывка вперед» и обеспечения будущего конкурентного превосходства;

- антикризисные меры должны учитывать стратегические цели и видение развития бизнеса.

Предприятие должно учитывать следующие группы факторов внешней и внутренней предпринимательской среды:

- основные тенденции развития макро и микросреды (рекомендуется использовать принципы сценарного моделирования);

- интересы собственников;

- ресурсные и бюджетные ограничения;
- интересы групп влияния (потребители, менеджмент, персонал и пр.);
- модели поведения конкурентов (их промахи и достижения);
- имеющиеся у компании ключевые компетенции, значимые для потребителей в условиях кризиса.

3.3 Мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия

В предыдущей главе был проведен горизонтальный и вертикальный анализ баланса за 2013, 2014, 2015 года. Он показал, что позитивными аспектами в деятельности акционерного общества являются: увеличение основных средств на 140 532 руб.; раздела III «Капитал и резервы» на 9 190 руб. Негативные моменты в работе общества: рост остатков незавершенного строительства на 277 тыс. руб.; дебиторской задолженности на 47 512 тыс.; кредиторской задолженности на 4 652 тыс. руб. Структура баланса ОАО «ВГОК» отражена в таблице 9.

Таким образом, управляя оборотными активами, предприятие получает возможность в меньшей степени зависеть от внешних источников получения денежных средств и повысить свою ликвидность. Не случайно эффективное управление оборотными активами рассматривается как один из способов удовлетворения потребности в капитале.

Итак, делая анализ, мы выяснили, что в структуре активов баланса достаточную долю достигает дебиторская задолженность, а в структуре пассивов баланса – львиную долю занимает кредиторская задолженность.

Поэтому можно предложить такие меры, которые привели бы к уменьшению дебиторской задолженности и уменьшению кредиторской задолженности, поскольку они взаимосвязаны.

В рамках мероприятий по уменьшению дебиторской задолженности можно предложить расширение рынков сбыта и поиск платёжеспособных клиентов. Возможно, также использовать факторинг для уменьшения дебиторской задолженности.

Для этого необходимо провести дополнительные маркетинговые исследования с целью поиска новых клиентов и рынков сбыта. Мало того, надо искать не только новых клиентов, но, что самое главное – платёжеспособных клиентов.

Со старыми клиентами необходимо работать, учитывая их кредитную историю. В этом также может помочь факторинговая организация. Поэтому в этом вопросе одна из рекомендаций – создать факторинговую службу на предприятии или сотрудничать с факторинговой организацией с целью отслеживания платёжеспособности клиентов и уменьшения дебиторской задолженности. К сожалению, в настоящее время большинство предприятий являются неплатёжеспособными и поэтому поиск состоятельных клиентов должен стать задачей номер один для отдела маркетинга и продаж.

Поскольку предприятие является материалоёмким, то рост дебиторской задолженности непременно приводит к росту кредиторской задолженности самого предприятия – необходимо закупать сырьё и материалы, платить з/п рабочим, вводить новые технологии, расширять ассортимент продукции, проводить маркетинговые исследования и рекламные кампании – всё это также требует средств и руководство предприятием вынуждено обращаться за помощью в кредитные организации.

Управление дебиторской задолженностью занимает особое место в системе управления оборотными активами.

Как показывает практика, значительный удельный вес дебиторской задолженности в составе оборотных активов связан не только с общим состоянием экономики, на её величину существенное влияние также оказывают специфические условия деятельности предприятия, анализ которых позволяет воздействовать на состояние расчётов с дебиторами.

На величину дебиторской задолженности предприятия влияют следующие факторы:

- 1) Общий объём продаж и доля в нём реализации на условиях последующей оплаты. С ростом объёма продаж, как правило, растут и остатки дебиторской

задолженности.

2) Условия расчётов с покупателями и заказчиками. Чем более льготные условия расчётов предоставляются покупателям (увеличение сроков, снижение требований к оценке надёжности дебиторов и т.д.), тем выше остатки дебиторской задолженности.

3) Политика взыскания дебиторской задолженности. Чем большую активность проявляет предприятие во взыскании дебиторской задолженности, тем меньше её остатки и тем выше качество дебиторской задолженности.

4) Платёжная дисциплина покупателей. Объективной причиной снижения платёжной дисциплины покупателей и заказчиков следует назвать общее экономическое состояние. Кризисное состояние экономики, массовые неплатежи значительно затрудняют своевременность расчётов, приводят к росту остатков неоплаченной продукции, вместо денежных в качестве платёжных средств используются суррогаты. К субъективным причинам можно отнести неэффективность мер, которые предпринимает предприятие по взысканию дебиторской задолженности, и льготные условия предоставления кредитов: чем более льготные условия предоставляются, тем ниже платёжная дисциплина дебиторов,

5) Состояние бухгалтерского учёта, обоснованность проведения инвентаризации, наличие эффективной системы внутреннего контроля.

6) Качество анализа дебиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов. Качественная аналитическая работа на предприятии предусматривает формирование информации о величине и возрастной структуре дебиторской задолженности, наличии и объёмах просроченной задолженности, а также конкретных дебиторах, задержка расчётов с которыми создаёт проблемы с текущей платёжеспособностью предприятия.

Тем самым создаются предпосылки для перехода от пассивного управления дебиторской задолженностью, сводимого в основном к регистрации информации о составе и структуре задолженности, к политике активного управления,

предполагающей целенаправленное воздействие на условия предоставления кредита покупателям.

Главная цель анализа дебиторской задолженности – разработка политики кредитования покупателей, направленной на увеличение прибыли организации, ускорение расчётов и снижение риска не платежей.

Одним из предлагаемых мероприятий по выходу предприятия из кризиса и снижения дебиторской задолженности является предоставление скидки покупателям в случае досрочной оплаты. Предприятие получает при этом возможность сократить не только дебиторскую задолженность, но и объём финансирования, иначе говоря, объём необходимого капитала. Дело в том, что помимо прямых потерь от инфляции предприятие-поставщик несёт потери, связанные с необходимостью обслуживания долга, а также с упущенной выгодой от возможного использования временно свободных денежных средств.

По данным таблицы (9) дебиторская задолженность составляет 293 221 тыс.руб. Если предприятие предоставит постоянным покупателям скидку 32,4 % за оплату в срок не позднее 14–ти дней, на предприятии заметно снизится дебиторская задолженность, она будет составлять 198 221 тыс.руб.($293\ 221 \cdot 32,4\ %$)

Свободные средства отправляются в денежные средства актива баланса, то есть у предприятия появляются больше свободных денег.

Следующим мероприятием по выведению предприятия из кризисной ситуации является сокращение запасов в плановом периоде. Для этого сократим готовую продукцию на 9 000 тыс. руб., а сырье и материалы на 45 000 тыс. руб. Все свободные деньги отправляем в денежные средства актива баланса. Из этого следует, что у предприятия появляется много свободных средств.

Свободные денежные средства общества следует направить на погашение кредиторской задолженности перед работниками предприятия, сумма составляет 455 тыс. руб. и на частичное погашение кредиторской задолженности перед поставщиками в размере 80 455 тыс. руб. Итоговая сумма краткосрочных заёмных

средств будет равна 275 525 тыс. руб., а сумма пассивов равна 576 486 тыс. руб.

Итоговая сумма денежных средств после распределения в активе равна 73 953 тыс. руб. Из этого следует, что предприятие ещё может использовать денежные средства.

Состав оборотных активов предприятия, отраженных в активе представлен с данными уже распределёнными в кредиторскую задолженность (таблица 15).

Таблица 15 –Состав активов ОАО «ВГОК» за 2012 год и плановый период

| Актив | 2015 | Плановый период |
|--------------------------------------|-----------|-----------------|
| Основные средства | 296 454,0 | 296 454,0 |
| Нематериальные активы | 0,0 | 0,0 |
| ИТОГО внеоборотные активы | 296 454,0 | 296 454,0 |
| Запасы: | 61 858,0 | 7 858,0 |
| Готовая продукция | 9 651,0 | 651,0 |
| Сырье и материалы | 49 440,0 | 4 440,0 |
| Незавершенное производство | 2 767,0 | 2 767,0 |
| Дебиторская задолженность до 12 мес. | 293 221,0 | 198 221,0 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 0,0 | 0,0 |
| Денежные средства | 5 408,0 | 73 953,0 |
| ИТОГО оборотные активы | 360 487,0 | 280 032,0 |
| АКТИВ | 656 941,0 | 576 486,0 |

Из таблицы 15 видно, что стоимость активов ОАО «ВГОК» снизилась с 656 941,0 тыс. руб. до 576 486,0 тыс. руб. Данное снижение обусловлено сокращением доли запасов и дебиторской задолженности. Детальный анализ динамики активов предприятия приведен ниже.

Динамика оборотных активов ОАО «ВГОК» за 2015 год и плановый период представлена на рисунке 6.

Из рисунка видно, что в 2015 году оборотные активы увеличились за счёт роста запасов и дебиторской задолженности. В плановом периоде мы сократили часть запасов и дебиторской задолженности, следовательно, у предприятия появилось много свободных денежных средств, которые мы направляем на погашение кредиторской задолженности перед поставщиками и работниками предприятия.

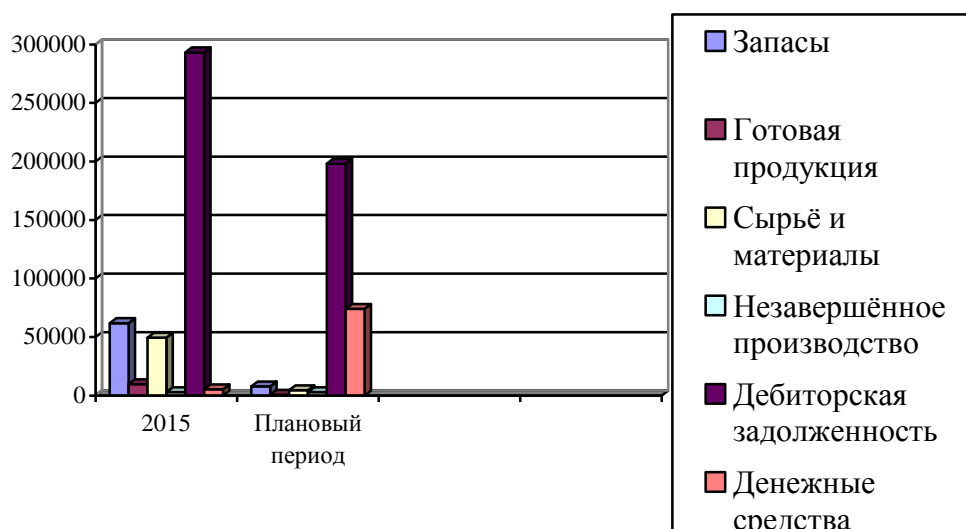


Рисунок 6 –Динамика оборотных активов баланса ОАО «Вишневогорский ГОК»

Состав пассивов предприятия за 2015г. и плановый период представлен в таблице 16.

Таблица 16 –Состав пассивов ОАО «Вишневогорский ГОК» за 2015г. и плановый период

| Пассив | 2015 год | Плановый период |
|--------------------------------------|------------------|------------------|
| Уставной капитал | 34,0 | 34,0 |
| Нераспределенная прибыль | 88 281,0 | 88 281,0 |
| ИТОГО капитал и резервы | 88 315,0 | 88 315,0 |
| Долгосрочные кредиты и займы | 212 646,0 | 212 646,0 |
| ИТОГО долгосрочные заемные средства | 212 646,0 | 212 646,0 |
| Кредиты и займы | 252 264,0 | 252 264,0 |
| Кредиторская задолженность | 103 716,0 | 23 061,0 |
| в том числе: | | |
| перед поставщиками | 101 766,0 | 21 766,0 |
| перед бюджетом | 1 295,0 | 1 295,0 |
| перед работниками предприятия | 655,0 | 200,0 |
| ИТОГО краткосрочные заемные средства | 355 980,0 | 275 525,0 |
| ПАССИВ | 656 941,0 | 576 486,0 |

Из таблицы 16 видно, что стоимость пассивов ОАО «Вишневогорский ГОК» снизилась с 656 941,0 тыс. руб. до 576 486,0 тыс. руб. Данное снижение обусловлено сокращением доли запасов и дебиторской задолженности, погашения кредиторской задолженности перед поставщиками и перед работниками предприятия.

Детальный анализ динамики пассивов предприятия приведен ниже.

Динамика краткосрочных заёмных средств ОАО «ВГОК» за 2015 год и плановый период представлена на рисунке 7.

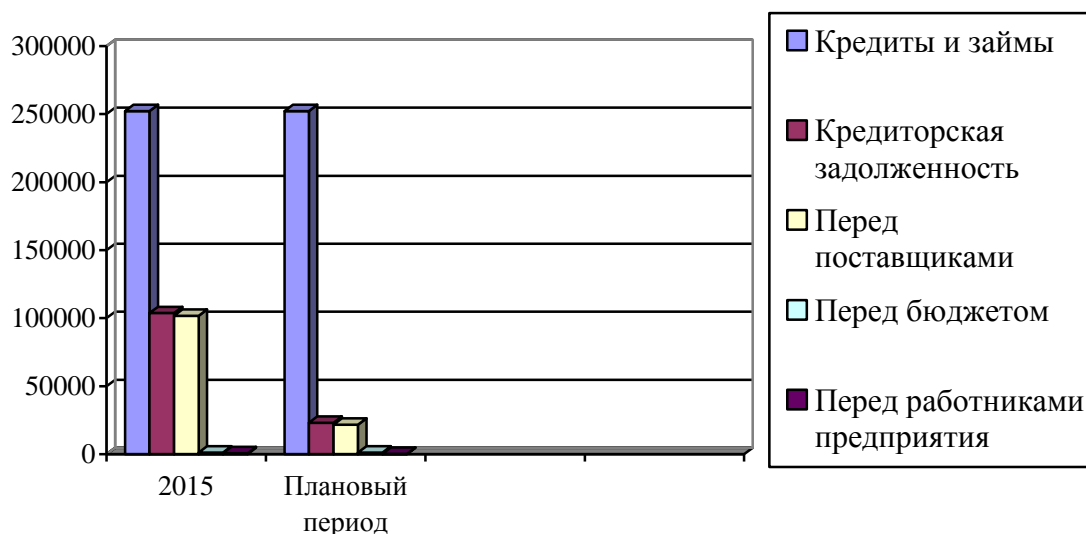


Рисунок 7 –Динамика краткосрочных заёмных средств пассива ОАО «Вишневогорский ГОК»

Из рисунка видно, что в 2015 году большую часть пассива баланса занимали кредиты и займы предприятия. В плановом периоде мы погасили часть кредиторской задолженности, следовательно, улучшили репутацию предприятия и его платёжеспособность.

Можно сделать вывод, что проведённые мероприятия по сокращению дебиторской задолженности и запасов позволяют предприятию улучшить свое финансовое положение и продолжить полноценную работу на торговом рынке.

Проведём расчёт показателей, характеризующий дебиторскую задолженность ОАО «Вишневогорский ГОК».

В наиболее общем виде изменения объёма дебиторской задолженности за год могут быть охарактеризованы данными баланса. Для целей внутреннего анализа следует привлечь сведения аналитического учёта.

Для анализа дебиторской задолженности используется следующая группа показателей:

1) Оборачиваемость дебиторской задолженности:

$Kд = \text{выручка от продажи в кредит} / \text{средняя дебиторская задолженность} \quad (21)$

$$Дср = (Д1+Д2+Д3)/3, \quad (22)$$

где $Дср$ - средняя дебиторская задолженность.

Расчет: 2013 год

$$Дср = (204031 + 245709 + 293221) / 3 = 247653,66 \text{ руб.}$$

$$Кд = 707189 / 247653,66 = 2,86 \text{ раз}$$

2014 год

$$Дср = (204031 + 245709 + 293221) / 3 = 247653,66 \text{ руб.}$$

$$Кд = 773791 / 247653,66 = 3,12 \text{ раз}$$

2015 год

$$Дср = (204031 + 245709 + 293221) / 3 = 247653,66 \text{ руб.}$$

$$Кд = 882107 / 247653,66 = 3,56 \text{ раз}$$

2) Период погашения дебиторской задолженности:

$$Тд = \text{длительность периода} \cdot Дср / \text{выручка от продажи в кредит}. \quad (23)$$

Следует иметь в виду, что чем больше период просрочки задолженности, тем выше риск её непогашения.

Расчет: 2013 год

$$Тд = 365 \cdot 247653,66 / 707189 = 128 \text{ дней}$$

2014 год

$$Тд = 365 \cdot 247653,66 / 773791 = 117 \text{ дней}$$

2015 год

$$Тд = 365 \cdot 247653,66 / 882107 = 103 \text{ дня}$$

3) Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов

$$Доа = Д / ОА \quad (24)$$

Расчет: 2013 год

$$Доа = 204031 / 247613 = 0,83 \text{ или } 83 \%$$

2014 год

$$Доа = 245709 / 309401 = 0,79 \text{ или } 79 \%$$

2015 год

$$Доа = 293221/360487 = 0,81 \text{ или } 81 \%$$

Сомнительных дебиторов нет.

Просчитаем оборачиваемость дебиторской задолженности в плановом периоде при её сокращении на 32,4 %, то есть после предоставления скидки покупателю.

1) Оборачиваемость дебиторской задолженности рассчитываем по формуле (21).

$$Дср = (Д1+Д2)/2, \quad (25)$$

Где $Дср$ - средняя дебиторская задолженность

Расчет на плановый период:

$$Дср = (170709+198221)/2 = 184465 \text{ руб}$$

$$К\partial = 882107/184465 = 4,78 \text{ раз}$$

2) Период погашения дебиторской задолженности рассчитываем по формуле (23).

Расчет на плановый период:

$$Т\partial = 365 \cdot 184465/882107 = 76 \text{ дней}$$

Следует иметь в виду, что чем больше период просрочки задолженности, тем выше риск её непогашения.

3) Долю дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов рассчитываем по формуле (24).

Расчет на плановый период:

$$Доа = 198221/360487 = 0,55 \text{ или } 55 \%$$

Эти показатели характеризуют качество дебиторской задолженности. Анализ дебиторской задолженности ОАО «Вишневогорский ГОК» показан в таблице 17.

Таблица 17 – Анализ дебиторской задолженности на предприятии ОАО «Вишневогорский ГОК»

| Показатели | 2013 | 2014 | 2014 | Плановый период |
|--------------------------|------|------|------|-----------------|
| Оборачиваемость, раз | 2,86 | 3,12 | 3,56 | 4,78 |
| Период погашения Дз, дни | 128 | 117 | 103 | 76 |
| Доля Дз в ОА, % | 83 | 79 | 81 | 55 |
| Доля Дсз | - | - | - | - |

Как следует из таблицы 17, на 52 дня сократился средний срок погашения дебиторской задолженности в плановом периоде, который в 2013 году составил 128 дней, увеличилась её оборачиваемость, доля дебиторской задолженности стала занимать половину оборотных активов, а не «львиную долю».

В нашем случае для оздоровления финансового состояния предприятия предлагается проводить анализ условий расчёта за продукцию. Именно он позволяет принять обоснованные решения относительно времени отсрочки платежа, объёма кредита, который может быть предоставлен отдельным покупателям с учётом их финансовой устойчивости, целесообразности предоставления скидок за ускорение расчётов.

На основе данных актива и пассива рассчитаем вероятность банкротства при сокращении запасов и дебиторской задолженности. Расчёт проведём по модели О.П. Зайцевой.

Плановый период:

$$K_{yn} = (101452 + 212646) / 2964542 = 1,06$$

$$K_z = 23061 / 198221 = 0,12$$

$$K_c = 275525 / 73953 = 3,73$$

$$K_{yp} = (101452 + 212646) / 882107 = 0,36$$

$$K_{фр} = 275525 / 296454 = 0,93$$

$$K_{заг} = 576486 / 882107 = 0,65$$

$$K_{компл} = 0,25 \cdot 1,06 + 0,1 \cdot 0,12 + 0,2 \cdot 3,73 + 0,25 \cdot 0,36 + 0,1 \cdot 0,93 + 0,1 \cdot 0,65 = 1,28$$

$$K_{норм}=1,57+0,1 \cdot 0,75=1,645,$$

$K_{ком} < K_{норм}$, следовательно, угроза банкротства низкая

Изменение финансового состояния предприятия ОАО «Вишневогорский ГОК» и расчёт модели за плановый период и 2015 год отражены в таблице 18.

Таблица 18– Расчёт модели банкротства за плановый период

| | Нормативное значение | 2015 год | Плановый период |
|--------------------|--|----------|-----------------|
| Модель Зайцевой | $K_{ком} > K_{норм}$ - угроза банкротства высокая; $K_{ком} < K_{норм}$ - угроза банкротства низкая | 14,03 | 1,28 |

Из таблицы видно, что у предприятия заметно улучшилось финансовое состояние и угроза банкротства снизилась до минимальных значений.

Проведя мероприятия по выведению предприятия ОАО «Вишневогорский ГОК» из кризиса, можно прийти к выводу, что при сокращении запасов и дебиторской задолженности, организация может за короткое время выйти из кризиса и восстановить свое положение на торговом рынке.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Актуальность исследования: факторы, влияющие на финансовую состоятельность предприятий, причины и процедуры кризиса обусловлены тем, что в настоящее время российская экономика находится под воздействием ряда негативных моментов: кризис неплатежей, неэффективность управления, изношенное оборудование. Отсутствие инвестиционных вливаний в экономику ставит под вопрос само существование ряда предприятий. В ходе решения поставленных задач были получены следующие результаты.

В соответствии с поставленной целью сформулированы следующие задачи:

- определены понятие и признаки кризиса в РФ;
- рассмотрели методики определения кризисного финансового состояния;
- оценили вероятность кризиса ОАО «Вишневогорский ГОК»;
- разработали мероприятия по предупреждению банкротства;
- рассчитали экономический эффект предлагаемых мероприятий.

Объект исследования – Открытое акционерное общество «Вишневогорский горно-обогатительный комбинат» (ОАО «Вишневогорский ГОК»).

Предмет исследования – антикризисное управление на предприятии ОАО «Вишневогорский ГОК»

Несостоятельность (банкротство) – признанная уполномоченным государственным органом неспособность должника (гражданина либо организации) удовлетворить в полном объеме требования кредиторов и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных государственных платежей.

Для расчета вероятности банкротства организаций было выведено много методик, некоторые из них были рассмотрены в главе 2.

Вероятность банкротства ОАО «Вишневогорский ГОК» была рассчитана по пяти разным методикам. В результате расчетов было выявлено, что это предприятие может стать банкротом, так как вероятность банкротства велика.

В данной работе были предложены методы по повышению финансово-экономического состояния предприятия и выхода предприятия из кризиса.

В рамках мероприятий по уменьшению дебиторской задолженности можно предложить расширение рынков сбыта и поиск платёжеспособных клиентов. Возможно, также использовать факторинг для уменьшения дебиторской задолженности. Для этого необходимо провести дополнительные маркетинговые исследования с целью поиска новых клиентов и рынков сбыта. Мало того, надо искать не только новых клиентов, но, что самое главное – платёжеспособных клиентов.

Со старыми клиентами необходимо работать, учитывая их кредитную историю. В этом также может помочь факторинговая организация. Поэтому в этом вопросе одна из рекомендаций – создать факторинговую службу на предприятии или сотрудничать с факторинговой организацией с целью отслеживания платёжеспособности клиентов и уменьшения дебиторской задолженности.

К сожалению, в настоящее время большинство предприятий являются неплатёжеспособными и поэтому поиск состоятельных клиентов должен стать задачей номер один для отдела маркетинга и продаж. В нашем случае предлагается проводить анализ условий расчёта за продукцию. Именно он позволяет принять обоснованные решения относительно времени отсрочки платежа, объёма кредита, который может быть предоставлен отдельным покупателям с учётом их финансовой устойчивости, целесообразности предоставления скидок за ускорение расчётов.

Другим способом воздействия на ускорение расчётов с покупателями является введение в расчёт штрафных санкций за задержку платежа. Несмотря на то, что внешне механизм санкции равноценен скидкам, в большинстве случаев он менее выгоден и продавцу, и покупателю. Это связано с системой налогообложения организаций. Так, штрафы, полученные от контрагентов, входят в состав внереализационных доходов организации, и, следовательно, увеличивают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Кроме того, сумма полученных штрафов в полном объёме является базой по расчёту налога на добавленную

стоимость. Взаимосвязь срока погашения дебиторской задолженности и её стоимости требует особого внимания. Увеличение сроков оплаты равносильно снижению цены на продукцию.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Федеральный Закон 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справ. –правовая система, 2009.
- 2 Федеральный Закон от 26 октября 2002г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справ. –правовая система, 2009.
- 3 Анташов В. Многофакторный анализ и оценка финансового результата / В.Анташов, Г. Уваров // Ваш партнер – консультант. - 2005. - № 17.
- 4 Виньков, А. Цена сакрального знания/А.Виньков // Эксперт. – 2005. –№3. – 749 с.
- 5 Гаврилин, Е.В. Критерии стоимостной оценки эффективности направлений развития производства и принятия управленческих решений на уровне хозяйствующих субъектов/Е.В.Гаврилин // Финансы и кредит. – 2005. – № 18. – 303 с.
- 6 Герасимова, Е.Б. Комплексный анализ кредитоспособности заемщика /Е.Б. Герасимова//Финансы и кредит. – 2005. - № 4. – 425 с.
- 7 Глазунов, В.Н. Финансовый анализ в управлении доходом предприятия /В.Н. Глазунов// Финансы. - 2005. – № 3. – 252 с.
- 8 Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие – 2–е изд. / Донцова Л.В., Никифорова. Н.А. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2006. – 336 с.
- 9 Ефимова, О.В. Финансовый анализ/О.В.Ефимова – 4-е изд., перераб. и доп.- М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2007. – 528 с.
- 10 Игнатов, А.В. Анализ финансового состояния предприятия/А.В. Игнатов // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 4. – 304 с.
- 11 Ильясов, Г.Г. Как улучшить финансовое состояние предприятия/Г.Г. Ильясов// Финансы. 2004. – № 10. – 241 с.

- 12 Илясов, Г.Г. Оценка финансового состояния предприятия/Г.Г.Илясов// Экономист. – 2004. – № 6. – 153 с.
- 13 Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Ковалев В.В., Волкова О.Н./ Учебник. – М.: ООО «ТК Велби», 2005. – 424с.
- 14 Ли, В.О. Об оценке кредитоспособности заемщика (российский и зарубежный опыт)/В.О. Ли // Деньги и кредит. – 2005. – № 2. – 354 с.
- 15 Лумпов, Н.А. Формула прибыли: подход к анализу и построению/Н.А.Лумпов// Финансовый менеджмент. – 2005. – № 3. – 403 с.
- 16 Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г./ Учебное пособие для вузов/ Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2007. – 471с.
- 17 Панфилов, В.С Анализ текущего состояния и перспектив развития финансового сектора / В.С. Панфилов. А.Г. Шураков, А.С. Стуков // Проблемы прогнозирования. – 2005. – № 1. – 348 с.
- 18 Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности.– М.: ИНФРА–М, 2005.–288 с.
- 19 Селезнева, Н.Н., Ионова, А.Ф. Финансовый анализ: Учебное пособие/ А.Ф. Ионова – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2006. – 479 с.
- 20 Сотникова, Л.В. Некоторые типичные ошибки при формировании годовой финансовой (бухгалтерской) отчетности/Л.В. Сотникова// Бухгалтерский учет. – 2005. – № 1. – 289 с.
- 21 Токаренко, Г.С. Организация контроля результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия/Г.С. Токаренко// Финансовый менеджмент. – 2005. – № 1. – 245 с.
- 22 Трохина, С.Д. Управление финансовым состоянием предприятия / С.Д. Трохина, В.А, Ильина, Т.Ф. Морозова // Финансовый менеджмент. – 2006.–№ 1. – 323 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Виды деятельности ОАО «Вишневогорский ГОК» в соответствии с
общероссийским классификатором видов экономической деятельности

| Коды ОКВЭД | Наименование |
|--------------|--|
| Код 14.11 | <p><u>Добыча камня для строительства</u> Эта группировка включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> – добычу открытым способом, первичную обработку, распиловку и измельчение мрамора, гранита, песчаника и другого камня для строительства, внутренней и внешней облицовки зданий и сооружений, изготовления художественных, декоративных и хозяйственных изделий <p>Эта группировка не включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> – добычу минерального сырья для химических производств и производства удобрений – резку, обработку и отделку камня вне карьеров |
| Код 14.21 | <p><u>Разработка гравийных и песчаных карьеров</u> Эта группировка включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> — добычу и промывку гравия, песка и песчано- гравийной смеси для промышленности и строительства — дробление, измельчение и промывку гравия — производство щебеночной смеси для дорожного покрытия, в том числе гидронированного, из шлака или аналогичных пром. отходов <p>Эта группировка не включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> — добычу битуминозного песка — добычу минерального сырья для химических производств и производства удобрений |
| Код 14.50.24 | <u>Добыча вермикулита</u> |
| Код 20.30.1 | <u>Производство деревянных строительных конструкций и столярных изделий</u> |
| Код 26.61 | <u>Производство изделий из бетона для использования в строительстве</u> |
| Код 28.75 | <u>Производство прочих готовых металлических изделий</u> |
| Код 45.21.54 | <p><u>Производство общестроительных работ по строительству сооружений для горнодобывающей и обрабатывающей промышленности</u> Эта группировка включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> – производство общестроительных работ по строительству таких сооружений, как шахты, плавильные печи, коксовые печи, силосы, градирни и т.п. <p>Эта группировка не включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> – производство общестроительных работ по строительству складов и промышленных зданий – проходку шахтных стволов |
| Код 40.30.14 | <u>Производство пара и горячей воды (тепловой энергии) котельными</u> |
| Код 40.30.3 | <p><u>Распределение пара и горячей воды (тепловой энергии)</u> Эта группировка включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> – распределение пара и горячей воды по тепловым сетям среди потребителей (населения, промышленных предприятий и т.п.) |

Окончание таблицы А.1

| Коды ОКВЭД | Наименование |
|-------------|---|
| | – деятельность по оперативно-диспетчерскому управлению технологическими процессами в тепловых сетях |
| Код 40.30.4 | <u>Деятельность по обеспечению работоспособности котельных</u> Эта группировка включает: – монтаж, наладку, ремонт и техническое обслуживание теплотехнического и другого технологического оборудования, аппаратуры и средств защиты котельных |
| Код 40.30.5 | <u>Деятельность по обеспечению работоспособности тепловых сетей</u> Эта группировка включает: – монтаж, наладку, ремонт и техническое обслуживание теплотехнического и другого технологического оборудования, аппаратуры и средств защиты тепловых сетей |
| Код 63.11 | <u>Транспортная обработка грузов</u> Эта группировка включает: – погрузку и разгрузку грузов и багажа пассажиров независимо от вида транспорта, используемого для перевозки, включая погрузочно-разгрузочную деятельность на водном транспорте Эта группировка не включает: – деятельность терминалов |
| Код 63.40 | Организация перевозок грузов |
| Код 85.11.2 | Деятельность санаторно-курортных учреждений |

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Организационная структура управления ОАО «Вишневогорский ГОК»

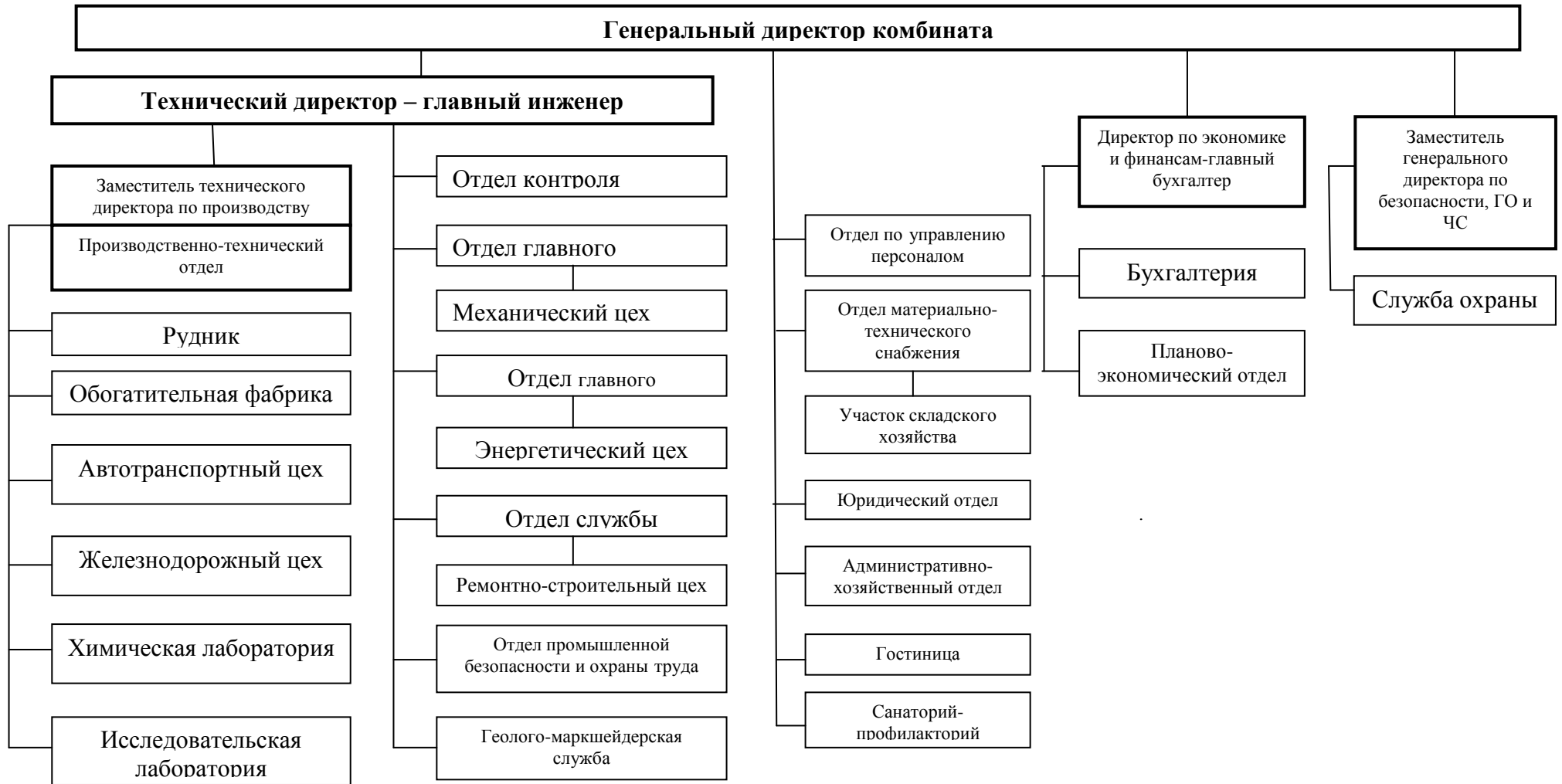


Рисунок Б.1 – Организационная структура управления ОАО «Вишневогорский ГОК»

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Состав активов и пассивов по данным ОАО «Вишневогорский ГОК»

| Актив | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|------------------|------------------|------------------|
| Основные средства | 155 922,0 | 239 522,0 | 296 454,0 |
| Нематериальные активы | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| ИТОГО внеоборотные активы | 155 922,0 | 239 522,0 | 296 454,0 |
| Запасы: | 40 720,0 | 53 723,0 | 61 858,0 |
| Готовая продукция | 38 471,0 | 2 672,0 | 9 651,0 |
| Сырье и материалы | 1 309,0 | 48 561,0 | 49 440,0 |
| Незавершенное производство | 940,0 | 2 490,0 | 2 767,0 |
| Дебиторская задолженность до 12 мес. | 204 031,0 | 245 709,0 | 293 221,0 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Денежные средства | 2 862,0 | 9 969,0 | 5 408,0 |
| ИТОГО оборотные активы | 247 613,0 | 309 401,0 | 360 487,0 |
| АКТИВ | 403 535,0 | 548 923,0 | 656 941,0 |
| Пассив | | | |
| Уставной капитал | 34,0 | 34,0 | 34,0 |
| Нераспределенная прибыль | 137 651,0 | 131 547,0 | 88 281,0 |
| ИТОГО капитал и резервы | 137 685,0 | 131 581,0 | 88 315,0 |
| Долгосрочные кредиты и займы | 110 435,0 | 64 152,0 | 212 646,0 |
| ИТОГО долгосрочные заемные средства | 110 435,0 | 64 152,0 | 212 646,0 |
| Кредиты и займы | 81 869,0 | 243 074,0 | 252 264,0 |
| Кредиторская задолженность | 73 546,0 | 110 116,0 | 103 716,0 |
| в том числе: | | | |
| перед поставщиками | 70 209,0 | 107 193,0 | 101 766,0 |
| перед бюджетом | 2 802,0 | 2 276,0 | 1 295,0 |
| Пассив | | | |
| перед работниками предприятия | 535,0 | 647,0 | 655,0 |
| ИТОГО краткосрочные заемные средства | 155 415,0 | 353 190,0 | 355 980,0 |
| ПАССИВ | 403 535,0 | 548 923,0 | 656 941,0 |