**Содержание**

Введение

1. Теоретические основы диагностики банкротства в антикризисном управлении

1.1 Сущность и необходимость диагностики банкротства

1.2 Основные этапы диагностики банкротства предприятия

1.3 Механизмы финансовой стабилизации

**2. Диагностика кризиса ЗАО типография «Логотип»**

2.1 Общая характеристика ЗАО типография «Логотип»

**2.2 Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости ЗАО «Логотип»**

2.3 Диагностика вероятности банкротства ЗАО «Логотип»

2.4 Причины кризисного состояния ЗАО «Логотип»

3. Основные направления антикризисного управление предприятием в условиях банкротства

3.1 Стратегическое развитие предприятия в условиях кризиса

3.2 Разработка антикризисной программы ЗАО «Логотип»

3.3 Мероприятия по улучшению финансового состояния ЗАО «Логотип»

Заключение

Список литературы

Приложение

**Введение**

Кризисные ситуации, возникающие вследствие неравномерного развития народного хозяйства и его отдельных частей, колебания объемов производства и сбыта, появления значительных спадов производства, следует рассматривать не как стечение неблагоприятных ситуаций (хотя для отдельного предприятия это может быть и так), а как некую общую закономерность, свойственную рыночной экономике. Антикризисное регулирование - это макроэкономическая категория. Оно содержит меры организационно-экономического и нормативно-правового воздействия со стороны государства, направленные на защиту предприятий от кризисных ситуаций, предотвращение банкротства или ликвидацию в случае нецелесообразности их дальнейшего функционирования. Антикризисное управление - совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретному предприятию. Антикризисное управление является категорией микроэкономической и отражает производственные отношения, складывающиеся на уровне предприятия при его оздоровлении или ликвидации. Как показывает мировой опыт, антикризисный процесс в условиях рыночной экономики - это управляемый процесс. В этой связи необходимо выделить два понятий: антикризисное регулирование и антикризисное управление.

Несмотря на позитивные изменения в российской экономике, перелома в кризисном развитии до последнего времени достичь не удалось. Неплатежеспособность и сложное финансовое положение большинства российских предприятий являются следствием не их низкой эффективности, а результатом ошибочной стратегии реформирования экономики.

В соответствии с Федеральным Законом от 26 октября 2002г. №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» под банкротством предприятия понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Система антикризисного управления - это и есть система банкротства на предприятии. Банкротство является кризисным состоянием и его преодоление требует специальных методов финансового управления. Поэтому хозяйственные субъекты необходимо вооружить комплексной методологией и методикой восстановления платежеспособности, прежде всего для предупреждения банкротства на досудебном этапе. Рыночная экономика выработала обширную систему финансовых методов диагностики банкротства и выработала методику принятия управленческих решений в условиях угрозы банкротства. Эта методика предназначена не только для предприятий, где кризис очевиден и необходимо принимать неотложные меры по стабилизации, а для всех предприятий, работающих в рыночных условиях, поскольку ее особенности таковы, что позволяют, выявит на ранней стадии и устранить негативные факторы развития предприятия, наметить пути их устранения.

# Целью данного дипломного проекта является освещение проблем антикризисного управления финансами при угрозе банкротства, изложение методики, разработка программы антикризисного управления финансами.

Задачи дипломной работы:

1. Рассмотреть теоретические основы антикризисного управления предприятием;
2. Рассмотреть диагностику банкротства предприятия ЗАО «Логотип»;
3. Выявить основные причины кризиса на предприятии;
4. Описать методику совершенствования управления предприятием для вывода его из кризисной ситуации.

Дипломный проект состоит из трех глав. Первая глава посвящена теоретическим вопросам понятия банкротства и методике антикризисного управления финансами. Во второй главе проводится комплексный финансово-экономический анализ исследуемого предприятия с использованием моделей диагностики банкротства. Объектом исследования является реальное предприятие города Сургута ЗАО «Логотип». В третьей главе дипломного проекта на основании результатов анализа финансово-хозяйственной деятельности, проведенного во второй главе, разрабатывается программа антикризисного управления финансами для исследуемого предприятия в соответствии с методикой антикризисного управления финансами. При написании дипломной работы были использованы журналы, учебные пособия, труды таких российских экономистов как Черникова Ю.В., Балабанов И.Т., Шеремет А.Д., Негашев Е.В. и др.

**1. Теоретические основы диагностики банкротства в антикризисном управлении**

**1.1 Сущность и необходимость диагностики банкротства**

Диагностика в антикризисном управлении призвана распознавать институционально-нормативную “среду” предприятия и дополнять тем самым профилактику банкротства и меры предупредительного оздоровления. Вместе с тем, анализ условий и факторов повышения эффективности антикризисного управления предприятием приводит к необходимости введения классификации типов и видов диагностики в антикризисном управлении (рис 1).

Диагностика в антикризисном управлении

Направле

Диагностика кризисного состояния

Диагностика как элемент превентивной санации

Диагностика как элемент регулярного менеджмента

ние

Диагностика, позволяющая оценить объект как уникальное сочетание признаков

Диагностика, позволяющая определить принадлежность к конкретному классу или группе

Диагностика, устанавливающая отклонение от нормы

Типы

Виды

Системная диагностика элементов системы

Комплексная диагностика

Общая диагностика

Экспресс - диагностика

Диагноз состояния объектов диагностирования

**Результат**

Рис. 1. Классификация типов и видов диагностики

Диагностика как способ распознавания состояния социально-экономической системы посредством реализации комплекса исследовательских процедур и выявления в них слабых звеньев и узких мест относится к методам косвенных измерений. Элементы социально-экономических систем, свойства которых подлежат определению, обычно недоступны для непосредственного наблюдения и измерения. Поэтому следует измерять не их параметры, а параметры процессов, порождаемых элементами этих систем и доступных для измерений. Процесс диагностики – исследовательский, поисковый, познавательный. Объектом диагностики может быть высокоорганизованная система или элемент системы. Цель диагностики – установить состояние объекта посредством реализации комплекса процедур. Задачи диагностики заключаются в определении мер, управленческих решений, направленных на налаживание работы всех составляющих элементов системы и способа их реализации.

Методы диагностики:

 - аналитические, основанные на бесконтактных методах с помощью статистической информации;

 - экспертные, основанные на обобщении оценки и информации, представленной экспертами;

 - динамическое программирование – вычислительный метод решения задач управления с использованием математических моделей;

 - линейное программирование – математический метод, основанный на оптимизации достижения количественно определенной цели.

В диагностике кризиса социально-экономической системы и причин, его порождающих, можно выделить:

* во-первых, изучение социально-экономических систем как объектов диагностики;
* во-вторых, построение и изучение соответствующих моделей социально-экономических систем;
* в третьих, исследование диагностических систем и их связей с объектом диагностики.

Эти направления отличаются как по непосредственному предмету исследования, так и по используемым методам. Первое направление диагностики связано с разработкой методов решения. Второе направление диагностики в антикризисном управлении связано с построением моделей социально-экономических систем и процессов диагностики. При диагностике становится существенным выбор информативных признаков для описания социально-экономических систем (рис. 3). Во многих случаях это связано с трудностью получения информации или стоимостью диагностического исследования, временем на ее поиск, систематизацию, анализ и обработку.

**Рис.2. Предмет исследования диагностики в антикризисном управлении**

Одним из перспективных направлений в экономической диагностике является экспертная финансовая диагностика и диагностика банкротства, результаты которых составляют информационно-аналитическую основу системы управленческого учета.

На рисунке 3 представлены основные фазы кризисного процесса.

**Рис.3. Структура кризисного процесса**

К стратегическому кризису приводит отсутствие или недостаточное развитие системы стратегического управления на предприятии, в частности:

* отсутствие четкой структуризации стратегических целей предприятия;
* разработка стратегии предприятия не рассматривается как важнейший этап планирования, тесно связанный с другими этапами внутрифирменного планирования;
* ориентация высших руководителей на решение оперативных и текущих задач в ущерб стратегическим.

Оздоровление финансового положения предприятия как составная часть управления кризисными состояниями и банкротством предполагает целевой выбор наиболее эффективных средств стратегии и тактики, необходимых для конкретного случая и конкретного предприятия. Индивидуальность выбора этих средств не означает, что нет некоторых общих, характерных для всех находящихся в подобной ситуации предприятий. Данные средства выхода из кризиса являются составной частью системы антикризисного управления.

**1.2 Основные этапы диагностики банкротства предприятия**

С целью обоснования решения о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным предусматривается предварительный анализ финансового состояния предприятия. Рассмотрим порядок расчета этих коэффициентов. Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения его срочных обязательств. Коэффициент текущей ликвидности определяется как отношение фактической стоимости находящихся у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных кредитов банков, краткосрочных займов и кредиторской задолженности. Формула расчета коэффициента текущей ликвидности выглядит так:

где ОбА - оборотные активы, принимаемые в расчет при оценке структуры баланса - это итог второго раздела баланса формы № 1 (строка 290) за вычетом строк 217 (расходы будущих периодов) и 230 (дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), КДО - краткосрочные долговые обязательства - это итог четвертого раздела баланса (строка 690) за вычетом строк 640 (доходы будущих периодов), 650 (фонды потребления) и 660 (резервы предстоящих расходов и платежей). Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для обеспечения его финансовой устойчивости. Формула расчета коэффициента обеспеченности собственными средствами следующая:

где СКО - сумма источников собственного капитала - это разность между итогом четвертого раздела баланса (строка 490) и итогом первого раздела баланса (строка 190). Структура баланса предприятия признается неудовлетворительной, а предприятие - неплатежеспособным, если выполняется одно из следующих условий:

* коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;
* коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

В случае если хотя бы один из указанных коэффициентов не отвечает установленным выше требованиям, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за предстоящий период (6 месяцев). Коэффициент восстановления платежеспособности определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению. Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения этого коэффициента на конец отчетного периода и изменение этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на период восстановления платежеспособности (6 месяцев). Формула расчета следующая:

где Ктл.к - фактическое значение (на конец отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности, Ктл.н - значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода,

Т - отчетный период, мес.,

2 - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности,

6 - нормативный период восстановления платежеспособности в месяцах.

Коэффициента восстановления платежеспособности, принимающий значения больше 1, рассчитанный на нормативный период, равный 6 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность. Коэффициент утраты платежеспособности определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению. Формула расчета следующая:

где Ктл.к - фактическое значение (на конец отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности,

Ктл.н - значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода,

Т - отчетный период, мес.,

2 - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности,

3 - нормативный период восстановления платежеспособности в месяцах.

При отсутствии оснований для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной с учетом конкретного значения коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности, принимается одно из двух следующих решений:

* при значении коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности больше 1, решение о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным не может быть принято;
* при значении коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности меньше 1, решение о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным не принимается; однако ввиду реальной угрозы утраты данным предприятием платежеспособности оно ставится на соответствующий учет органами ФУДН. Наиболее обобщающим показателем платежеспособности (ликвидности) является коэффициент текущей ликвидности, который показывает, какую часть краткосрочных обязательств предприятия можно погасить, если мобилизовать все оборотные средства. Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия. Оптимальное значение коэффициента текущей ликвидности равно 2.

Коэффициент быстрой ликвидности или "критической" оценки - разновидность коэффициента ликвидности или покрытия, когда в числителе к учету принимаются только денежные средства, а товарно-материальные запасы исключаются. Формула расчета коэффициента быстрой ликвидности следующая:

где ОДС - денежные средства, расчеты и прочие активы предприятия,

КДО - краткосрочные долговые обязательства предприятия.

Коэффициент абсолютной ликвидности представляет собой отношение денежных средств, которыми располагает предприятие на счета в банках и в кассе, к краткосрочным обязательствам. Это наиболее жесткий критерий платежеспособности, показывающий, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно. Считается, что значение этого коэффициента не должно опускаться ниже 0,2. Рассчитывается этот коэффициент следующим образом:

где ДС - денежные средства предприятия.

Ухудшение финансового состояния предприятия сопровождается "проеданием" собственного капитала и неизбежным "залезанием в долги". Тем самым падает финансовая устойчивость предприятия. Оценить финансовую устойчивость можно по соотношению собственных и заемных средств в активах, по темпам накопления собственных средств, по соотношению долгосрочных и краткосрочных обязательств предприятия, по обеспеченности оборотных средств собственными источниками. Коэффициент автономии - доля собственных средств предприятия в общей сумме активов баланса. Показывает, насколько все обязательства предприятия могут быть покрыты собственными средствами. Формула расчета:

где СС - собственные средства предприятия, которые определяются как разность между строками баланса 490, 640, 650, 660 и строкой 390, ОА - общая сумма активов, это разница между балансом активов (строка 399) и убытками (строка 390). Коэффициент автономии характеризует степень финансовой независимости от кредиторов. Существует мнение, что коэффициент автономии не должен снижаться ниже 0,5 - 0,6. Считается, что при малом значении этого коэффициента невозможно рассчитывать на доверие к предприятию со стороны банков и других инвесторов. Производными от коэффициента автономии являются такие показатели, как коэффициент соотношения собственных и заемных средств и коэффициент финансовой зависимости. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств - это отношение привлеченного капитала к собственному капиталу:

где ПК - привлеченный капитал предприятия, который определяется как разность между строками баланса 590, 690 и 640,650,660.

Естественно, что при допустимом значении коэффициента автономии 0,5 коэффициент соотношения собственных и заемных средств не должен превышать 1.

Коэффициент финансовой зависимости рассчитывается как разность между единицей и коэффициентом автономии (то есть как доля заемных средств в активах):

Не следует забывать, что при углубленном финансовом анализе необходимо проанализировать не только показатели ликвидности и финансовой устойчивости, но и показатели рентабельности, деловой и рыночной активности, отдачи активов. Только комплексное обследование деятельности предприятия может дать полную картину его экономического состояния, выявить скрытые неблагоприятные процессы, которые могут повлечь за собой серьезные неприятности в ближайшей и отдаленной перспективе. Итак, рассмотрим основные этапы проведения финансового анализа в целях прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия. С целью обоснования решения о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным методические положения ФУДН предусматривают предварительный анализ финансового состояния предприятия. Согласно постановлению Правительства РФ от 20 мая 1994 № 498 "О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий" степень неплатежеспособности предприятия оценивается по трем критериям, характеризующим удовлетворительность структуры баланса: по коэффициенту текущей ликвидности, коэффициенту обеспеченности собственными средствами и коэффициенту восстановления (утраты) платежеспособности. На основании указанной системы критериев органами ФУДН принимаются следующие решения:

* о признании структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным;
* о наличии реальной возможности у предприятия-должника восстановить свою платежеспособность;
* о наличии реальной возможности утраты предприятием платежеспособности, когда оно уже в ближайшее время не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами.

Указанные решения принимаются вне зависимости от наличия установленных законодательством внешних признаков несостоятельности предприятия, то есть независимо от того, рассчитывалось или не рассчитывалось предприятие с кредиторами в какие-либо 3 месяца. Решения, принимаемые в соответствии с указанной системой критериев, являются основанием для подготовки предложений по оказанию финансовой поддержки неплатежеспособным предприятиям, их приватизации или же применения процедур банкротства.

**1.3 Механизмы финансовой стабилизации**

Основная роль в системе антикризисного управления отводится широкому использованию механизмов финансовой стабилизации. Это связано с тем, что успешное применение этих механизмов позволяет не только снять финансовый стресс угрозы банкротства, но и в значительной мере избавить предприятие от зависимости использования заемного капитала, ускорить темпы его экономического развития. Финансовая стабилизация в условиях кризисной ситуации последовательно осуществляется по таким основным этапам:

1. Устранение неплатежеспособности. В какой бы степени не оценивался масштаб кризисного состояния предприятия (легкий или тяжелый кризис), наиболее неотложной задачей в системе мер финансовой стабилизации является обеспечение восстановления способности платежей по своим текущим обязательствам с тем, чтобы предупредить возникновение процедуры банкротства.
2. Восстановление финансовой устойчивости. Хотя неплатежеспособность предприятия может быть устранена в течение относительно короткого периода времени за счет осуществления ряда аварийных финансовых мероприятий, причины, генерирующие неплатежеспособность могут оставаться неизменными, если не будет восстановлена до безопасного уровня финансовая устойчивость предприятия. Это позволит устранить угрозу банкротства не только в коротком, но и в относительно продолжительном периоде.
3. Изменение финансовой стратегии с целью ускорения экономического роста. Полная финансовая стабилизация достигается только тогда, когда предприятие обеспечивает стабильное снижение стоимости используемого капитала и постоянный рост своей рыночной стоимости. Эта задача требует ускорения темпов экономического развития на основе внесения определенных корректив в финансовую стратегию предприятия. Скорректированная с учетом неблагоприятных факторов финансовая стратегия предприятия должна обеспечивать высокие темпы его производственного развития при одновременном снижении угрозы его банкротства в предстоящем периоде.

Каждому этапу финансовой стабилизации предприятия соответствуют определенные её механизмы, которые в практике финансового менеджмента принято подразделять на оперативный, тактический и стратегический.

В практике финансового менеджмента вышеперечисленные механизмы финансовой стабилизации подразделяются иногда на «защитные» и «наступательные». Оперативный механизм финансовой стабилизации, основанный на принципе «отсечение лишнего», представляет собой защитную реакцию предприятия на неблагоприятное финансовое развитие и лишен каких-либо наступательных управленческих решений. Тактический механизм финансовой стабилизации, используя отдельные защитные мероприятия, в целом представляет собой наступательную тактику, направленную на перелом неблагоприятных тенденций финансового развития. Стратегический механизм финансовой стабилизации представляет собой исключительно наступательную стратегию финансового развития, подчиненную цели ускорения всего экономического роста предприятия. Рассмотрим более подробно содержание каждого из механизмов, используемых на отдельных этапах финансовой стабилизации предприятия.

Оперативный механизм финансовой стабилизации представляет собой систему мер, направленную, с одной стороны, на уменьшение текущих внешних и внутренних финансовых обязательств предприятия, а с другой стороны, на увеличение денежных активов, обеспечивающих эти обязательства. Принцип «отсечения лишнего», лежащий в основе этого механизма, определяет необходимость сокращения размеров как текущих, так и отдельных ликвидных активов (с целью их срочного перевода в денежную форму).

# Уменьшение текущих внешних и внутренних финансовых обязательств предприятия достигается за счет следующих основных мероприятий:

а)сокращение суммы постоянных издержек (включая сокращение управленческого персонала, расходов на текущий ремонт и т.п.);

б)сокращения уровня переменных издержек (включая сокращение производственного персонала основных и вспомогательных подразделений; снижение объема производства не пользующейся спросом продукции, с соответствующим сокращением необходимого объема финансовых ресурсов и т.п.);

в)продления сроков кредиторской задолженности по товарным операциям (получаемому коммерческому кредиту);

г) пролонгации краткосрочных банковских кредитов;

д) отсрочки выплаты начисленных дивидендов, процентов на паи.

Увеличение суммы денежных активов в текущем периоде достигается за счет следующих основных мероприятий:

а) ликвидации портфеля краткосрочных финансовых вложений;

б) реализации отдельных высоколиквидных денежных и фондовых инструментов портфеля долгосрочных финансовых вложений;

в) рефинансирования дебиторской задолженности, особенно по товарным операциям за счет сокращения сроков предоставляемого коммерческого и потребительского кредита;

д) нормализации размера текущих запасов товарно-материальных ценностей.

Цель этого этапа финансовой стабилизации считается достигнутой, если устранена текущая неплатежеспособность, т.е. значение коэффициента абсолютной платежеспособности превысило единицу. Это означает, что угроза банкротства в текущем периоде ликвидирована. Тактический механизм финансовой стабилизации представляет собой систему мер, основанную на использовании моделей финансового равновесия в долгосрочном периоде. Финансовое равновесие предприятия обеспечивается при условии, что объем положительного денежного потока по всем видам хозяйственной деятельности (производственной, инвестиционной, финансовой) в определенном периоде равен планируемому объему отрицательного денежного потока. С учетом возможных объемов генерирования и расходования финансовых ресурсов модель финансового равновесия может быть выражена графически (Рис.4). Приведенная на рисунке принципиальная модель финансового равновесия была впервые предложена для практического использования французскими исследователями Ж. Франшоном и И. Романэ. Из приведенной модели видно, что линия финансового равновесия предприятия проходит через поля А1, А5 и А9. Эти поля называются «полями финансового равновесия», так как в них объем потребления дополнительных финансовых средств (инвестируемых в прирост внеоборотных активов и рабочего капитала) практически соответствует объему генерируемых собственных финансовых ресурсов. В условиях кризисного развития восстановление финансовой устойчивости возможно лишь при нахождении предприятия в полях А2, А3 и А6 (при этом наиболее высокие темпы такого восстановления будут в поле А3). Во всех этих полях объем генерирования собственных финансовых ресурсов превышает объем дополнительного их потребления, что позволяет предприятию снизить удельный вес используемого заемного капитала. Эта модель антикризисного управления базируется на неравенстве Дпп>Дпо.

|  |  |
| --- | --- |
| Уровень потребления дополнительных финансовых ресурсов в процессе развития | Уровень генерирования собственных финансовых ресурсов (положительного денежного потока) |
| Низкий | Средний | Высокий |
| Низкий | А1 | А2 | А3  |
| Зона повышения финансовой устойчивости |
| Средний | А4 | А5 | А6 |
| Высокий | А7 | А8 | А9 |
| Зона сниженияфинансовой устойчивости |

Рис. 4. Варианты моделей финансового равновесия предприятия в долгосрочном периоде

Что касается полей А4, А7 и А8, то продолжительное нахождение в них будет способствовать дальнейшему углублению кризисного состояния предприятия (особенно в поле А7), так как в этом случае его экономическое развитие будет сопровождаться дальнейшим возрастанием удельного веса заемного капитала, а соответственно и снижением финансовой устойчивости.

Стратегический механизм финансовой стабилизации представляет собой систему мер, основанную на использовании моделей финансовой поддержки ускоренного экономического роста предприятия. Эта система мер определяет необходимость пересмотра отдельных направлений финансовой стратегии предприятия. Модель ускоренного экономического роста базируется на увеличении темпов прироста объема реализации продукции в предстоящем периоде. Соответственно модель финансовой поддержки ускоренного экономического роста требует обеспечения соответствующих пропорций финансового развития. Налоговая политика – составная часть финансовой стратегии предприятия, заключающаяся в выборе наиболее эффективного варианта уплаты налоговых платежей при альтернативных вариантах его хозяйственной деятельности.

Целью дивидендной политики является оптимизация пропорций между текущими выплатами дивидендов и обеспечением роста рыночной стоимости акций в предстоящем периоде за счет капитализации прибыли.

С учетом задаваемого темпа экономического роста вносятся соответствующие коррективы в финансовую стратегию и целевые финансовые показатели предприятия по вышерассмотренным ее направлениям.

Цель этого этапа финансовой стабилизации считается достигнутой, если в результате ускорения темпов экономического развития предприятия обеспечивается соответствующий рост его рыночной стоимости.

Рассмотренные методы антикризисного управления свидетельствуют о широком диапазоне возможностей финансовой стабилизации предприятия за счет использования ее внутренних механизмов.

Таким образом, банкротство является кризисным состоянием и его преодоление требует специальных методов финансового управления. Рыночная экономика выработала обширную систему финансовых методов диагностики банкротства и выработала методику принятия управленческих решений в условиях угрозы банкротства. Эта методика предназначена не только для ситуаций, когда кризис очевиден и необходимо принимать неотложные меры по стабилизации, а для всех предприятий, работающих в рыночных условиях, поскольку ее специфика позволяет выявить на ранней стадии и устранить негативные факторы развития предприятия.

Основой методики являются три положения:

* диагностика банкротства;
* выявление факторов, влияющих на кризисное развитие;
* выработка антикризисных механизмов управления финансами.

**2. Диагностика кризиса ЗАО типография «Логотип»**

**2.1 Общая характеристика ЗАО типография «Логотип»**

ЗАО Типография «Логотип» была создана в результате акционирования в 2003 году. Соучредителями акционерного общества являются: трудовой коллектив – 25%, юридические лица, физические лица – 35%.

Уставный капитал по состоянию на 01.01.2007г. составляет 80 тыс. руб. Количество выпущенных акций – 23000, номиналом в 16 руб.

Типография является закрытым акционерным обществом и его деятельность регулируется Федеральным Законом от 26.12.1995 №208–ФЗ (ред. от 27.07.2006) «Об акционерных обществах», в соответствии с которым ему присуща следующая система управления.

Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых иных видов деятельности, не запрещенных федеральными законами. Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральным законом, Общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). Общество создается без ограничения срока. Генеральный директор Общества выполняет функции по руководству текущей деятельностью Общества в пределах полномочий, предоставленных ему нормативными актами Российской Федерации, Уставом Общества, Положением о генеральном директоре, иными локальными актами Общества.

В целях исполнения своих функций генеральный директор обязан:

1.Осуществлять оперативное руководство финансовой и хозяйственной деятельностью Общества.

2.Обеспечивать выполнение решений общего собрания участников и совета директоров Общества.

3.Обеспечивать выполнение договорных обязательств Общества.

4.Соблюдать законность в деятельности Общества.

5.Давать объяснения по вопросам руководства деятельностью Общества общему собранию участников, совету директоров Общества и ревизорам Общества. Рассмотрим организационную структуру общества (рис.5).

Генеральный директор

**Рис.5. Организационная структура ЗОО «Логотип»**

Для выполнения возложенных на него обязанностей генеральный директор вправе:

1. Представлять интересы Общества в отношениях с юридическими и физическими лицами, органами государственной власти и управления всех уровней.

2. Заключать от имени Общества любые виды договоров, в том числе трудовые договора.

3. Распоряжаться имуществом и денежными средствами Общества.

4. Устанавливать перечень сведений, составляющих коммерческую тайну.

5. Открывать все виды счетов Общества.

6. Утверждать штатное расписание Общества.

7. Утверждать инструкции, положения о структурных подразделениях Общества, отчеты о деятельности указанных подразделений.

8. Принимать на работу и увольнять работников Общества.

9. Поощрять и привлекать к дисциплинарной и материальной ответственности работников Общества.

10. В соответствии с действующим законодательством и Уставом Общества определять систему, формы и размер оплаты труда и материального поощрения работников Общества.

Зам. генерального директора выполняет следующие функции:

* полное, своевременное и экономически эффективное снабжение предприятия основными видами материальных и технических ресурсов;
* изучение и внедрение современных подходов и методов ведения производственного процесса в отрасли;
* текущий анализ эффективности использования трудовых ресурсов и др.

Главный бухгалтер осуществляет организацию бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности предприятия и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сохранностью собственности предприятия. Формирует в соответствии с законодательством о бухгалтерском учете учетную политику. Возглавляет работу по подготовке и принятию рабочего плана счетов, форм первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы документов внутренней бухгалтерской отчетности. Обеспечивает формирование и своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской информации о деятельности предприятия, его имущественном положении, доходах и расходах. Главный бухгалтер обеспечивает законность, своевременность и правильность оформления документов. Обеспечивает правильное начисление и перечисление налогов и сборов в федеральный, региональный и местный бюджеты, страховых взносов в государственные внебюджетные социальные фонды, платежей в банковские учреждения, средств на финансирование капитальных вложений. Осуществляет контроль за установлением должностных окладов работникам предприятия и расходованием фонда оплаты труда. Занимается составлением баланса и оперативных сводных отчетов о доходах и расходах средств.

Инспектор отдела кадров должен:

1. Вести учет личного состава предприятия и установленную документацию по кадрам.
2. Оформлять прием, перевод и увольнение работников в соответствии с трудовым законодательством и приказами директора.
3. Формировать и вести личные дела на руководителей и специалистов, вносить в них изменения, связанные с трудовой деятельностью.
4. Заполнять, учитывать и хранить трудовые книжки, производить подсчет трудового стажа.
5. Выдавать справки о настоящей и прошлой трудовой деятельности работника и др.

Директор по связям с потребителями:

* участие в формировании портфеля заказов предприятия и проведение его экономической экспертизы;
* обеспечение экономической эффективности распределения портфеля заказов предприятия;
* разработка планов развития и текущей деятельности предприятия;
* определение принципов и методов экономических взаимоотношений между предприятием, его филиалами, а также внешними организациями и др. Органы управления общества. Высшим органом управления общества является общее собрание акционеров, к исключительной компетенции которого относятся:
* изменение устава и уставного капитала,
* избрание директоров,
* утверждение годовых результатов деятельности,
* создание и ликвидация дочерних предприятий или филиалов,
* реорганизация и ликвидация общества.

Общество обязано ежегодно проводить годовое общее собрание акционеров. Годовое общее собрание акционеров проводится в сроки, устанавливаемые уставом общества, но не ранее чем через два месяца и не позднее чем через шесть месяцев после окончания финансового года. Годовое собрание акционеров утверждает отчет директоров, годовой баланс, отчет о прибылях и убытках; избирает директоров и других руководителей общества; назначает аудитора и устанавливает оплату его услуг. Вопросы на собрании решаются голосованием (одна акция – один голос). Для проведения голосования секретарь Совета директоров общества готовит именные бюллетени для голосования с указанием наименования (имени) акционера, числа акций в его собственности и возможных вариантов голосования. Если акционер не присутствует на собрании, он обязан предоставить доверенность на голосование Совету директоров или своему представителю. Если такая доверенность не предоставлена, то акционер считается не участвующим в голосовании. В случае равенства голосов голос председательствующего является решающим.

Правление общества. Из числа директоров собрание назначает генерального (исполнительного) директора (президента) общества. По представлению генерального (исполнительного) директора (президента) общества Совет директоров утверждает состав Правления общества, состоящий из исполнительных директоров общества и управляющих руководителей основных подразделений общества. Правление является исполнительным органом общества. Генеральный директор председательствует на заседаниях Правления. В период между собраниями акционеров и заседаниями Совета директоров Правление руководит всей деятельностью общества в пределах компетенции, определенной уставом. Ревизионная комиссия. Общее собрание в соответствии с уставом избирает из числа акционеров ревизионную комиссию для контроля за финансово-хозяйственной деятельностью общества. Члены ревизионной комиссии не могут быть исполнительными директорами. Проверки осуществляются ревизионной комиссией по поручению общего собрания, по собственной инициативе или по требованию акционеров, владеющих в совокупности свыше 10 процентами акций. ЗАО «Логотип» выполняет услуги полиграфии – печать бланков, тетрадей, календарей, блокнотов. Реализация продукции предприятия происходит в РФ. Основные потребители – государственные учреждения, государственные предприятия, с которыми существуют продолжительные связи и которые заказывают печатную продукцию невысокого качества для не внутреннего делопроизводства. Тетради, календари, блокноты реализуются оптовым покупателям для дальнейшей реализации в розничной сети городах РФ. Основными поставщиками высококачественных материалов для нужд производства (бумага разных сортов, краски, офсетные формы, увлажняющие растворы) являются зарубежные производители из Финляндии, Италии, Испании, а также дочерние предприятия фирмы – иностранного инвестора.

**2.2 Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости ЗАО «Логотип»**

**Анализ проведем на основании бухгалтерского баланса за 2007 год (приложение 1) и отчета о прибылях и убытках за 2007 год (приложение 2)**

Таблица 1. Таблица для анализа актива баланса **ЗАО «Логотип»**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | Абсолютные величины, тыс. руб. | Удельные веса, % | Изменения  |
| На начало периода | На конец периода | На начало периода | На конец периода | В абсолютных величинах, тыс. руб. | В удельных весах, пунк-тов | Темп приро-ста | Структура  |
| 1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | 1311286 | 1304345 | 95 | 92.4 | -6941 | -2.6 | -1 | -22 |
| 2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | 69052 | 107819 | 5 | 7.6 | +38767 | +2.6 | +56 | 121.8 |
| 2.1. Запасы и НДС | 15464+7276=22740 | 15016+9123=24139 | 1.6 | 1.7 | +1399 | +0.1 | +6 | 4.4 |
| 2.2. Дебиторская задолженность более года | 1696 | 819 | 0.1 | 0.06 | -877 | -0.04 | -51.7 | -2.7 |
| 2.3. Дебиторская задолженность менее года | 21520 | 72352 | 1.6 | 5.1 | +50832 | +3.5 | +236 | 159.7 |
| 2.4. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения | 492+14400=14892 | 108+10400=10508 | 1.1 | 0.7 | -4384 | -0.4 | -30 | -13.8 |
| 2.5. Прочие оборотные активы | 8204 | - | 0.6 | - | -8204 | -0.6 | - | -25.8 |
| БАЛАНС  | 1380338 | 1412163 | 100 | 100 | +31825 | - | +2.3 | 100 |

Анализ активов баланса предприятия за рассматриваемый период по данным таблицы 1 показал уменьшение на 6941 руб. внеоборотных активов, причем темп их прироста составляет -1%. Доля внеоборотных активов в активах предприятия изменилась с 95 до 92%. доля запасов увеличилась с 1.6 до 1.7%, а доля денежных средств снизилась с 1.1 до 0.7%. Темп прироста денежных средств отрицательный (-30%), что говорит об ухудшении финансового состояния предприятия.

Таблица 2. Таблица для анализа пассива баланса

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Абсолютные величины, тыс. руб. | Удельные веса, % | Изменения |
| На начало перио-да | На конец перио-да | На начало перио-да | На конец перио-да | В абсолютных величинах, тыс. руб. | В удель-ных весах, пунк-тов | Темп приро-ста | Струк-тура |
| Капитал и резервы | 891798 | 902760 | 64.6 | 63.9 | +10962 | -0.7 | +1.2 | 34.4 |
| Долгосроч-ные обязательст-ва | 8800 | 4344 | 0.6 | 0.3 | -4456 | -0.3 | -51 | -14 |
| Краткосроч-ные обязательст-ваВ т.ч. | 479740 | 505059 | 34.8 | 35.8 | +25319 | +1 | +5.3 | 79.6 |
| Займы и кредиты | 23200 | 14400 | 1.7 | 1 | -8800 | -0.7 | -38 | -27.7 |
| Кредиторс-кая задолжен-ность | 46254 | 97729 | 3.3 | 6.9 | +51475 | +3.6 | 2.11 | -17.8 |
| Доходы будущих периодов | 410286 | 392930 | 29.7 | 27.9 | -17356 | -1.8 | -4.2 | -54.5 |
| Прочие краткосроч-ные пассивы | - | - | - | - | - | - | - | - |
| БАЛАНС | 1380338 | 1412163 | 100 | 100 | +31825 | - | +2.3 | 100 |

Анализ пассивов баланса по результатам расчетов, приведенным в таблице 2 показал темп прироста капитала и резервов на 10962 руб. Доля данной статьи в общей валюте баланса составила 64.6% на начало периода и 63.9% на конец периода. Увеличились краткосрочные обязательства предприятия с 479740 руб. до 505059 руб., что говорит об ухудшении финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 3. Таблица для анализа запасов предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Абсолютные величины, тыс. руб. | Удельные веса, % | Изменения |
| На начало перио-да | На конец перио-да | На начало перио-да | На конец перио-да | В абсолютных величинах, тыс. руб. | В удельных весах, пунктов | Темп прироста | Структура |
| Сырье и материалы | 8483 | 9160 | 37.3 | 37.9 | +677 | +0.6 | +8 | 48.4 |
| Затраты в незавершен-ном производстве | 1004 | 878 | 4.4 | 3.6 | -126 | -0.8 | -12.5 | -9 |
| Готовая продукция | 4262 | 4744 | 18.7 | 19.6 | +482 | +0.9 | +11.3 | 34.5 |
| Товары отгруженные | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Расходы будущих периодов | 1715 | 234 | 7.5 | 1 | -1481 | -6.5 | -86.4 | -105.8 |
| НДС | 7276 | 9123 | 32 | 37.8 | +1847 | +5.8 | +25.4 | +132 |
| Итого запасов и НДС | 22740 | 24139 | 100 | 100 | +1399 | 0 | +6.2 | 100 |

В структуре запасов и затрат по данным таблицы 3 произошло снижение доли затрат в незавершенном производстве с 4.4 до 3.6%, причем темп их прироста составляет -12.5% при общем темпе увеличения запасов на 6.2%. На долю сырья и материалов к концу отчетного периода приходится 37.9% в общем объеме запасов. Увеличился объем готовой продукции с 4262 до 4744 руб., что свидетельствует об улучшении сбыта продукции.

Таблица 4. Таблица для анализа финансовых результатов предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Абсолютные величины, тыс. руб. | Удельные веса, % | Изменения |
| На начало перио-да | На конец пери-ода | На начало перио-да | На конец перио=да | В абсолютных величинах, тыс. руб. | В удельных весах, пунк-тов | Темп приро-ста | Струк-тура |
| Выручка от реализации | 65948 | 118342 | 100 | 100 | +52394 | 0 | +79.4 | 100 |
| Себестоимость продукции | 54194 | 75735 | 82.2 | 64 | +21541 | -18. | +39.7 | 41.1 |
| Коммерческие расходы | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Управленческие расходы | 1498 | 4381 | 2.3 | 3.7 | +2883 | +1.4 | +192 | 5.5 |
| Прибыль от реализации | 10256 | 38226 | 15.6 | 32.3 | +27970 | +16.7 | 272.7 | 53.4 |
| Внереализационные доходы | - | 1101 | - | 0.9 | +1101 | +0.9 | 0 | 2.1 |
| Внереализационные расходы | 224 | 1682 | 0.3 | 1.4 | +1458 | +1.1 | +650.8 | 2.8 |
| Результат от прочей реализации | 1692-367=1325 | -1624 | 2 | -1.3 | -2949 | -3.3 | -22.5 | -5.6 |
| Прибыль (убыток) отчетного периода | 11357 | 38911 | 17.2 | 32.9 | +27554 | +15.7 | 242.6 | 52.6 |

Из данных таблицы 4 следует, что доля прибыли в выручке увеличилась на 15.7 пункта и составила в выручке 32.9%. Себестоимость увеличилась на 21541 руб. Темп прироста прибыли составляет 242.6%, в то время как темп прироста выручки – 79.4%. Вывод: роста выручка происходит экстенсивно, за счет себестоимости, удельный вес изменения которой составил 41.1% в изменении выручки. За анализируемый период произошло ухудшение структуры активов баланса, несмотря на улучшение структуры затрат. Рассчитаем тип финансовой устойчивости предприятия на начало и конец периода:

На начало периода:

СОС=891798-1311286-15464=-434952 руб.

ПОС=-434952+8800=-426152 руб.

ОИФ=-426152+14400=-411752руб.

На конец периода:

СОС=902760-1304345-15016=-416601 руб.

ПОС=-416601+4344=-412257 руб.

ОИФ=-412257+14400=-397857 руб.

Все эти показатели меньше нуля, а должны быть больше либо равны нулю, что свидетельствует о том, что критическом финансовом состоянии предприятия, хотя по сравнению с началом года его состояние улучшилось. Неустойчивость финансового состояния предприятия является допустимой, если величина «непродаваемой» части запасов (затрат в незавершенном производстве, товаров отгруженных, расходов будущих периодов) не превышает величины перманентных оборотных средств (ПОС). в нашем примере:

На начало года:

1004+1715>-426152 руб.

На конец года

878+234 > -412257

Вывод: предприятие находится в недопустимо неустойчивом финансовом состоянии. Ему необходимо предпринимать меры по улучшению финансовой устойчивости. Для определения ликвидности баланса необходимо проанализировать активы по степени ликвидности, а пассивы по срочности наступления обязательств, на начало и на конец периода. Сведем полученные данные в таблицу

Таблица 5. Расчетные данные для анализа ликвидности баланса

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа показа-телей актива | Значение, тыс. руб. | Группа показа-телей пасси-ва | Значение, тыс. руб. | Платежный баланс, тыс. руб. |
| На начало периода | На конец периода | На начало периода | На конец периода | На нача-ло периода | На ко-нец периода |
| Расчет текущей ликвидности |
| 1. А1 – наиболее ликвид-ные активы | 492+14400=14892 | 108+10400=10508 | 1.П1 | 479740-23200=456540 | 505059-14400=490659 | -441648 | -480151 |
| 2.А2 – быстрореализуе-мые активы | 21520+8204=29724 | 72352 | 2.П2 | 23200 | 14400 | 6524 | 57952 |
| Итого | 44616 | 82860 | Итого | 479740 | 505059 | -435124 | -422199 |
| Расчет перспективной ликвидности |
| 3.А3 – медленно реализуемые активы | 1696+22740-1715+21200=43921 | 819+24139-234+21200=45924 | 3.П3 | 8800 | 4344 | 35121 | 41580 |
| 4.А4 – трудно реализуемые активы | 1311286-21200=1290086 | 1304345-21200=1283235 | 4.П4 | 891798 | 902760 | 398288 | 380475 |
| Итого | 1334007 | 1329159 | Итого | 900598 | 907104 | 435409 | 422199 |
| Всего | 1380338 | 1412163 |  | 1380338 | 1412163 | 0 | 0 |

Исходя из полученных расчетов, определим коэффициент общей ликвидности:

На начало периода:

Кол=(14892+0.5\*29724+0.3\*43921)/ (56540+0.5\*23200+0.3\*8800)=42930.3/70780=0.6

На конец периода:

(10508+0.5\*72352+0.3\*45924)/(490659+0.5\*14400+0.3\*4344)=60461.2/499162.2=0.12

Ликвидность предприятия к концу анализируемого периода улучшилась. Если на начало периода текущая ликвидность низкой (-435124), то к концу года недостаток средств снизился до 435409 руб., соответственно перспективная ликвидность была избыточной, а к концу года избыток снизился до 422199 руб. Проведем анализ коэффициентов финансового состояния предприятия.

Таблица 6. Финансовые коэффициенты предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование  | На начало периода | На конец периода |
| Коэффициент автономии | 891798/1380338=0.65 | 902760/1412163=0.64 |
| Коэффициент соотношения заемных и собственных средств | (8800+479740)/891798=0.55 | (4344+505059)/902760=0.56 |
| Коэффициент маневренности | (891798+8800-1311286)/891798=-0.46 | (902760+4344-1304345)/902760=-0.44 |
| Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками формирования | (891798+8800-1311286)/22740=-18 | (902760+4344-1304345)/24139=-16.4 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | (492+14400)/479740=0.03 | (108+10400)/505059=0.02 |
| Коэффициент ликвидности | (492+14400+21520+8204)/479740=0.09 | (108+10400+72352)/505059=0.16 |
| Коэффициент покрытия | 69052/479740=0.14 | 107819/505059=0.21 |
| Коэффициент реальной стоимости имущества производственного назначения | (8800+1266690+8483+1004)/1380338=0.93 | (16000+1262646+9160+878)/1412163=0.91 |
| Коэффициент прогноза банкротства | (492+14400+2274-479740)/1380338=-0.34 | (108+10400+24139-505059)/1412163=-0.33 |

Анализ финансовых коэффициентов позволяет сделать вывод об общем ухудшении финансового состояния предприятия. Снижение коэффициента автономии с 0.65 до 0.64 свидетельствует о некотором уменьшении финансовой независимости предприятия, повышении риска финансовых затруднений в будущем. Такая тенденция, с точки зрения кредиторов, понижает гарантии погашения предприятием своих обязательств. Повышение коэффициента соотношения заемных и собственных средств на конец периода (0.56) по сравнению с началом (0.52) свидетельствует об увеличении собственных средств предприятия и их достаточности для покрытия своих обязательств. Коэффициент маневренности снизился, что свидетельствует об уменьшении величины собственных средств предприятия, находящихся в мобильной форме, и понижении возможностей в маневрировании этими средствами. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками формирования на начало периода не удовлетворял нормальному ограничению (-18), на конец периода он также ниже (-16.4). Это свидетельствует об недостаточной обеспеченности запасов и затрат собственными источниками формирования. Коэффициент абсолютной ликвидности повысился с 0.0004 до 0.001, но все равно не удовлетворяет нормативному значению. Увеличение коэффициента ликвидности с 0.09 до 0.16 свидетельствует об увеличении платежных возможностей предприятия. При таком значении коэффициента ликвидности на конец периода предприятию сложно будет получить кредиты банка. Коэффициент покрытия увеличился с 0.14 до 0.21, но все равно остался ниже нормативного значение (меньше 2). Это говорит о низкой платежной возможности предприятия при условии своевременных расчетов в дебиторами и реализации, в случае необходимости, материальных оборотных средств. В такой ситуации акции и облигации предприятия неликвидны.

Коэффициент реальной стоимости имущества производственного назначения на начало периода составляет 0.93, на конец – 0.91, что удовлетворяет нормативному значению (0.5). Коэффициент прогноза банкротства на начало периода составляет -0.34, на конец – -0.33. Это говорит о том, что предприятие находится на грани банкротства.

Таблица 7. Коэффициенты рентабельности и деловой активности предприятий

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | На начало периода | На конец периода |
| Коэффициент рентабельности продаж | 11357/65948=0.17 | 38911/118342=0.33 |
| Коэффициент рентабельности всего капитала предприятия | 11357/1380338=0.008 | 38911/1412163=0.03 |
| Коэффициент рентабельности внеоборотных активов | 11357/1311286=0.009 | 38911/1304345=0.03 |
| Коэффициент рентабельности собственного капитала | 11357/891798=0.01 | 38911/902760=0.04 |
| Коэффициент рентабельности перманентного капитала | 11357/(891798+8800)=0.01 | 38911/(902760+4344)=0.04 |
| Коэффициент общей оборачиваемости капитала | 65948/1380338=0.05 | 118342/1412163=0.08 |
| Коэффициент оборачиваемости мобильных средств | 65948/69052=0.95 | 118342/107819=1.09 |
| Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств | 65948/15464=4.26 | 118342/15016=7.88 |
| Коэффициент оборачиваемости готовой продукции | 65948/4262=15.5 | 118342/4744=24.9 |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | 65948/21520=3.06 | 118342/72352=1.6 |
| Коэффициент среднего срока оборота дебиторской задолженности | (365\*21520)/65948=119 | 365\*72352/118342=223.2 |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | 65948/46254=1.43 | 118342/90101=1.31 |
| Коэффициент среднего срока оборота кредиторской задолженности | 365\*46254/65948=256 | 365\*90101/118342=277.9 |
| Коэффициент фондоотдачи внеоборотных активов | 65948/1311286=0.05 | 118342/1304345=0.09 |
| Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | 65948/891798=0.07 | 118342/902760=0.13 |

Проведем сравнительный анализ и оценку полученных значений коэффициентов на начало, и конец периода. Расчеты коэффициентов рентабельности и деловой активности по данным таблицы 6 показывают, что:

Коэффициент рентабельности продаж увеличился с 0.17 до 0.33, что свидетельствует об увеличении спроса на продукцию предприятия. Коэффициент рентабельности всего капитала увеличился с 0.008 до 0.03, что говорит об увеличении эффективности использования имущества предприятия; Увеличились коэффициенты рентабельности внеоборотных активов с 0.009 до 0.03, рентабельности собственного капитала с 0.01 до 0.04, рентабельности перманентного капитала с 0.01 до 0.04, коэффициент общей оборачиваемости капитала с 0.05 до 0.08, коэффициент оборачиваемости мобильных средств с 0.95 до 1.09, коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств с 4.26 до 7.88, коэффициент оборачиваемости готовой продукции с 15.5 до 24.9, что свидетельствует о некотором оживлении деловой активности. Снизился коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности с 3.06 до 1.6 дня. Рост остальных коэффициентов свидетельствует об общем увеличении рентабельности и деловой активности предприятия. Вывод: финансовое положение предприятия за анализируемый период ухудшилось. Основная проблема, стоящая перед предприятием – нехватка в анализируемый период перманентных источников формирования запасов, что может привести к остановке производства, которая проявилась в ухудшении типа финансовой устойчивости предприятия до недопустимо неустойчивого положения.

**2.3 Диагностика вероятности банкротства ЗАО «Логотип»**

В соответствии с методическими указаниями Федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротству РФ для оценки и прогнозирования финансового состояния организаций используется следующий перечень показателей, характеризующих различные аспекты их деятельности.

1. Общие показатели

Среднемесячная выручка (К1) характеризует масштаб бизнеса организации:

*К1=Валовая выручка по оплате/ Число месяцев периода*

Доля денежных средств в выручке (К2) характеризует финансовый ресурс организации, возможность своевременного исполнения своих обязательств:

*К2=Денежные средства в выручке / валовая продукция по оплате*

Среднесписочная численность персонала (КЗ) характеризует масштабы деятельности предприятия, соответствует строке 850 формы № 5 по ОКУД.

Степень платежеспособности общая (К4) характеризует сроки возможного погашения всей кредиторской задолженности, если всю выручку направлять на расчеты с кредиторами:

*К4=Заемные средства (стр. 590 + стр. 690) ф. № 1/К1*

Коэффициент задолженности по кредитам (К5). Уменьшение его уровня характеризует перекос структуры долгов в сторону товарных кредитов, неплатежей бюджету и по внутренним долгам, что оценивается отрицательно:

*К5=(стр. 590 + стр. 690) ф. № 1/К1*

Коэффициент задолженности другим организациям (К6). Повышение его уровня характеризует увеличение удельного веса товарных кредитов в общей сумме долгов:

*К6=(стр. 621 + стр. 622 + стр. 623 + стр. 627 + стр. 628) ф. № 1/К1*

Коэффициент задолженности фискальной системе (К7). Повышение его уровня характеризует увеличение удельного веса задолженности бюджету в общей сумме долгов:

*К7=(стр. 625 + стр. 626) ф. № 1/К1*

Коэффициент внутреннего долга (К8). Повышение его уровня характеризует увеличение удельного веса внутреннего долга в общей сумме долгов:

*К8=(стр. 624 + стр. 630 + стр. 640 + стр. 650 + стр. 660) ф. № 1*

*/К1*

Степень платежеспособности по текущим обязательствам (К9) характеризует сроки возможного погашения текущей задолженности перед кредиторами.

Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами (К10) показывает, насколько текущие обязательства покрываются оборотными активами:

*К10=стр. 290 ф. №1/ стр. 690 ф. № 1*

Собственный капитал в обороте (К11). Отсутствие его показывает, что все оборотные активы сформированы за счет заемных средств:

*К11 = (стр. 490 - стр. 190) ф. № 1.*

Доля собственного капитала в оборотных активах (К12) определяет степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами:

*К12= (стр. 490 - стр. 190) ф. № 1/ стр. 290 ф. № 1*

Коэффициент финансовой автономии (К13) показывает, какая часть активов сформирована за счет собственных средств организации:

*К13=стр.490ф.№ 1/стр. 300 ф. № 1*

Продолжительность оборота оборотных активов (К14) показывает, за сколько месяцев оборачиваются оборотные активы:

*К14=стр. 290 ф. №1/К1*

Продолжительность оборота средств в производстве (К15) характеризует скорость оборачиваемости капитала в запасах:

*К15=(стр. 210 + стр. 220 - стр. 215) ф. № 1/К1*

Продолжительность оборота средств в расчетах (К16) характеризует скорость погашения дебиторской задолженности:

*К16=(стр.290-стр.210-стр.220+стр.215) ф.№1/К1*

Рентабельность оборотного капитала (К17) характеризует эффективность использования оборотного капитала организации:

*К17=стр. 160 ф. №2/стр. 290 ф. № 1*

Рентабельность продаж (К18) показывает, сколько получено прибыли на рубль выручки:

*К18=стр. 050 ф. №2 /стр. 010 ф. №2*

Среднемесячная выработка на одного работника (К19) характеризует уровень производительности (интенсивности) труда работников предприятия:

*К19=К1/К3*

Фондоотдача (К20) характеризует интенсивность использования основных средств:

К20=К1/стр. 190 ф. № 1

Коэффициент инвестиционной активности (К21) характеризует инвестиционную активность организации:

*К21=(стр. 130 + стр. 135 + стр. 140) ф. № 1/стр. 190 ф. № 1*

Изучение динамики данных показателей позволяет довольно полно охарактеризовать финансовое состояние предприятия и установить наметившиеся тенденции его изменения.

Таблица 8. Расчет показателей для диагностики вероятности банкротства

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | За предыдущий период/на начало года | За отчетный период/на конец года | Изменение, +,- |
| К1 | 118342/12=9861.8 руб. | 65948/12=5495.6 руб. | -4366.2 |
| К2 | 492/118342=0.004 | 108/65948=0.001 | -0.003 |
| К3 | 22 чел. | 20 чел. | -2 |
| К4 | (8800+479740)/9861.8=49.5 мес. | (4344+505059)/5495.6=92.6 мес. | +43.1 |
| К5 | 49.5 мес. | 92.6 мес. | +43.1 |
| К6 | (35874+2125+1224)/9861.8= 3.9 | (66775+3479+1729)/5495.6= 13.1 | +9.2 |
| К7 | 5746/9861.8=0.58 | 14290/5495.6=2.6 | +2.02 |
| К8 | (1285+410286)/9861.8=41.7 | (11456+392930)/5495.6=73.6 | 31.9 |
| К9 | (8800+479740)/9861.8=49.5 мес. | (4344+505059)/5495.6=92.6 мес. | +43.1 |
| К10 | 69052/479740=0.14 | 107818/505059=0.21 | +0.07 |
| К11 | 891798-1311286=-419488 | 902760-1304345=-401585 | +17903 |
| К12 | -419488/69052=-6.1 | -401585/107818=3.7 | 9.8 |
| К13 | 891798/1380338=0.65 | 902760/1412163=0.64 | -0.01 |
| К14 | 69052/9861.8=7 мес. | 107818/5495.6=19.6 мес. | +12.6 |
| К15 | (15464+7276)/9861.8=2.3 мес. | (15016+9123)/5495.6=4.4 мес. | +2.1 |
| К16 | (69052-15464-7276)/9861.8=4.7 | (107818-15016-9123)/5495.6=15.2 | +10.5 |
| К17 | 14596/69052=0.21 | 4499/107818=0.04 | -0.17 |
| К18 | 38226/118342=0.32 | 10256/65948=0.15 | -0.17 |
| К19 | 9861.8/22=448.2 руб. | 5495.6/20=274.7 руб. | -173.5 |
| К20 | 9861.8/1311286=0.007 | 5495.6/1304345=0.004 | -0.003 |
| К21 | 21200/1311286=0.02 | 21200/1304345=0.02 | - |

Таким образом, среднемесячная выручка в отчетном году снизилась на 4366.2 руб., также увеличилась доля денежных средств в выручке, что следует оценить отрицательно. Увеличились сроки возможного погашения всей кредиторской задолженности на 43 мес. Так как коэффициент К6 увеличился, то можно сказать, что произошло увеличение удельного веса товарных кредитов в общей сумме долгов. Коэффициент К7 увеличился, что говорит об увеличении удельного веса задолженности бюджету в общей сумме долгов, также увеличился удельный вес внутреннего долга, что следует оценить крайне отрицательно. Собственный капитал отсутствует, значит все оборотные активы сформированы за счет заемных средств. Степень обеспеченности собственными оборотными средствами на конец года также снизилась. Это отрицательный фактор. То, что коэффициент автономии (К13) снизился, тоже говорит не в пользу предприятия. Продолжительность оборота оборотных активов увеличилась на 12.6 мес., также как и продолжительность оборота средств в производстве, и продолжительность оборота средств в расчетах. Это также отрицательный фактор. Также отрицательным фактором является снижение рентабельности оборотного капитала (на 0.17%), рентабельности продаж (на 0.17%), и выработки на одного работка. Все это свидетельствует об ухудшении экономической и финансовой деятельности организации. Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что предприятие ЗАО «Логотип» находится в крайне тяжелом финансовом положении. Необходимые срочные меры по предотвращению банкротства. Их мы рассмотрим в главе 3.

**2.4 Причины кризисного состояния ЗАО «Логотип»**

Постоянно меняющаяся экономическая ситуация в стране приводит к резким изменениям на рынках сырья и материалов, сбыта, что оказывает существенное влияние на экономическое состояние предприятия, обязанного выжить в этих условиях. Существует множество проблем. И первые из них - как закупить дешевое качественное сырье, исходя из ограниченных ресурсов, как его быстрее завезти и своевременно рассчитаться с поставщиками? Как расширить рынок сбыта и продать выгодно свою продукцию? Основные причины нынешней ситуации по сбыту продукции состоят в следующем:

* Падение спроса на рынке печатной продукции, что связано в большей степени с перенасыщением рынка и увеличением числа конкурентов
* Дефицит денежных средств у потребителей.
* Несвоевременное выполнение заказов потребителей из-за отсутствия материалов, что больше зависит не от предприятия, а от поставщиков и посредников.
* Зачастую непродуманная система ценообразования и отсутствие гибкой системы оплаты за продукцию.
* Крайне тяжелое финансовое положение предприятия.
* Внутренняя неорганизованность.
* Не всегда продуманная практика получения средств и их использование.

Анализируя отчетные документы предприятия, так же, можно выявить и другие, более конкретные, причины сложившейся ситуации. Основных средств на балансе предприятия мало, что свидетельствует о больших затратах на аренду помещения и оборудования. Не всегда отсутствие собственных основных фондов приводит к подобной ситуации. При наличии быстрого производственного цикла и большой выручке многие предприятия могут вполне реально существовать на заемные средства. Но, по-видимому, анализируемое предприятие не справляется, так как при данном производстве достаточно велики издержки производства. Постоянная дебиторская задолженность перед предприятием ни когда не будет способствовать улучшению финансового состояния. Рост обязательств на первый взгляд покрывается ростом оборотного капитала, но при расчете можно сделать вывод, что скорость роста обязательств в несколько раз превышает рост оборотного капитала. Так же причиной неплатежеспособности можно назвать резкое уменьшение денежных средств в наличии.

Вывод:

Причины неплатежеспособности ЗАО "Логотип" можно охарактеризовать как внутренние и внешние. К внешним причинам относятся: нестабильная экономическая ситуация в стране, нестабильность спроса на рынке, нехватка денежных средств у потребителей, а также недобросовестность партнеров. К внутренним причинам относятся такие как: непродуманная система ценообразования, неумение управлять доходами, превышающий рост обязательств перед ростом доходов и оборотного капитала, отсутствие в наличии денежных средств. Высокая себестоимость реализации товаров, не соразмерные расходы, низкая выручка, все это показывает о несостоятельности данного производства.

В общем случае причинами неплатежеспособности являются факторы, влияющие на:

* снижение или недостаточный рост выручки;
* опережающий прирост обязательств.

Замедление темпов роста выручки либо ее абсолютное снижение наблюдается при:

* затоваривании, когда рынок снижает спрос на продукцию из-за ее неудовлетворительного качества, высокой цены или снижения на нее потребности;
* растущем невозврате платежей за отгруженную продукцию, когда предприятие работает с ненадлежащим покупателем или не свободно в выборе надлежащего;
* сужении рынка за счет ограничения на него доступа путем ввода запретов, квот, таможенных барьеров и т.д.

Иными словами, здесь простые причины: или не берут продукцию (услуги) или берут, но не платят, или не пускают на рынок.

Опережающий темп прироста обязательств наблюдается в случаях, когда:

* предприятие осуществляет неэффективные долгосрочные финансовые вложения (капиталовложения), которые не сопровождаются соответствующим ростом выручки. Здесь может быть и разрыв между сегодняшними вложениями и завтрашним приростом выручки.
* предприятие загружает производство избыточными (неработающими) запасами, которые не увеличивают объемов производства и выручки;
* предприятие наращивает средства в расчетах (сумма раздела III активов баланса), которые практически не имеют отношения к выручке;
* предприятие несет убытки.

**3. Основные направления антикризисного управление предприятием в условиях банкротства**

**3.1 Стратегическое развитие предприятия в условиях кризиса**

***Задача 1. Определение целей развития и критериев их достижения***

Как показывает опыт, практически ни на одном предприятии нет четко сформулированных целей, а если они и есть, то или давно не пересматривались, или их достижение неконтролируемо (они сформулированы в лозунговом стиле и не ясно, что же такое результат, а степень его достижения не поддается количественной оценке). Поэтому работу необходимо начать с предварительного обсуждения вопросов: чего мы хотим? (иначе работа будет неэффективна) и где, в каком состоянии мы находимся? Формулировка целей — это сложный процесс, реализуемый в несколько итераций. На этапе I дается только общая, предварительная формулировка цели и намечается структура подцелей и критериев степени их достижения.

1. Первоочередная цель — финансовое оздоровление общества:

— краткосрочная цель — выход из состояния банкротства на уровень безубыточности, жесткий режим экономии;

— среднесрочная цель — достижение финансового состояния, отвечающего требованиям кредиторов, работников, акционеров;

— долгосрочная цель — максимизация доходов акционеров.

Другие цели развития.

2.Удовлетворение существующего спроса на печатную продукцию.

Ответы на первую часть вопросов (до формирования ключевых проблем и задач) должна дать проблемная диагностика. Прежде всего, необходимо определиться, к какой из двух крайних концепций оно тяготеет больше:

— концепции выживания, эволюционного развития (отталкиваясь от сложившегося положения, плавно, с минимальными перестройками, но надежно улучшать показатели вплоть до выхода из состояния банкротства и удерживаться на достигнутых позициях);

— концепции прорыва, существенного улучшения всех критериев за минимальное время, ориентации на захват лидирующего положения на рынке (привлекательная, но более рискованная стратегия).

***Задача 2. Анализ финансового состояния***

Отдельно консультантами проводится анализ финансового состояния предприятия. Типовые методики такого анализа известны. Важно отметить динамику таких показателей, как:

— формальные признаки банкротства;

— маржинальная, балансовая и чистая прибыль;

— кредиторская задолженность, в том числе основные долги и пени бюджетам всех уровней и внебюджетным фондам;

— дебиторская задолженность;

— сверхнормативные запасы;

— оборачиваемость денег;

— задержка выплаты заработной платы;

— структура себестоимости строительства;

— продуктовая структура (в долях от объема продаж) и др.

***Задача 3.******Создание и рациональное использование новых видов продукции, услуг и новых технологий путем активизации инновационных процессов.***

Основное средство — НИОКР и (или) подготовка и проведение программ по опытному и промышленному внедрению разрабатываемых или уже разработанных новшеств (инновационные программы). Его можно реализовать достаточно быстро (в пределах года), используя накопленные в стране эффективные новшества, доведенные до разработки опытных образцов, но не востребованные практикой, а также пока редко применяемые, давно отработанные за рубежом, но новые для нас технологии и продукты. Главное отличие группы средств, основанных на использовании результатов научно-технического прогресса, — это постоянно растущие со временем возможности многократного повышения эффективности.

***Задача 4. Выделение приоритетных направлений деятельности (стратегий)***

Используя сформулированные на предшествующих этапах пути решения проблем и оценки имеющегося потенциала (поля проектов), нужно выделить из них сравнительно небольшую часть наиболее важных проектов, дающую основной вклад в достижение целей. В диагностике основная цель— предварительная оценка и выделение наиболее важных (приоритетных) направлений для дополнительной, более тщательной проработки. Поэтому используются упрощенные подходы, основанные на качественных экспертных оценках и некоторых несложных формализованных процедурах.

Для ЗАО «Логотип» наиболее существенными факторами были тяжелое финансовое положение, нехватка управленческих знаний и квалифицированных кадров, способных разработать и реализовать эффективную антикризисную программу.

Наиболее приоритетные направления деятельности для ЗАО:

— финансовое оздоровление, и в первую очередь сокращение издержек, дебиторской и кредиторской задолженности, постановка системы финансового учета, планирования и контроля;

— реорганизация системы управления;

—обучение управленческого персонала эффективным методам управления в условиях переходного периода.

В качестве мероприятий, способствующих выходу из сложившегося положения, повышению финансовой устойчивости ЗАО «Логотип» и поддержке эффективной деятельности, можно предложить следующие:

* сокращение расходов;
* сокращение персонала;
* совершенствование организации труда и системы управления;
* оптимизация дебиторской задолженности;
* кадровые изменения, привлечение специалистов;
* отсрочка и (или) рассрочка платежей по кредитам.

То есть руководство ЗАО «Логотип» должно оперативно отреагировать на сложившуюся ситуацию и принять меры по устранению причин, вызвавших состояние финансовой неустойчивости.

**3.2 Разработка антикризисной программы ЗАО «Логотип»**

Цели антикризисной программы выхода предприятия из кризиса вытекают из результатов анализа финансово-хозяйственной деятельности, оценки масштабов кризисного состояния, выявления факторов, влияющих на неблагоприятное развитие.

Целью программы антикризисного управления финансами является устранение неплатежеспособности, которое достигается за счет:

- оптимизации организационной структуры и сокращения постоянных издержек,

-сокращения переменных издержек за счет автоматизации производственного процесса и сокращения персонала основных и вспомогательных подразделений,

-отсрочки и реструктуризации по возможности кредиторской задолженности,

- ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности за счет сокращения периода коммерческого кредита, по сомнительной дебиторской задолженности - обращение в суд с целью возврата, а также с целью отнесения дебиторской задолженности на валовые затраты, согласно действующему на настоящий момент законодательству о налогообложении прибыли,

-нормализации размера запасов товаро-материальных ценностей за счет сбыта запасов готовой продукции, которая может пользоваться спросом при небольших дополнительных затратах на обновление. Готовая полиграфическая продукция, полностью потерявшая свои потребительские свойства, должна быть реализована перерабатывающим предприятиям. Убытки, полученные от реализации, согласно действующему на сегодняшний день законодательству о налогообложении прибыли, будут сокращать налогооблагаемую прибыль в будущих периодах.

Суть проекта санации предприятия: слияние полиграфического предприятия «Логотип» с издательством «Бизнес Стиль» и образование на базе двух организаций открытого акционерного общества с участием иностранного капитала немецкой фирмы «Arlex», являющейся крупным полиграфическим предприятием в западной Германии и которая проявляет интерес к инвестированию в РФ.

Перечислим основные положительные моменты данного проекта:

1. Полиграфия является одной из немногих отраслей Российской экономики, в которой по данным Министерства статистики РФ происходит устойчивый подъем в среднем на 26% в год, что свидетельствует о незаполненности рынка высококачественной полиграфической продукцией, поэтому вкладывая средства все участники проекта имеют основания рассчитывать на высокие доходы, однако предварительно необходимо провести технико-экономическое обоснование проекта.
2. Предприятие «Логотип» обеспечено высококвалифицированными техническими кадрами в области полиграфии, а издательский дом «Бизнес Стиль» располагает квалифицированными кадрами в области предпечатной подготовки продукции – художники, дизайнеры, имеет налаженные связи по реализации печатной продукции.

Техническая база обоих предприятий может быть использована при условии проведения модернизации и ремонтных работ.

3)Немецкие полиграфические предприятия активно создают совместные предприятия на территории РФ, например: «Блиц-принт», «Графия», поэтому проект вправе рассчитывать на привлечение средств зарубежного партнера, однако необходимо представить обоснованный бизнес-план. Содержанием данной дипломной работы не являются проблемы написания бизнес-плана, поэтому работа содержит лишь предварительный экономический анализ реализации проекта.

4) Предприятия-основатели проекта расположены географически очень близко друг от друга, поэтому их слияние не потребует строительства дополнительных производственных помещений, перемещения подразделений какого-либо из предприятий.

Проект предполагает приобретение модульной многокрасочной установки «Аниокс» (12модулей), обладающей высокими техническими характеристиками по качеству, автоматизации, производительности. Установка может печатать рулонную и листовую продукцию форматом до 1200 мм. Кроме этого: приобретение фальцевальной машины, сушильной установки и резательной машины. Предполагается создать на базе акционерного общества рекламное агентство, специализирующееся на проектировании и получении заказов на изготовление полиграфической продукции рекламного характера (рекламные щиты, буклеты и т.д.). В план проекта входит и модернизация существующего оборудования предприятий-участников. Конечная мощность проекта с учетом введения в эксплуатацию нового оборудования и сохранения старого оборудования составляет 15000 тыс. оттисков А1 в месяц.

Для реализации проекта была выбрана акционерная форма собственности нового хозяйственного объекта. Правила создания, функционирования, реорганизации и ликвидации открытых акционерных обществ определяет Федеральный Закон РФ от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 27.07.2006) «Об акционерных обществах». Акционерным называется общество, уставной фонд которого разделен на определенное количество акций равной номинальной стоимости и которое несет ответственность по обязательствам только имуществом общества.

Минимальный уставный капитал открытого общества должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда, что по состоянию на 01.01.2007г. составляет 10000 рублей. Акционерное общество открытого типа отличается от акционерного общества закрытого типа тем, что его акции могут распространяться открытой подпиской на куплю-продажу на биржах.

Учредителями акционерного общества могут быть юридические и физические лица. Учредители акционерного обществ составляют между собой договор, который определяет порядок осуществления или совместной деятельности по созданию акционерного общества, ответственность перед лицами, которые подписались на акции и третьими лицами.

Учредители несут солидарную ответственность по обязательствам, которые возникли до регистрации акционерного общества. Для создания акционерного общества учредители должны сделать объявление о намерении создать акционерное общество, провести подписку на акции, провести установочные сборы и государственную регистрацию общества.

Годовое общее собрание акционеров проводится в сроки, устанавливаемые уставом общества, но не ранее чем через два месяца и не позднее чем через шесть месяцев после окончания финансового года. Голосование на сборах проводится по принципу: одна акция – один голос.

Решения о ликвидации общества, назначении ликвидационной комиссии и утверждении промежуточного и окончательного ликвидационных балансов, а также решения об определении количества, номинальной стоимости, категории (типа) объявленных акций и прав, предоставляемых этими акциями, принимаются общим собранием акционеров большинством в три четверти голосов акционеров - владельцев голосующих акций, принимающих участие в общем собрании акционеров. Вкладами учредителей общества могут быть здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности, ценные бумаги, права пользования землей, водой и другими природными ресурсами, а также имущественные права (в том числе интеллектуальная собственность), денежные средства, включая в иностранной валюте. Запрещается использование для формирования уставного фонда бюджетных средств, средств, полученных в кредит и под залог. Финансовое состояние учредителей открытых акционерных обществ, касательно их способности сделать соответствующие взносы в уставный фонд, должно быть проверено аудиторской фирмой. Осуществление эмиссии также регулируется законодательством РФ. Необходимо выпускать эмиссионный проспект. Сумма средств необходимых для реализации проекта складывается из четырех основных частей:

1. Внеоборотные и оборотные средства российских предприятий, оцененные по рыночной стоимости.
2. Средства, выделяемые на погашение кредиторской задолженности участников проекта с российской стороны.
3. Вложения в новые внеоборотные активы, а также в ремонт и модернизацию внеоборотных активов российских предприятий.
4. Необходимые вложения в оборотные активы, которые вытекают из специфики нового производства и требований по нормативам нормируемых оборотных средств исходя из планируемых объемов производства и условий транспортировки, складирования производственных запасов.
5. Пуско-наладочные расходы, включающие расходы по регистрации акционерного общества, а также текущие расходы на время наладки и ремонта оборудования – заработная плата и отчисления, хозяйственные расходы, расходы на подготовку кадров и др.

Мотивы формирования именно такой структуры уставного фонда следующие. В условиях кризиса на российских предприятиях вероятность эффективной эмиссии акций, то есть реализация по цене не ниже номинальной, минимальна. Необходим стратегический инвестор, который имеет опыт работы в полиграфической отрасли и который нацелен на проникновение на российский рынок. Таким инвестором выступает фирма «Arlex». В структуре уставного капитала акции, реализуемые по свободной подписке, составляет 10%. Участие в проекте крупного иностранного инвестора повысит рыночную стоимость акций по сравнению с номинальной и предприятие получит эмиссионный доход, который будет направлен в резервный фонд для финансирования непредвиденных ситуаций. Никто из участников проекта не должен иметь 50% + 1 акция. Привлечение банковского кредита объясняется тем, что фирма «Arlex» на предварительном этапе обсуждения проекта выдвинула свои условия относительно доли в уставном фонде и определила предельный размер инвестируемых средств. Таким образом в проспекте эмиссии акций будет содержаться следующая информация об эмиссии:

* Размер уставного фонда – 5169,8 тыс. руб.
* Количество выпускаемых акций – 51698 штук.
* Номинальная стоимость 1 акции – 100 руб.

Международная практика обоснования проектов использует несколько обобщающих показателей, позволяющих подготовить решение о целесообразности (нецелесообразности) вложения средств. В их числе:

* чистая приведенная стоимость (NPV);
* расчетный уровень дохода (ARR);
* период окупаемости проекта (РВР);
* индекс прибыльности (PI);
* внутренний коэффициент рентабельности (IRR).

Прежде чем рассчитывать показатели для предлагаемого проекта приведем небольшую теоретическую справку о них:

1. Чистая приведенная стоимость представляет собой оценку сегодняшней стоимости потока будущих периодов; чистая приведенная стоимость равна приведенной стоимости будущих прибылей или денежных потоков, дисконтированных с помощью соответствующей процентной ставки, за вычетом приведенной стоимости инвестиционных затрат. NPV используется для оценивания и ранжирования различных предложений об инвестициях, с использованием общей базы для сравнения. Инвестор должен отдавать предпочтение только тем проектам, NPV которых имеет положительное значение.
2. Расчетный уровень дохода (ARR) не учитывает ценность будущих поступлений по отношению к текущему периоду времени и показывает рентабельность вложенного капитала с учетом того, что инвестиционные затраты равномерно списываются в течение планируемого периода реализации проекта.
3. Периодом окупаемости (РВР) проекта называется время, за которое поступления от производственной деятельности покроют затраты на инвестиции. Срок окупаемости измеряется в годах, месяцах.
4. Индекс прибыльности (PI) – критерий оценки инвестиционного проекта, определяемый как частное от деления приведенной стоимости, связанной с его реализацией будущих денежных потоков на приведенную стоимость первоначальных инвестиций.
5. Внутренний коэффициент рентабельности (IRR) рассчитывается путем нахождения ставки дисконтирования, при которой приведенная стоимость будущих денежных потоков равняется первоначальной сумме инвестиций с учетом длительности проекта.

В расчетах принимается ставка дисконтирования 12% - это максимальная ставка по валютным депозитам, которая была определена в результате анализа предлагаемых депозитных ставок российскими банками. Со второго года деятельности производственные издержки становятся меньше на сумму процентов по банковскому кредиту, поэтому чистый денежный поток во второй и последующие годы больше, чем в первом году. Расчетный уровень дохода почти в 2 раза превышает ставку дисконтирования и это означает, что вкладчики, реализовав проект, обеспечат темп роста своего капитала почти в 2 раза больше по сравнению с депозитным вкладом. Внутренняя норма рентабельности проекта более чем в 5 раз превышает ставку дисконтирования. В случае реализации проекта вкладчики увеличат стоимость своего капитала на 51%. Срок окупаемости проекта составляет 2,7 года, что по меркам финансового менеджмента небольшой срок. Полученную прибыль предлагается использовать на выплату дивидендов, производственное развитие, социальное развитие, экономическое стимулирование, а также часть направлять в финансовые инвестиции. Стратегия распределения и использования прибыли представлена в следующем разделе – «Управление капиталом».

Управление капиталом (накапливаемой прибылью, оставшейся после уплаты налогов) исходит из принципов:

* обеспечение роста рыночной стоимости предприятия;
* производственное развитие (внедрение передовых технологий, усовершенствование производства, рост производительности, качества, инвестирование в рост потребности оборотных ресурсов);
* социальное и общественное развитие.

Предлагается прибыль, оставшуюся после уплаты налога на прибыль использовать следующим образом. Для высокой котировки акции предприятия предусмотрена норма доходности 15% годовых без учета инфляции. Остаток свободной прибыли (нераспределенная прибыль) предлагается использовать на финансово-денежном рынке РФ. Преимуществом использования прибыли в финансовых операциях с ценными бумагами является сравнительно высокая ликвидность ценных бумаг по сравнению с другими видами активов и возможность быстрого трансформирования в денежные активы. Необходимо отметить, что ликвидность ценных бумаг зависит от многих факторов и поэтому вложения в ценные бумаги связаны с определенной степенью риска потери финансовых средств. Между доходностью и рискованностью в операциях с ценными бумагами существует прямая зависимость. Рассмотрим некоторые теоретические аспекты по этому вопросу.

**3.3 Мероприятия по улучшению финансового состояния ЗАО «Логотип»**

Для улучшения структуры баланса предприятия и его платежеспособности в первую очередь следует изучить причины побудившие данную ситуацию и выявить направления улучшения. Абсолютное уменьшение валюты баланса свидетельствует о сокращении предприятием хозяйственного оборота, что и явилось причиной его неплатежеспособности.

Установление факта свертывания хозяйственной деятельности требует тщательного анализа его причин. Такими причинами могут быть сокращение платежеспособного спроса на продукцию и услуги данного предприятия, ограничение доступа на рынки сырья, постепенное включение в активный хозяйственный оборот дочерних предприятий за счет материнской компании и др. В зависимости от обстоятельств, вызвавших сокращение хозяйственного оборота, могут быть рекомендованы различные пути вывода его из состояния неплатежеспособности. В данном случае можно рекомендовать повышать спрос с помощью комплекса маркетинговых инструментов (реклама, продвижение продукции и т.д.). Необходимо более ответственно относиться к поставщикам и посредникам, заботиться о собственном имидже, с целью привлечения к себе поставщиков сырья. При увеличении валюты баланса за отчетный период следует учитывать влияние переоценки фондов, удорожания производственных запасов, готовой продукции. Без этого трудно сделать заключение о том, является ли увеличение валюты баланса следствием расширения хозяйственной деятельности предприятия или следствием инфляционных процессов. Если предприятие расширяет свою деятельность, то причины его неплатежеспособности следует искать в нерациональном использовании прибыли (больших отчислений в фонд потребления), отвлечении средств в дебиторскую задолженность, замораживании средств в сверхплановых производственных запасах, ошибках при определении ценовой политики и т.д. В данном случае можно порекомендовать более жесткое управление организацией, с целью укрепления дисциплины, более продуманного использования результатов хозяйственной деятельности и распределения прибыли. Необходимо вырабатывать особенную ценовую политику, цена не должна быть слишком высокой, так как она сделает товар неконкурентоспособным, особенно если он не высокого качества. А низкая цена приведет к непокрытою себестоимости работ и убыткам. Поэтому очень важно изучать данные моменты и вести гибкую ценовую политику. Исследование структуры пассива баланса позволяет установить одну из возможных причин неплатежеспособности предприятия – это слишком высокая доля заемных средств в источниках финансирования хозяйственной деятельности. Тенденция увеличения доли заемных средств, с одной стороны, свидетельствует об усилении финансовой неустойчивости предприятия и повышении степени его финансового риска, а с другой – об активном перераспределении в условиях инфляции доходов в пользу предприятия-заемщика. Если в процессе анализа выявлено что именно большая доля заемных средств приводит к плачевному состоянию предприятия, то необходимо отказаться от использования заемных средств и создать условия для накопления собственных. Активы предприятия и их структура изучаются как с точки зрения их участия в производстве, так и с позиции их ликвидности. Изменение структуры активов в пользу увеличения оборотных средств свидетельствует:

* о формировании более мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия;
* об отвлечении части текущих активов на кредитование покупателей, дочерних предприятий и прочих дебиторов, что свидетельствует о фактической мобилизации оборотного капитала из производственного процесса;
* о свертывании производственной базы;
* о запаздывающей корректировке стоимости основных фондов в условиях инфляции.

При наличии долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений необходимо дать оценку их эффективности и ликвидности ценных бумаг, находящихся в портфеле предприятия.

Абсолютный и относительный рост текущих активов может свидетельствовать не только о расширении производства или воздействии фактора инфляции, но и замедлении оборачиваемости капитала, что вызывает потребность в увеличении его массы. Поэтому нужно изучить показатели оборачиваемости оборотного капитала в целом и на отдельных стадиях кругооборота.

При изучении структуры запасов и затрат необходимо выявить тенденции изменения производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции и товаров.

Увеличение удельного веса производственных запасов может быть следствием:

* наращивания производственной мощности предприятия;
* стремления защитить денежные средства от обесценивания в условиях инфляции;
* нерационально выбранной хозяйственной стратегией, вследствие которой значительная часть оборотного капитала заморожена в запасах, ликвидность которых может быть не высокой.

При изучении структуры текущих активов большое внимание уделяется состоянию расчетов с дебиторами. Высокие темпы роста дебиторской задолженности свидетельствуют о том, что данное предприятие активно использует стратегию товарных ссуд для потребителей своей продукции. Кредитуя их, предприятие фактически делится с ними частью своего дохода. В то же время, если платежи за продукцию задерживаются, предприятие вынужденно брать кредиты для обеспечения своей деятельности, увеличивая собственные финансовые обязательства перед кредиторами. Поэтому основной задачей ретроспективного анализа дебиторской задолженности является оценка ее ликвидности, то есть возвратности долгов предприятию, для чего нужна ее расшифровка с указанием сведений о каждом дебиторе, сумме задолженности, давности образования и ожидаемых сроках погашения. Необходимо так же оценить скорость оборота капитала в дебиторской задолженности и скорость оборота денежных средств, сопоставляя ее с темпами инфляции.

Необходимым элементом анализа финансового состояния неплатежеспособных предприятий является исследование финансовых результатов деятельности и использовании прибыли. Если предприятие убыточно, то это свидетельствует об отсутствии источника пополнения собственных средств и о "поедании" капитала. Следовательно, при данной ситуации, необходимо пополнить источники пополнения собственных средств. Отношение суммы собственного капитала к сумме убытков предприятия показывает скорость его "поедания".

В том случае, если предприятие получает прибыль и является при этом неплатежеспособным, нужно отслеживать использовании прибыли. При наличии значительных отчислений в фонд потребления эту часть прибыли в условиях неплатежеспособности предприятия можно рассматривать как потенциальный резерв пополнения собственных оборотных средств предприятия. Необходимо также использовать возможности предприятия по увеличению суммы прибыли за счет наращивания объемов производства и реализации продукции, снижения ее себестоимости, улучшения качества и конкурентоспособности продукции. По результатам анализа должны быть приняты конкретные меры по улучшению структуры баланса и финансового состояния неплатежеспособных субъектов хозяйствования.

В особо тяжелой ситуации для предприятия, в рамках антикризисного управления можно предложить разработать бизнес-план финансового оздоровления предприятия.

Окончательно принятый бизнес-план финансового оздоровления оформляется в виде единого документа и приложений к нему. Бизнес-план финансового оздоровления для внутреннего пользования должен включать четкое описание ожидаемых проблем, трудностей и способов их разрешения. Бизнес-план для совместного ознакомления может быть и закрытым.

Таким образом, проведя анализ деятельности хозяйственной предприятия, находящегося в кризисной ситуации неплатежеспособности, необходимо изучить возможные пути выхода из кризиса, в следствии чего можно выбрать конкретный путь улучшения положения. Во многих случаях, в основном это относится к предприятиям на грани банкротства, предлагается включить механизм антикризисного управления. Для этого необходимо управлять различными сторонами хозяйственного процесса.

Пути выхода из кризиса всегда зависят от причин вызвавших данную ситуацию.

При свертывании хозяйственной деятельности можно рекомендовать повышать спрос с помощью комплекса маркетинговых инструментов (реклама, продвижение продукции и т.д.). Необходимо более ответственно относиться к поставщикам и посредникам, заботиться о собственном имидже, с целью привлечения к себе поставщиков сырья.

Если предприятие расширяет свою деятельность, в зависимости от причин, можно порекомендовать более жесткое управление организацией, с целью укрепления дисциплины, более продуманного использования результатов хозяйственной деятельности и распределения прибыли. Необходимо вырабатывать особенную ценовую политику, цена не должна быть слишком высокой, так как она сделает товар неконкурентоспособным, особенно если он не высокого качества. А низкая цена приведет к непокрытою себестоимости работ и убыткам.

 При слишком высокой доли заемных средств в источниках финансирования хозяйственной деятельности необходимо отказаться от использования заемных средств и создать условия для накопления собственных.

Если предприятие убыточно, то это свидетельствует об отсутствии источника пополнения собственных средств и о "проедании" капитала. Следовательно, при данной ситуации, необходимо пополнить источники пополнения собственных средств. В том случае, если предприятие получает прибыль и является при этом неплатежеспособным, нужно отслеживать использовании прибыли.

Рекомендации по оздоровлению экономической деятельности предприятия ЗАО «Логотип» можно выделить в следующие этапы.

1. **Первый этап**.

На этом этапе необходимо подготовить план финансового оздоровления фирмы.

Так как предприятие работает в условиях рынка конкуренции, то нужно учитывать, что основные инструменты, которыми оно располагает для выхода из экономического кризиса и восстановления своих позиций на рынке сбыта готовой продукции являются - цена, качество и реклама.

Состояние ресурсов:

* кадры:

Необходима замена кадров на более квалифицированные и сокращение персонала для снижения затрат на производство и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции.

- финансы:

В связи с тем, что предприятие находится в сложной финансовой ситуации, кредитование крайне затруднительно (никто не решиться дать деньги, зная, что в любой момент предприятие могут признать банкротом и ликвидировать). Собственные финансы отсутствуют. Необходимо любым способом привлечь дополнительные средства для дальнейшей реализации хозяйственной деятельности.

* сырье и материалы:

На момент создавшейся ситуации отсутствует необходимое для бесперебойной работы количество сырья. В распоряжении лишь старые запасы или материалы низкого качества. Необходимо восстановить связи с поставщиками и посредниками, заинтересовать их в необходимости дальнейшего поддержания экономических связей

* продукция:

Вся продукция, находившаяся на складах и пригодная для реализации невысокого качества. В связи с тем, что предприятие длительное время простаивает, рынок сбыта частично утерян, а возврат к старым позициям на рынках сбыта готовой продукции возможен только при снижении цены (это было возможно при снижении затрат на себестоимость, сокращении рабочих мест и замену кадрового состава более компетентным).

Для решения задач первого этапа предприятию необходимо оказать финансовую или товарную помощь от посредников, поставщиков или заинтересованных клиентов.

**2. Второй этап**

На этом этапе необходимо увеличить объёмы производства и реализации. Путем тщательно спланированной работы в области маркетинга предприятию откроется такая возможность, как улучшение позиций на рынках сбыта продукции.

Ограничением для получения более высоких результатов является нехватка оборотных средств.

На этом этапе необходимо спланировать стабилизацию производства путем:

* создания более совершенной системы управления,
* улучшения качества продукции.

3.Третий этап

Потихоньку, мелкими шагами раскачивая производство, предприятию, возможно, удастся установить удовлетворяющие объемы по выпуску продукции и произвести полное погашение кредиторской задолженности.

Для того, чтобы решить существующие проблемы, стоящие на сегодняшний день перед предприятием, директору ЗАО "Логотип" необходимо более четко планировать работу маркетинговой службы (более основательно изучать рынки сбыта, искать незаполненные ниши, изучать рынок сырья, тщательнее заниматься вопросами ценовой политики), а также развивать на заводе финансовый менеджмент.

Выводы

Результатом третьего раздела дипломного проекта стало:

* в результате комплексного анализа финансово-экономической деятельности и диагностики банкротства с использованием специальных финансовых моделей был сделан вывод о глубоком финансовом кризисе и о высокой вероятности наступления банкротства;
* были определены цели и задачи антикризисного управления, решение которых позволит улучшить финансово-хозяйственноее положение исследуемого предприятия;
* были предложены мероприятия, направленные на устранение негативного влияния факторов, обуславливающих кризисное развитие;
* на основании анализа первопричин ухудшения состояния и рассмотрев возможности выхода из кризиса за счет внутренних мероприятий был сделан вывод о невозможности выхода из кризиса только за счет внутренних резервов;
* была предложена программа санации, которая предусматривает объединение двух российских предприятий, работающих в одной отрасли на различных этапах полиграфического в данном случае производства, с организацией открытого акционерного общества, одним из главных участников которого станет зарубежная фирма, стремящаяся выйти на российский рынок. В результате такой реорганизации российские предприятия получат дополнительные ресурсы, которые будут направлены на улучшение и обновление производственной базы, пополнение оборотных средств;
* было проведено обоснование собственности нового акционерного общества с учетом того, что два российских предприятия находятся в сложном финансовом положении; был разработан план формирования уставного капитала;
* была проведена предварительная экономическая оценка эффективности предлагаемого проекта с использованием общепризнанных методов оценки реальных инвестиционных проектов и дан анализ полученных результатов;
* была предложена стратегия управления капиталом нового предприятия;
* в случае реализации предлагаемого проекта (программы санации) будут получены следующие результаты:
	1. сохранение и рост стоимости производственных предприятий;
	2. сохранение и появление новых рабочих мест;
	3. в условиях не совсем благоприятного налогового климата в России будет сохранен налогоплательщик и будут увеличены налоговые платежи;
	4. внедрение новых технологий в РФ и предложение полиграфических услуг на высоком качественном уровне по невысоким ценам.

Для принятия окончательного решения о реализации проекта санации необходимо провести более детальные и глубокие исследования рынка полиграфической продукции в РФ, уровня предлагаемой продукции, оценить конкурентов, создать маркетинговую стратегию и тактику вхождения на рынок, оценить возможные риски и предусмотреть способы их страхования.

Для осуществления проекта необходимо разработать календарный план инвестиционного проекта.

**Заключение**

Антикризисное управление — это система управленческих мер по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению кризисных явлений и их причин на всех уровнях экономики ("четыре М"-микро-, мезо-, макро-, мировой уровни). Антикризисное управление, в качестве термина, может применяться в двух значениях, в широком и узком смысле. В широком смысле антикризисное управление - это системное управление кризисным или иным объектом хозяйствования на том или ином уровне экономики, под углом зрения противодействия кризису. В узком смысле антикризисное управление — это система организационно-управленческих мер в отношении отдельного предприятия, попавшего в состояние кризиса, что обычно выражается в неплатежеспособности, которая, в случае ее затяжного непреодолимого характера, нейтрализуется через процедуру банкротства.

Все кризисные явления в экономике можно классифицировать нижеследующим образом: по широте охвата, по уровням экономики, по причинам возникновения, по силе воздействия, по источникам происхождения, по возможности преодоления. Осуществление радикальных экономических реформ, согласно основным направлениям изложенным выше, наложившись на уникальные особенности российской экономики, вызвали глубокий, затяжной кризис народного хозяйства России. Обеспечение процветания России невозможно без разрешения противоречия между необходимостью эффективного государственного регулирования экономики и неспособностью на это современного государственного аппарата, изъеденного коррупцией и отторгающего творческую инициативу и предприимчивость. Выход видится в четком определении этапов оздоровления экономики и формировании двухсекторной экономики:

а) первый, базовый сектор экономики охватывает отрасли, обеспечивающие жизнесуществование основной массы населения на достойном человека уровне, и без немедленных претензий на западные стандарты потребления; экономика этого уровня развивается под государственным протекционизмом, защищающим ее от акул Мирового рынка;

б) второй сектор экономики должен быть представлен крупными фирмами, использующими самые передовые технологии и выходящими на мировой рынок при опоре на всю мощь российского государства; предприятия этого уровня призваны служить генераторами развития российской экономики; львиная доля валютной выручки должна не растрачиваться на предметы роскоши, а инвестироваться в науку, производство;

В условиях углубления кризиса экономики антикризисное управление предприятиями должно занять ведущее место в системе государственного регулирования рыночных преобразований на федеральном и региональном уровнях. Это предопределило необходимость разработки современной теории и анализа практики антикризисного управления несостоятельными предприятиями. Недостаточная разработанность экономической теории и отсутствие методик антикризисного управления приводят к потере стратегической инициативы экономических реформ, невысокой результативности государственного регулирования в сфере приватизации и управления собственностью, ослабляют действенность института банкротства предприятий, осложняют практическую деятельность арбитражных управляющих и в конечном счете ведут к реальному снижению эффективности экономики страны. Центральной задачей при осуществлении рыночных реформ становится постприватизационная реструктуризация собственности, выявление реального собственника, ориентированного на преодоление кризисного состояния, и повышение эффективности отечественного производства. Этим целям призвана служить формирующаяся система антикризисного управления предприятиями, находящимися в состоянии банкротства.

Реформирование несостоятельных предприятий с целью приведения их в соответствие условиям конкурентной среды представляет собой сложный процесс разработки и реализации комплекса мер экономического, правового, организационного и технического характера. Это предполагает формирование совершенно иного мировоззрения всех субъектов рыночных отношений, а также новых методов управления, в числе которых реформирование несостоятельных предприятий в рамках антикризисных процедур становится обязательным условием, диктуемым рынком. В современных условиях арбитражное управление является законченной, наиболее радикальной и эффективной формой решения антикризисных задач в условиях экономического развития. На долю внеарбитражных антикризисных процедур — санации и самоликвидации — приходится (по экспертным оценкам) не более 20% ограниченных во времени антикризисных мероприятий. К тому же в условиях углубляющегося экономического кризиса процедура санации предприятий практически малоэффективна.

Возможность получения положительного результата при антикризисном управлении несостоятельным предприятием во многом зависит не только от созданных экономических и правовых условий, но и от интеллекта, знаний и умений антикризисного управляющего как основного субъекта системы антикризисного управления, который должен подобрать команду специалистов, разработать и успешно реализовать нестандартные методы и приемы совершенствования управления и финансового оздоровления предприятия в чрезвычайных экономических условиях.

**Список использованной литературы**

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Табурчак П.П., Викуленко А.Е., Овчинникова Л.А. и др. – Ростов н/Д.-2004г. – 352с.
2. Антикризисное управление на основе инноваций: учебник. – М.: тк Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 312с.
3. Антикризисное управление: Общие основы и особенности России. Учебное пособие / Под ред. В.К. Носикова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2004. – 483с.
4. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / Под ред. Г.П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2001. – 341с.
5. Антикризисное управление: учебник / Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2006. – 356с.
6. Антикризисное управление: Учебник/Р.А.Попов. – М.: Высш. шк., 2004. – 429с.
7. Антикризисное управление: Учебное пособие / Рук. авт. колл. проф. И.К.Ларинов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2004. – 292с.
8. Архипова Н.И., Кульба В.В. Управление в условиях чрезвычайных ситуаций: Учебное пособие , М.: Росс. госуд. гуманит. ун-т, 2004. – 321с.
9. Балдин К.В., Быстров О.Ф., Рукосуев А.В. Антикризисное управление; макро- и микроуровень: Учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005. – 316с.
10. Баранова И.Т. Финансовый менеджмент, М.: Финансы и статистика, 2005. – 423с.
11. Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа хозяйствующего субъекта. – М. – 2003г. – 240с.
12. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник – М.:ИНФРА-М, 2005.- 240с.
13. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы: Курс лекций / Под ред. И.П. Мерзлякова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 298с.
14. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Том 2. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 512с. – («Энциклопедия финансового менеджера»; Вып.3)
15. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 496с. – («Энциклопедия финансового менеджера»; Вып.4)
16. Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации №5 (162) май 2006г. - с.9, 43-44.
17. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья) (с изм. и доп. от 26 марта 2003 г.)
18. Гинзбург А.И. Прикладной экономический анализ. – СПб.: Питер, 2005. – 320 с.
19. Губин В.Е. Губина О.В. Анализ финансово-хозяйственнй деятельности: учебник. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2006.- 336с.
20. Донцова Л.В,, Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчётности: Учебное пособие. – 2-е изд. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2004.
21. Ермолович Л.Л. Практикум по анализу хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – Мн.: Книжный Дом, 2003. – 228с.
22. Законодательство и экономика. Журнал №9 2006. – с.25-32.
23. Идрисов А.Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций, М.: Проинвест-консалтинг, 2003. – 256с.
24. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансы организаций (предприятий): учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 532с.
25. Ковалев В.В. Финансовый анализ. М.: Финансы и статистика, 2004г. – 290с.
26. Леонтьев В.Е., Бочаров В.В., Радковская Н.П. Финансовый менеджмент: Учебник: М.: ООО «Издательство Элит» 2005 - 560с.
27. Маренков Н.Л., Касьянов В.В. Антикризисное управление. Серия «Высшее образование». Москва: Национальный институт бизнеса. Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс», 2004. – 512с.
28. Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Финансы организаций: менеджмент и анализ.: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 512с.
29. Основы антикризисного управления предприятиями: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Н.Н. Кожевников, Е.И. Борисов, А.Г. Борисов, А.Г. Зубкова и др.; Под ред. Н.Н. Кожевникова. – М.: Издательский центр «Академия», 2005. – 496с.
30. Остапенко В., Подъяблонская Л., Мешков В. Финансовое состояние предприятия: оценка, пути улучшения.Международный журнал. Проблемы теории и практики управления №5/2004.
31. Пивоваров К.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 120с.
32. Протасов В.Ф. Анализ деятельности предприятия (фирмы): производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг. – М.: «Финансы и статистика», 2003. – 536с.
33. Ревуцкий Л.Д. Производственная мощность, продуктивность и экономическая эффективность предприятия, М.: «Перспектива», 2003. – 241с.
34. Стрекалов О.Б., Зарипов Э.Р. Кризисы в организации и управление проектами: Учебное пособие. – Казань: Казанский государственный технологический университет, 2005. – 160с.
35. Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов / Г.З. Базаров; под ред. В.И. Кошкина. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2005. – 469с.
36. Управленческий анализ: Учеб. пособие /М.А.Вахрушина. – 2-е изд. – М.: Омега-Л, 2005. –432с.
37. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. №208 – ФЗ «Об акционерных обществах» (ред. от 27.07.2006г.)
38. Федеральный закон от 26 октября 2002г № 127 – ФЗ. «О несостоятельности (банкротстве)»
39. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Стояновой Е.С. М.: Изд-во «Перспекива», 2005. – 377с.
40. Финансовый менеджмент: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2005. – 240с.
41. Финансы и кредит. Научно-практический и теоретический журнал. №27 (165) – 2004. – с.69-75.
42. Финансы и кредит. Научно-практический и теоретический журнал. №9 (213) – 2006. – с.54-59.
43. Финансы организаций (предприятий): Учебник для вузов / Н.В.Колчина, Г.Б.Поляк, Л.М.Бурмистрова и др., Под ред. проф. Н.В.Колчиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 368с.
44. Чечевицина Л.Н., Чуев И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и КО», 2005. – 352с.
45. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 237с.
46. Шеремет А.Д., Сауфулин Р.С. Финансы предприятий. Учебное пособие. М.: Инфра, 2001. – 343с.
47. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 718с.
48. Экономист. Научно-практический журнал. №12/2000. – с.54-59
49. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: Учебник / Под ред. проф. И.И. Мазуровой. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2006. – 513с.
50. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование / Под ред. Баканова М.И., Шеремета А.Д. – М. – 2003г. – 656с.

**Приложение 1**

Бухгалтерский баланс ЗАО «Логотип» за 2007 год (в рублях)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | Код показателя | На начало отчетного года | На конец отчетного периода |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |   |   |   |
| Нематериальные активы | 110 |  8 800  |  16 000  |
| Основные средства  | 120 |  1 266 690  |  1 262 646  |
| Незавершенное строительство | 130 |  -  |  -  |
| Доходные вложения в материальные ценности | 135 |  -  |  -  |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 |  21 200  |  21 200  |
| Отложенные финансовые активы | 145 |  14 596  |  4 499  |
| Прочие внеоборотные активы | 150 |  -  |  -  |
| ИТОГО по разделу I | 190 |  1 311 286  |  1 304 345  |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |   |   |   |
| Запасы | 210 |  15 464  |  15 016  |
| в том числе: |   |   |   |
| сырье, материалы и другие аналогичные ценности  | 211 |  8 483  |  9 160  |
| животные на выращивании и откорме  | 212 |  -  |  -  |
| затраты в незавершенном производстве  | 213 |  1 004  |  878  |
| готовая продукция и товары для перепродажи  | 214 |  4 262  |  4 744  |
| товары отгруженные | 215 |  -  |  -  |
| расходы будущих периодов | 216 |  1 715  |  234  |
| прочие запасы и затраты | 217 |  -  |  -  |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 220 |  7 276  |  9 123  |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) | 230 |  1 696  |  819  |
| в том числе покупатели и заказчики |   |  -  |  -  |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | 240 |  21 520  |  72 352  |
| в том числе покупатели и заказчики |   |  7 370  |  975  |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 |  14 400  |  10 400  |
| Денежные средства | 260 |  492  |  108  |
| Прочие оборотные активы | 270 |  8 204  |  -  |
| ИТОГО по разделу II | 290 |  69 052  |  107 818  |
| БАЛАНС  | 300 |  1 380 338  |  1 412 163  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ПАССИВ | Код  | На начало отчетного  | На конец отчетного |
| показателя | года |  периода |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |   |   |   |
| Уставный капитал  |   |   | 410 |  80 000  |  80 000  |
| Собственные акции, выкупленные у акционеров |   |  -  |  -  |
| Добавочный капитал  |   |   | 420 |  -  |  -  |
| Резервный капитал |   |   | 430 |  776 022  |  787 903  |
|   | в том числе: |   |   |   |   |   |
|   | резервы, образованные в соответствии с законодательством | 431 |  -  |  -  |
|   | резервы, образованные в соответствии с учредительными  |   |  12 000  |  2 605  |
|   | документами |   |   | 432 |  -  |  -  |
| Целевое финансирование | 450 |  -  |  -  |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 470 |  23 776  |  32 252  |
| ИТОГО по разделу III | 490 |  891 798  |  902 760  |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |   |   |   |
| Займы и кредиты  |   |   | 510 |  -  |  -  |
| Отложенные налоговые обязательства | 515 |  8 800  |  4 344  |
| Прочие долгосрочные обязательства |   |   | 520 |  -  |  -  |
| ИТОГО по разделу IV | 590 |  8 800  |  4 344  |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |   |   |   |
| Займы и кредиты |   |   | 610 |  23 200  |  14 400  |
| Кредиторская задолженность |   |   | 620 |  46 254  |  97 729  |
| в том числе: |   |  35 874  |  66 775  |
| поставщики и подрядчики |   | 621 |  -  |  -  |
| задолженность перед персоналом организации | 622 |  2 125  |  3 479  |
| задолженность перед государственными внебюджетными фондами  | 623 |  1 224  |  1 729  |
| задолженность по налогам и сборам  |   | 624 |  1 285  |  11 456  |
| прочие кредиторы |   | 625 |  5 746  |  14 290  |
| Задолженность перед участниками (учредителям) по выплате доходов | 630 |  -  |  -  |
| Доходы будущих периодов  |   | 640 |  410 286  |  392 930  |
| Резервы предстоящих расходов  |   | 650 |  -  |  -  |
| Прочие краткосрочные обязательства |   | 660 |  -  |  -  |
| ИТОГО по разделу V | 690 |  479 740  |  505 059  |
| БАЛАНС  | 700 |  1 380 338  |  1 412 163  |

**Приложение №2**

Отчет о прибылях и убытках ЗАО «Логотип», руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Код строки | За 2007 год | За 2006 год |
| Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг | 010 | 65948 | 118342 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ | 020 | 54194 | 75735 |
| Валовая прибыль | 030 | 11754 | 42607 |
| Управленческие расходы | 040 | 1498 | 4381 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 050 | 10256 | 38226 |
| Прочие доходы и расходыПроценты к получению | 060 | 1692 |  |
| Проценты к уплате | 070 |  |  |
| Прочие доходы | 090 |  | 2890 |
| Прочие расходы | 100 | 367 | 1624 |
| Внереализационные расходы | 120 | 224 | 1682 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 140 | 11357 | 38911 |
| Текущий налог на прибыль | 150 | 2881 | 15135 |
| Отложенные налоговые активы | 160 | 4499 | 14596 |
| Отложенные налоговые обязательства | 170 | 4344 | 8800 |
| Налоговые санкции | 180 |  |  |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного года | 190 | 8476 | 23776 |
| Постоянные налоговые обязательства (активы) | 200 |  |  |