График ВЫПОЛНЕНИя выпускной квалификационной работы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Раздел | Установленный срок | Фактически исполнено | Примечание |
| Формирование списка литературы | 28.04.2008 | 28.04.2008 |  |
| Глава 1.Финансовое состояние предприятия: определение и сущность | 30.04.2008 | 30.04.2008 |  |
| 1.1. Определение финансового состояния предприятия | 01.05.2008 | 01.05.2008 |  |
| 1.2. Зарубежный опыт определения финансового состояния предприятия | 04.05.2008 | 05.05.2008 |  |
| 1.3. Нормативно-правовое регулирование | 07.05.2008 | 08.05.2008 |  |
| Глава 2. Анализ деятельности ЗАО «Петербургский тракторный завод» | 10.05.2008 | 11.05.2008 |  |
| 2.1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ЗАО «Петербургский тракторный завод» | 13.05.2008 | 13.05.2008 |  |
| 2.2 Анализ финансовых показателей деятельности ЗАО «Петербургский тракторный завод» | 16.05.2008 | 17.05.2008 |  |
| 2.3 Информационно-программные продукты | 21.05.2008 | 21.05.2008 |  |
| Глава 3. Разработка мероприятий по укреплению финансового состояния ЗАО «Петербургский тракторный завод» | 23.05.2008 | 23.05.2008 |  |
| 3.1 Проблемы оценки финансового состояния ЗАО «Петербургский тракторный завод» | 24.05.2008 | 25.05.2008 |  |
| 3.2 Мероприятия по укреплению финансового состояния ЗАО «Петербургский тракторный завод» | 28.05.2008 | 28.05.2008 |  |
| 3.3 Экономическая безопасность ЗАО «Петербургский тракторный завод» | 06.06.2008 | 06.06.2008 |  |
| Написание и оформление законченных материалов выпускной квалификационной работы | 10.06.2008 | 11.06.2008 |  |
| Оформление презентационного материала  | 12.06.2008 | 12.06.2008 |  |
| Написание доклада к выпускной квалификационной работе | 14.06.2008 | 14.06.2008 |  |
| Получение рецензии | 15.06.2008 | 15.06.2008 |  |
| Сдача выпускной квалификационной работы научному руководителю | 16.06.2008 | 16.06.2008 |  |

**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И СУЩНОСТЬ

1.1 Определение финансового состояния предприятия

1.2 Зарубежный опыт определения финансового состояния предприятия

1.3 Нормативно-правовое регулирование

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО «ПЕТЕРБУРГСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД»

2.1 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ЗАО «ПТЗ»

2.2 Анализ финансовых показателей деятельности

2.3 Информационно-программные продукты

ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УКРЕПЛЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЗАО «ПТЗ»

3.1 Проблемы оценки финансового состояния ЗАО «ПТЗ»

3.2 Мероприятия по укреплению финансового состояния ЗАО «ПТЗ»

3.3 Экономическая безопасность ЗАО «ПТЗ»

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЯ

**ВВЕДЕНИЕ**

На современном этапе развития экономики вопрос **анализа финансового состояния предприятия** является очень актуальным. От финансового состояния предприятия зависит во многом успех его деятельности. Поэтому анализу финансового состояния предприятия уделяется много внимания.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена развитием методик анализа финансового состояния предприятий. Эти методики направлены на экспресс оценку финансового состояния предприятия, подготовку информации для принятия управленческих решений, разработку стратегии управления финансовым состоянием.

Так как существующие методы и модели оценки финансового состояния предприятия являются базовыми и на практике в чистом виде применяются очень редко, то для получения более точных результатов предлагается использовать некую комбинированную модель оценки. Это обусловлено наличием у каждого отдельного базового метода недостатков и ограничений, которые нейтрализуются при их комплексном применении. Базовые методы в составе комбинированных взаимодополняют друг друга.

Современный финансовый анализ имеет определенные отличия от традиционного анализа финансово-хозяйственной деятельности. Прежде всего, это связано с растущим влиянием внешней среды на работу предприятий. В частности, усилилась зависимость финансового состояния хозяйствующих субъектов от инфляционных процессов, надежности контрагентов (поставщиков и покупателей), усложняющихся организационно-правовых форм функционирования. В результате инструментарий современного финансового анализа расширяется за счет новых приемов и способов, позволяющих учитывать эти явления.

В системе рыночных отношений исключительно велика роль анализа финансового состояния предприятия. Это связано с тем, что предприятия приобретают самостоятельность, несут полную ответственность за результаты своей производственно-хозяйственной деятельности перед совладельцами (акционерами), работниками, банком и кредиторами.

Цель выпускной квалификационной работы – анализ финансового состояния предприятия и разработка рекомендаций по укреплению финансового состояния.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

* рассмотреть теоретические основы анализа финансового состояния предприятия;
* провести анализ финансового состояния предприятия;
* разработать мероприятия по укреплению финансового состояния предприятия.

Объектом исследования является ЗАО «Петербургский тракторный завод». Предмет анализа - финансовые процессы предприятия и конечные финансово - хозяйственные результаты его деятельности.

**ГЛАВА 1. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И СУЩНОСТЬ**

**1.1 Определение финансового состояния предприятия**

**В современной экономической литературе даются разные определения понятию финансовое состояние предприятия. Можно выделить наиболее распространенные определения.**

Финансовое состояние - это совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов [18, с. 45].

**С точки зрения кредитоспособности предприятия, финансовое состояние предприятия** – это совокупность показателей, отражающих его способность погасить свои долговые обязательства. Финансовая деятельность охватывает процессы формирования, движения и обеспечения сохранности имущества предприятия, контроля над его использованием.

Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени.

Также под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, которые необходимы для нормального функционирования предприятия, целесообразным размещением этих ресурсов и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Вместе с тем, финансовое состояние – это важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия во внешней среде. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям.

Финансовое состояние является комплексным понятием, которое зависит от многих факторов и характеризуется системой показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности.

Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия и поэтому определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов.

Финансовое состояние предприятия можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив.

В первом случае критерии оценки финансового состояния – ликвидность и платежеспособность предприятия, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам [26, с. 115].

С позиции долгосрочной перспективы финансовое состояние предприятия характеризуется структурой источников средств, степенью зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

Основными показателями, характеризующими финансовое состояние предприятия, являются:

* обеспеченность собственными оборотными средствами и их сохранность;
* состояние нормируемых запасов материальных ценностей;
* эффективность использования банковского кредита и его материальное обеспечение;
* оценка устойчивости платежеспособности предприятия.

Анализ факторов, определяющих финансовое состояние, способствует выявлению резервов и росту эффективности производства.

Финансовое состояние зависит от всех сторон деятельности предприятия: от выполнения производственных планов, снижения себестоимости продукции и увеличения прибыли, роста эффективности производства, а также от факторов в сфере обращения и связанных с организацией оборота товарных и денежных фондов – улучшения взаимосвязей с поставщиками сырья и материалов, покупателями продукции, совершенствования процессов реализации и расчетов.

Финансовое состояние предприятия может быть:

- абсолютно устойчивым - когда запасы и затраты меньше суммы собственного оборотного капитала и кредитов банка, предприятие не зависит от внешних кредиторов;

- нормально устойчивым - запасы и затраты равны сумме собственного оборотного капитала и кредитов банка, т. е. гарантируется платежеспособность предприятия, предприятие использует «нормальные» источники средств - собственные и привлеченные;

* неустойчивым (предкризисным) - нарушается платежный баланс, но сохраняется возможность восстановления равновесия платежных средств и платежных обязательств, предприятие вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия;

- кризисным (предприятие находится на грани банкротства) - запасы и затраты больше суммы собственного оборотного капитала и кредитов банка, кроме дополнительных источников покрытия предприятие имеет кредиты и займы, не погашенные в срок, а также просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженность.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самопроизводства.

Следовательно, финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [19, с. 22].

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И, наоборот, в результате недовыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

Основным инструментом для определения финансового состояния предприятия служит **финансовый анализ**, при помощи которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта: охарактеризовать его платежеспособность, эффективность и доходность деятельности, перспективы развития, а затем по его результатам принять обоснованные решения.

Основными задачами анализа финансового состояния предприятия являются:

* оценка динамики состава и структуры активов, их состояния и движения;
* оценка динамики состава и структуры источников собственного и заемного капитала, их состояния и движения;
* анализ абсолютных относительных показателей финансовой устойчивости предприятия, оценка изменения ее уровня;
* анализ платежеспособности предприятия и ликвидности активов его баланса.

Оценка финансового состояния компании состоит из нескольких этапов:

1. Комплексная оценка нескольких направлений деятельности предприятия;
2. Применение широкого набора показателей с целью всестороннего изучения финансового состояния предприятия;
3. Использование экспертных методов для выявления количественных критериев.

Алгоритм традиционного финансового анализа включает следующие этапы:

* сбор необходимой информации (объем зависит от задач и вида финансового анализа);
* обработку информации (составление аналитических таблиц и агрегированных форм отчетности);
* расчет показателей изменения статей финансовых отчетов;
* расчет финансовых коэффициентов по основным аспектам финансовой деятельности или промежуточным финансовым агрегатам (финансовая устойчивость, платежеспособность, рентабельность);
* сравнительный анализ значений финансовых коэффициентов с нормативами (общепризнанными и среднеотраслевыми);
* анализ изменений финансовых коэффициентов (выявление тенденций ухудшения или улучшения);
* подготовку заключения о финансовом состоянии компании на основе интерпретации обработанных данных.

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью детализации в зависимости от цели анализа, имеющейся информации, программного, технического и кадрового обеспечения. Наиболее целесообразным является выделение процедур экспресс-анализа и углубленного анализа финансового состояния. Финансовый анализ дает возможность оценить:

* + имущественное состояние предприятия;
	+ степень предпринимательского риска;
	+ достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;
	+ потребность в дополнительных источниках финансирования;
	+ способность к наращиванию капитала;
	+ рациональность привлечения заемных средств;
	+ обоснованность политики распределения и использования прибыли.

Практика финансового анализа уже выработала методику анализа финансовых отчетов. Можно выделить пять основных видов анализа:

* + - горизонтальный (временной) анализ - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;
		- вертикальный (структурный) анализ - определение структуры финансовых показателей;
		- трендовый анализ - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенного от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов;
		- анализ относительных показателей (финансовых коэффициентов) - расчет числовых отношений различных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;
		- сравнительный анализ, который делится на:
* внутрихозяйственный - сравнение основных показателей предприятия и дочерних предприятий, подразделений;
* межхозяйственный - сравнение показателей предприятия с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми;
* факторный анализ - анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель.

По содержанию процесса управления выделяют: перспективный (прогнозный, предварительный) анализ, оперативный анализ, текущий (ретроспективный) анализ по итогам деятельности за тот или иной период.

Результаты финансового анализа позволяют выявить уязвимые места, требующие особого внимания, и разработать мероприятия по их ликвидации.

Устойчивость финансового состояния может быть восстановлена за счет:

1. ускорения оборачиваемости капитала в текущих активах (в результате произойдет относительное сокращение капитала на рубль товарооборота);
2. обоснованного уменьшения запасов и затрат (до норматива);
3. пополнения собственного оборотного капитала из внутренних и внешних источников.

Поэтому при внутреннем анализе осуществляется углубленное изучение причин изменения запасов и затрат, оборачиваемости текущих активов, наличия собственного оборотного капитала, а также резервов сокращения долгосрочных и текущих материальных активов, ускорение оборачиваемости средств, увеличения собственного оборотного капитала.

**1.2 Зарубежный опыт определения финансового состояния**

**предприятия**

Самыми простыми моделями оценки положения компании на рынке являются методы PESTEL, SWOT и модель Porter.

PESTEL анализ - аббревиатура образована от сокращения шести английских слов: Political (политика), Economic (экономика), Social (общество), Technological (технология), Environmental (развитие) и Legal (законность). Данный анализ направлен на выявление политических, экономических, социальных, технологических и юридических или законодательных аспектов внешней среды, которые могут повлиять на стратегию компании. Этот аналитический инструмент стратегического планирования развивается с начала 1960-х гг.

SWOT (Strength Weakness Opportunities Threats analysis) анализ включает в себя анализ ситуации внутри компании, а также анализ внешних факторов и ситуации на рынке.

SWOT - анализ позволяет определить причины эффективной или неэффективной работы компании на рынке, это сжатый анализ маркетинговой информации, на основании которого делается вывод о том, в каком направлении организация должна развивать свой бизнес и в конечном итоге определяется распределение ресурсов по сегментам. Результатом анализа является разработка маркетинговой стратегии или гипотезы для дальнейшей проверки.

SWOT - анализ помогает ответить на следующие вопросы:

1. Использует ли компания внутренние сильные стороны или отличительные преимущества в своей стратегии? Если компания не имеет отличительных преимуществ, то какие из ее потенциальных сильных сторон могут ими стать?
2. Являются ли слабости компании ее уязвимыми местами в конкуренции и/или они не дают возможности использовать определенные благоприятные обстоятельства? Какие слабости требуют корректировки, исходя из стратегических соображений?
3. Какие благоприятные возможности дают компании реальные шансы на успех при использовании ее квалификации и доступа к ресурсам?
4. Какие угрозы должны наиболее беспокоить менеджера и какие стратегические действия он должен предпринять для хорошей защиты?

Пример SWOT – анализа приведен в табл. 1.1.

Таблица 1.1 Пример SWOT-анализа предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  ВНЕШНЯЯ СРЕДА | СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ | СЛАБЫЕ СТОРОНЫ |
| ВОЗМОЖНОСТИ | УГРОЗЫ |
| 1. Новые виды продукции
2. Новые технологии
3. Новые потребности, мода, в т.ч. потребности неосознанные
4. Захват смежных сегментов — изучение ситуаций переключений потребителей
5. (Пере) Определение целевой аудитории
6. Дополнительные услуги

Тенденции спроса1. Сотрудничество с другими компаниями
2. Увеличение рекламы на ЦА

Формирование УТП1. Хорошие связи с общественностью
 |  1. Продукты-заменители 2. Новые игроки на рынке 3. Слабость поставщиков 4. Жизненный цикл товара (ЖЦТ) на спаде 5. Смена тенденций спроса / моды 6. Законодательное регулирование a. Новые таможенные барьеры b. Новые законодательные акты 7. Лоббирование конкурентов 8. Активность конкурентов  a. Программы продвижения b. Дополнительные услуги 9. Сезонный спад 10. Экономический спад |
|  ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА | ПРЕИМУЩЕСТВА | НЕДОСТАТКИ |
|  1. Большой опыт 2. Высокое качество продукции 3. Высокая известность компании 4. Высокие продажи 5. Лидерство в отрасли / сегменте 6. Инновационные технологии, патенты 7. Низкая себестоимость 8. Удовлетворенность клиентов 9. Отработанные бизнес-процессы 10. Сплоченный коллектив 11. Качественное оборудование 12. Широкий ассортимент 13. Обученный персонал  14. Потенциал маркетинга 15. Быстрая обработка заказов  16. Каналы дистрибьюции  | 1. Мало оборотных средств

 2. Слабый имидж продукции 3. Низкая репутация компании 4. Слабая дистрибуция, продвижение 5. Слабый маркетинг 6. Нет корпоративной культуры 7. Отсутствие стратегии 8. Внутриполитические проблемы 9. Узкая продуктовая линейка 10. Низкая квалификация сотрудников 11. Низкая мотивация сотрудников 12. Неизвестная торговая марка 13. Нет послепродажного обслуживания 14. Мало дполнительных услуг  |

Источник: [40]

В настоящее время в рамках технологий стратегического планирования SWOT анализ рассматривается как отдельный этап оценки и структурирования информации, собранной в соответствии с классическими моделями PEST , моделями Портера, и т.д.

По данным обзора (Survey of SCIP membership conducted by The Pine Ridge Group, Inc. and the T.W. Powell Company, 1998) SWOT - анализ широко используется в конкурентной разведке.

В 55,2% случаев выполнения конкурентной разведки был использован SWOT анализ для изучения разведывательной информации о конкурентах [40].

Модель Porter – «Модель пяти сил» М. Портера отображает основные влияющие на деятельность предприятия факторы современной конкуренции. Степень прибыльности индустрии товаров или услуг, в которой действует компания, в целом зависит от следующих факторов:

1. Интенсивности существующей на рынке конкуренции.

2. Возможности и угрозы входа на рынок новых игроков.

3. Зависимости от покупателей.

4. Зависимости от поставщиков.

5. Угрозы со стороны заменителей товара или услуги.

Также можно выделить следующие методы:

а) статистические методы оценки кредитного риска получили распространение в зарубежной банковской практике:

* пятифакторная модель Альтмана, построенная на основе анализа состояния 66 фирм, позволяет дать достаточно точный прогноз банкротства на 2 - 3 года вперед. Факт банкротства на один год можно установить с точностью до 95%;
* модель надзора за ссудами Чессера прогнозирует случаи невыполнения клиентом условий договора о кредите;
* кредитный скоринг (kredit scoring) - технический прием, предложенный американским экономистом Д. Дюраном в начале 40-х гг. для отбора заемщиков по потребительскому кредиту.

б) система финансовых коэффициентов (разработка Мирового банка) используется во всем мире. Рассматривая подробнее эту систему, можно выделить пять основных групп финансовых коэффициентов (согласно методике Мирового банка):

* + коэффициенты ликвидности;
	+ коэффициенты оборачиваемости;
	+ коэффициент финансового рычага;
	+ коэффициенты рентабельности и доходности;
	+ коэффициенты погашения долга.

Выбор системы анализа для каждого конкретного случая определяется масштабами бизнеса и сферой его деятельности. В связи с переходом реального сектора экономики на составление отчетности по МСФО эта проблема становится особенно актуальной.

**1.3 Нормативно-правовое регулирование**

Нормативно-правовая база осуществления предпринимательской деятельности:

* Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г. (с изм., внесенными Указами Президента РФ от 09.01.1996 г. № 20, от 10.02.1996 г. № 173, от 09.06.2001 г. № 679). Статьи 8, 9, 34, 35, 36 – гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности; защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности; не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию; право частной собственности охраняется законом.
* Гражданский Кодекс от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 20.02.1996 г. № 18-ФЗ, от 12.08.1996 г. № 111-ФЗ, от 08.07.1999 г. № 138-ФЗ, от 16.04.2001 г. № 45-ФЗ, от 15.05.2001 г. № 54-ФЗ) - определяет правовое положение участников гражданского оборота, основания возникновения и порядок осуществления права собственности и других вещных прав, регулирует договорные и иные обязательства, регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность.
* Арбитражный процессуальный кодекс, принят Государственной Думой 14 июня 2002 г., одобрен Советом Федерации 10 июля 2002 г. Правосудие в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности осуществляется арбитражными судами в РФ, образованными в соответствии с Конституцией РФ и федеральным конституционным законом (далее арбитражные суды), путем разрешения экономических споров и рассмотрения иных дел, отнесенных к их компетенции Арбитражным процессуальным кодексом РФ и другими федеральными законами, по правилам, установленным законодательством о судопроизводстве в арбитражных судах.
* Трудовой Кодекс, от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ, регулирует трудовые отношения всех работников, содействуя росту производительности труда, улучшению качества работы, повышению эффективности общественного производства и подъему на этой основе материального и культурного уровня жизни трудящихся, укреплению трудовой дисциплины и постепенному превращению труда на благо общества в первую жизненную потребность каждого трудоспособного человека.
* Земельный Кодекс, принят Государственной Думой 28 сентября 2001 г., одобрен Советом Федерации 10 октября 2001 г., (в ред. Федерального закона от 08.11.2007 г. № 257-ФЗ) устанавливает основные принципы земельного законодательства.
* Кодекс об Административных правонарушениях, принят Государственной Думой 20 декабря 2001 г., одобрен Советом Федерации 26 декабря 2001 г., регулирует такие вопросы, как: защита личности, охрана прав и свобод человека и гражданина, охрана здоровья граждан, санитарно-эпидемиологического благополучия населения, защита общественной нравственности, охрана окружающей среды, установленного порядка осуществления государственной власти, общественного порядка и общественной безопасности, собственности, защита законных экономических интересов физических и юридических лиц, общества и государства от административных правонарушений, а также предупреждение административных правонарушений.
* Налоговый Кодекс Российской Федерации, от 31.07.1998 года № 146-ФЗ, устанавливает систему налогов и сборов, а также общие принципы налогообложения и сборов в РФ, в том числе:
	+ виды налогов и сборов, взимаемых в РФ;
	+ основания возникновения (изменения, прекращения) и порядок исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов;
	+ принципы установления, введения в действие и прекращения действия ранее введенных налогов субъектов РФ и местных налогов;
	+ права и обязанности налогоплательщиков, налоговых органов и других участников отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах;
	+ формы и методы налогового контроля;
	+ ответственность за совершение налоговых правонарушений;
	+ порядок обжалования актов налоговых органов и действий (бездействия) их должностных лиц.
* Федеральный закон «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ от 26.12.1995 г. определяет порядок создания, реорганизации, ликвидации, правовое положение акционерных обществ, права и обязанности их акционеров, а также обеспечивает защиту прав и интересов акционеров.
* Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ от 22.04.1996 г. регулируются отношения, возникающие при эмиссии и обращении эмиссионных ценных бумаг независимо от типа эмитента, при обращении иных ценных бумаг в случаях, предусмотренных федеральными законами, а также особенности создания и деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг.
* Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» № 102-ФЗ от 16.7.1998 г. регулирует отношения по договору о залоге недвижимого имущества (договору об ипотеке).

Анализ финансового состояния предприятия проводится в соответствии со следующими нормативными актами:

• Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа (утв. Постановлением Правительства РФ от 25.06.2003 г. № 367);

• Постановление Правительства РФ от 20.05.1994 г. № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий»;

• Методические рекомендации по проведению экспертизы о наличии (отсутствии) признаков фиктивного или преднамеренного банкротства;

• Федеральный Закон «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26.10.2002 устанавливает основания для признания должника несостоятельным (банкротом), регулирует порядок и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства), порядок и условия проведения процедур банкротства и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требования кредиторов.

Кроме того, деятельность предприятий регулируется нормативно-правовыми актами, применяемыми в конкретных отраслях, и зависящих от специфики деятельности организации, а также внутренними положениями и рекомендациями, разрабатываемыми финансовыми подразделениями предприятий.

**ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО «ПЕТЕРБУРГСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД»**

**2.1 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ЗАО**

**«Петербургский тракторный завод»**

ЗАО «**Петербургский тракторный завод**» (далее – ЗАО «ПТЗ») является дочерней компанией ОАО «Кировский завод», которая ведет свою историю с Путиловского завода, основанного в столице Российской Империи в 1801 году. Стаж завода по производству тракторов отсчитывается с 1924 года, когда был выпущен первый трактор «Фордзон-Путиловец», и составляет более 80 лет [38].

Все оборудование ЗАО «ПТЗ» берет в аренду у ОАО «Кировский завод» на льготных и выгодных для него условиях. ОАО «Кировский завод» активно ведет инвестиционную политику и делает значительные финансовые вложения в развивающиеся отрасли. ЗАО «ПТЗ» проводит инвестиционную политику, но не так активно, как головная компания.

 За прошедшие годы завод стал одним из самых крупнейших предприятий сельскохозяйственного машиностроения России, продукция которого получила признание не только в России, но и на международном рынке. Проведенное техническое перевооружение завода позволило повысить качество выпускаемой техники и расширить ее ассортимент для более полного удовлетворения требований потребителей.

Продукция завода — это колесные **тракторы Кировец**, обеспеченные гарантийным и сервисным обслуживанием посредством широкой сети представительств и дилеров.http://www.kirovets-ptz.com/images/DSC\_72sm.jpg

В настоящее время можно выделить следующие направления производства ЗАО «ПТЗ»:

* сельскохозяйственные тракторы;
* дорожно-строительные машины;
* машины специального назначения;
* сельскохозяйственные орудия;
* запасные части.

Основными потребителями выпускаемой продукции ЗАО «ПТЗ» являются:

1. Потребители сельскохозяйственных тракторов и оборудования:
	* коллективные предприятия;
	* облагроснабы;
	* агрохолдинги;
	* фермерские и индивидуальные хозяйства;
	* прочие сельскохозяйственные предприятия и организации;
	* страны СНГ.
2. Потребители промышленных машин:
* промышленные предприятия металлургического и химического комплексов;
* дорожно-строительные и эксплуатирующие организации;
* предприятия НГК, ГОКИ, карьеры и прочие;
* предприятия МПС, МЧС, аэропорты и т. п.;
* ЛПК, ЦБК, БУМАШ и другие организации лесного комплекса;
* прочие организации.

Организационная структура общества является достаточно сложной: представлено 8 заместителей (руководителей), отвечающих за определенное направление деятельности общества и подчиненных директору ЗАО «ПТЗ» (прил. 1).

В структуре Петербургского тракторного завода выделяются четыре общества (ЗАО «Гидроагрегат», ЗАО «Луч», ЗАО «Металлокон» и ЗАО «Торговый дом»), которые являются дочерними компаниями ЗАО «ПТЗ». Петербургский тракторный завод планирует ввести эти дочерние общества в собственную структуру управления, предлагая выгодные условия сотрудничества и надежность.

Проведем анализ активов ЗАО «ПТЗ» за 2005-2006 гг. (табл. 2.1).

Таблица 2.1. Структура и динамика активов ЗАО «ПТЗ» 2005-2006 гг.

| Показатель | Значение по балансу, тыс. руб. | Структура баланса, % |
| --- | --- | --- |
| Актив | 2005 г. | 2006 г. | Изменение | 2005 г. | 2006 г. | Изменение | Темп роста |
| I.Внеоборотные активы | 145940,2 | 152770 | 6829,8 | 32,40 | 29,76 | -2,64 | -0,08 |
| Нематериальные активы | 38,0 | 30 | -8,0 | 0,03 | 0,02 | -0,01 | -0,25 |
| Основные средства | 137839,9 | 150000 | 12160,1 | 94,45 | 98,19 | 3,74 | 0,04 |
| Незавершенное строительство | 6703,9 | 1500 | -5203,9 | 4,59 | 0,98 | -3,61 | -0,79 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 234,7 | 40 | -194,7 | 0,16 | 0,03 | -0,13 | -0,84 |
| Отложенные налоговые активы | 1123,7 | 1200 | 76,3 | 0,77 | 0,79 | 0,02 | 0,02 |
| II. Оборотные активы | 304484 | 360500 | 56016,5 | 67,60 | 70,24 | 2,64 | 0,04 |
| Запасы | 222052 | 280000 | 57948,0 | 72,92 | 77,67 | 4,74 | 0,07 |
|  сырье, материалы  | 106740,9 | 123600 | 16859,1 | 48,1 | 44,14 | -3,93 | -0,08 |
| затраты в незавершенном производстве | 93635,2 | 120000 | 26364,8 | 42,2 | 42,86 | 0,69 | 0,02 |
| готовая продукция и товары для перепродажи | 16717,1 | 34400 | 17682,9 | 7,5 | 12,29 | 4,76 | 0,63 |
| расходы будущих периодов | 4958,8 | 2000 | -2958,8 | 2,2 | 0,71 | -1,52 | -0,68 |
| НДС  | 11492,0 | 15100 | 3608,0 | 3,77 | 4,19 | 0,41 | 0,11 |
| Дебиторская задолженность  | 64825,1 | 58000 | -6825,1 | 21,29 | 16,09 | -5,20 | -0,24 |
|  покупатели и заказчики | 49874,9 | 27000 | -22874,9 | 76,94 | 46,55 | -30,39 | -0,39 |
|  авансы выданные |  | 13000 | 13000,0 |  | 22,41 | 22,41 |  |
|  прочие дебиторы | 14950,2 | 18000 | 3049,8 | 23,06 | 31,03 | 7,97 | 0,35 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 5363,1 |  | -5363,1 | 1,8 |  | -1,80 | -1,02 |
| Денежные средства | 704,0 | 7400 | 6696,0 | 0,23 | 2,05 | 1,82 | 7,88 |
| Прочие оборотные активы | 47,4 |  | -47,4 | 0,02 |  | -0,02 | -1,00 |
| Итого активы | 450423,7 | 513270 | 62846,3 | 100,00 | 100,00 | - | - |

Источник: Материалы баланса предприятия ЗАО «ПТЗ»

По данным табл. 2.1 можно сделать вывод, что основную долю активов составляют оборотные активы 70%, а внеоборотные активы составляют 29,76% от всех активов. Причем за 2006 год доля внеоборотных активов сократилась на 2,6% в основном за счет уменьшения незавершенного строительства (3,6%). Это положительная тенденция, так как это означает, что инвестиционный проект вступает в эксплуатационную стадию и можно ожидать доходов от произведенных вложений. Стоимость внеоборотных активов за 2006 год увеличилось на 6829,8 тыс. руб., это увеличение произошло за счет внедрения новых основных средств на сумму 12160,1 тыс. руб. (3,74%).

Доля оборотных активов увеличилась за 2006 год на 56016,5 тыс. руб. (2,64%) в основном за счет увеличения запасов на 57948,0 тыс. руб. (4,74%). Причем среди запасов значительно увеличились затраты в незавершенном производстве, на 26364,8 тыс. руб. (0,69%). Значительную долю в оборотных активах занимает дебиторская задолженность, которая составляет 21,3% и 16,1% соответственно. Это говорит о достаточной задолженности потребителей перед предприятием. С одной стороны, это привлекает клиентов, с другой стороны, это отрицательно влияет на финансовую устойчивость ЗАО «ПТЗ».

Денежные средства занимают только 0,23% и 2,5% соответственно, однако нельзя говорить о неплатежеспособности предприятия, так как риск этой статьи незначителен.

Пассив баланса, позволяет определить, какие изменения произошли в структуре собственного и заемного капитала, сколько привлечено в оборот предприятия долгосрочных и краткосрочных заемных средств, из каких источников. От того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение предприятия и его устойчивость (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Анализ структуры и динамики капитала ЗАО «ПТЗ» за 2005-2006 гг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Значение по балансу, тыс. руб. | Структура баланса, % |
| Пассив | 2005 г. | 2006 г. | Изменение | 2005 г. | 2006 г. | Изменение | Темп роста |
| III. Капитал и резервы | 282346,1 | 313900 | 31553,9 | 62,7 | 61,2 | -1,5 | -0,02 |
| Уставный капитал | 68191 | 68200 | 9 | 24,2 | 21,7 | -2,4 | -0,1 |
| Добавочный капитал | 5355,6 | 5400 | 44,4 | 1,9 | 1,7 | -0,2 | -0,1 |
| Резервный капитал | 10228,7 | 10300 | 71,4 | 3,6 | 3,3 | -0,3 | -0,1 |
| Нераспределенная прибыль  | 198570,9 | 230000 | 31429,1 | 70,3 | 73,3 | 2,9 | 0,04 |
| IV. Долгосрочные обязательства | 5651,2 | 4300 | -1351,2 | 1,3 | 0,8 | -0,4 | -0,3 |
| Заемные средства | 4673,5 | 3300 | 1373,46 | 82,7 | 76,7 | -6,0 | -0,1 |
| Отложенные налоговые обязательства | 977,8 | 1000 | 22,25 | 17,3 | 23,3 | 6,0 | 0,3 |
| V. Краткосрочные обязательства | 162445,1 | 195070 | 32624,9 | 36,1 | 38,0 | 1,9 | 0,1 |
| Заемные средства | 82344,4 | 85070 | 2725,6 | 50,7 | 43,6 | -7,1 | -0,1 |
| Кредиторская задолженность | 80100,7 | 110000 | 29899,3 | 49,3 | 56,4 | 7,1 | 0,1 |
| поставщики и подрядчики | 58816,8 | 82200 | 23383,2 | 73,4 | 74,7 | 1,3 | 0,02 |
|  по оплате труда  | 7127,4 | 11500 | 4372,6 | 8,9 | 10,5 | 1,6 | 0,2 |
| задолженность перед бюджетом | 3411,5 | 3800 | 388,5 | 4,3 | 3,5 | -0,8 | -0,2 |
| задолженность по налогам и сборам | 2226,6 | 8000 | 5773,4 | 2,8 | 7,3 | 4,5 | 1,6 |
| прочие кредиторы | 8518,4 | 4500 | -4018,4 | 10,6 | 4,1 | -6,5 | -0,6 |
| Итого пассивы | 450442,4 | 513270 | 62827,6 | 100 | 100 | - | - |

## Источник: Материалы баланса предприятия ЗАО «ПТЗ»

По данным табл. 2.2 можно сделать вывод, что на предприятии преобладает собственный капитал (62,7% и 61,2%), долгосрочные обязательства составляют 1,3% и 0,8% соответственно, и краткосрочные обязательства – 36,1% и 38%. Исходя из такой структуры капитала можно сделать вывод, что предприятие является финансово устойчивым и независимым, что сокращает возможность воздействия со стороны кредиторов. Среди обязательств преобладают краткосрочные (36,1% и 38%), и это явление носит отрицательный характер, так как риск невозврата по краткосрочным кредитам больше, чем по долгосрочным.

Основную долю собственного капитала составляет нераспределенная прибыль (70,3%) и уставный капитал (24,2%). Значительная величина нераспределенной прибыли говорит о потенциальных возможностях ее использования (создание резервных фондов, инвестиции, выплата дивидендов, новые основные средства, сокращение незавершенного строительства, повышение квалификации персонала и другие мероприятия).

Среди обязательств общество имеет наибольшую задолженность перед поставщиками и подрядчиками (73,4% и 74,7% в структуре краткосрочных обязательств). ЗАО «ПТЗ» необходимо погашать такую задолженность, так как это подобные обязательства, как правило, имеют наибольшую стоимость, а также есть риск потери поставщиков.

В табл. 2.3 постатейно записаны сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия за 2006-2007 гг. На основании этих данных можно проследить за изменениями в составе и структуре активов предприятия и сделать определенные выводы. Из табл. 2.3 видно, что основную долю активов составляют оборотные активы (70,23%), так как предприятие производственное. Основную долю в структуре оборотных активов занимают запасы (77,67%). Дебиторская задолженность занимает 20,71% оборотных активов. Это говорит о том, что ЗАО «ПТЗ» активно использует потребительский кредит и доверяет своим потребителям, предоставляя им отсрочку платежей, однако, это неблагоприятно сказывается на общем финансовом состоянии предприятия.

Таблица 2.3

Структура и динамика активов ЗАО «ПТЗ» за 2006-2007 гг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Остатки по балансу, тыс. руб. | Структура, % |
| 2006 г. | 2007 г.  | Изменения |  2006 г.  | 2007 г.  | Темп роста |
| 1. Внеоборотные активы -  | 152770 | 135280 | -17490 | 29.77 | 25.14 | -11.45 |
| Нематериальные активы | 30 | 40 | 10 | 0.02 | 0.03 | 33.3 |
| Основные средства | 150000 | 130000 | -20000 | 98.19 | 96.09 | -13.33 |
| Незавершенное строительство  | 1500 | 3600 | 2100 | 0.98 | 2.66 | 140 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 40 | 40 | 0 | 0,03 | 0.03 | 0 |
| 2. Оборотные (текущие) активы  | 360500 | 402800 | 42300 | 70.23 | 74.85 | 11,73 |
| Запасы  | 280000 | 300000 | 20000 | 77.67 | 74.48 | 7.14 |
|  сырье, материалы и др. аналогичные ценности | 123600 | 128100 | 4500 | 34.29 | 42.70 | 3,64 |
|  затраты в незавершенном производстве  | 120000 | 115000 | -5000 | 33.29 | 28.55 | -4,17 |
|  готовая продукция и товары | 34400 | 50000 | 15600 | 9.54 | 16.67 | 45.35 |
|  расходы будущих периодов | 2000 | 2400 | 400 | 0.55 | 0.8 | 20 |
| НДС | 15100 | 4500 | -10600 | 5.39 | 1.5 | -70.19 |
| Дебиторская задолженность  | 58000 | 98000 | 40000 | 20.71 | 32.37 | 68.97 |
|  покупателям и заказчикам | 27000 | 58000 | 31000 | 46.55 | 59.18 | 114,8 |
|  авансы выданные  | 13000 | 7000 | -6000 | 22.41 | 7.14 | -46.15 |
|  прочие дебиторы  | 18000 | 33000 | 15000 | 31.03 | 33.67 | 83.33 |
| Краткосрочные финансовые. вложения | - | - | - | - | - | - |
| Денежные средства  | 7400 | 300 | -7100 | 2.05 | 0.07 | -95,94 |
|  Итого активов | 513270 | 538080 | 24810 | 100 | 100 | 4,83 |

## Источник: Материалы баланса предприятия ЗАО «ПТЗ»

Внеоборотные активы составляют 29,8%, основную долю которых составляют основные средства (98,2%). Это говорит о том, что предприятия ведет главным образом производственную деятельность, и получает прибыть за счет реализации произведенной продукции.

Можно сказать, что крупных инвестиционных вложений общество не делает, так как доля долгосрочных вложений в структуре внеоборотных активов 0,03%, а краткосрочные вложения в составе оборотных полностью отсутствуют.

К концу 2007 года сумма долгосрочных активов уменьшилась на 17490 тыс. руб. (11,45%) за счет уменьшение доли в их составе основных средств на 20000 тыс. руб. Это говорит об изношенности основных средств и необходимости замены устаревшего оборудования на новое и модернизированное.

Общая сумма оборотных активов к концу периода увеличилась на 42300 тыс. руб. (11,73%) за счет увеличения в них суммы запасов на 20000 тыс. руб., в частности: сырья, материалов (на 4500 тыс. руб.), и увеличения выпуска готовой продукции на 15600 тыс. руб. Это говорит о том, существуют проблемы в управлении запасами на производстве. Необходимо отметить, что удельный вес денежных средств к концу 2007 года в общей сумме текущих активов (0,07%), по сравнению с началом (2,05%) значительно уменьшился (на 95,94%), а значит, общая платежеспособность предприятия снизилась, но в то же время данный показатель относится к минимальной группе риска, значит его влияние на ликвидность предприятия не столь существенно, поэтому только на основании его нельзя давать заключение о финансовом состоянии ЗАО «ПТЗ». Также следует отметить возросшую дебиторскую задолженность на 40000 тыс. руб. (68,97%), особенно перед покупателями и заказчиками, что говорит об ухудшении финансовой ситуации на предприятии. Темп роста дебиторской задолженности составляет 68,97%, это может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, и о снижении платежеспособности предприятия.

Из данных табл. 2.4 видно, что на предприятии основной удельный вес в источниках формирования активов занимает собственный капитал (61,16% в начале года и 62,61% - в конце), причем за отчетный период его доля в общей сумме капитала предприятия увеличилась на 7,33%, а заемного, соответственно, уменьшилась. Это свидетельствует о снижении степени финансовой зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

Таблица 2.4

Структура капитала ЗАО «ПТЗ» за 2006-2007 гг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Остатки по балансу, тыс.руб. | Структура, % |
| 2006 г. | 2007 г. | Изменения | 2006 г. | 2007 г. | Темп роста |
| Капитал и резервы  | 313900 | 336900 | 23000 | 61.16 | 62.61 | 7.33 |
| Уставный капитал | 68200 | 68200 | 0 | 21.73 | 20.24 | 0 |
| Добавочный капитал | 5400 | 5400 | 0 | 1.72 | 1.60 | 0 |
| Резервный капитал | 10300 | 10300 | 0 | 3.28 | 3.06 | 0 |
| Нераспределенная прибыль | 230000 | 253000 | 23000 | 73.27 | 75.09 | 10 |
| Заемный капитал  | 199370 | 201180 | 1810 | 38.84 | 37.39 | 0.91 |
| Долгосрочные пассивы  | 4300 | 4200 | -100 | 2.16 | 2.09 | -2.33 |
| Краткосрочные пассивы | 195070 | 196980 | 1910 | 97.84 | 97.91 | -0.98 |
| Краткосрочные кредиты | 85070 | 107980 | 22910 | 43.61 | 54.82 | 26.9 |
| Кредиторская задолженность  | 110000 | 89000 | -21000 | 56.39 | 45.18 | -19,09 |
|  поставщики и подрядчики | 82200 | 53500 | -28700 | 74.72 | 60.11 | -34.91 |
| по оплате труда соц. страхованию и обеспечению | 15300 | 18100 | 2800 | 18.61 | 20.34 | 18.3 |
| задолженность перед бюджетом | 8000 | 4400 | -3600 | 7.27 | 4.94 | -45 |
| прочие кредиторы | 4500 | 6000 | 1500 | 4.09 | 6.74 | 33.3 |
| Итого пассивы | 513270 | 538080 | 24810 | 100 | 100 | 4,83 |

## Источник: Материалы баланса предприятия ЗАО «ПТЗ»

Данные табл. 2.4 показывают, что общая сумма собственного капитала за отчетный год увеличилась за счет нераспределенной прибыли (23000 тыс. руб.).

Большое влияние на финансовое состояние предприятия оказывает состав и структура заемных средств, т.е. соотношение долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных финансовых обязательств. Из данных табл. 2.4 следует, что за 2007 год сумма заемных средств увеличилась на 1810 тыс. руб. Произошли изменения в структуре заемного капитала: уменьшилась доля кредиторской задолженности в общей сумме капитала предприятия на 21000 тыс. руб. (11,2%), в основном, сократилась задолженность перед поставщиками и подрядчиками (14,6%). В то же время краткосрочные кредиты увеличились на 11.2%. Можно предположить, что предприятием взяты кредиты в банке для погашения задолженности перед поставщиками и подрядчиками.

**2.2 Анализ финансовых показателей ЗАО «Петербургский**

**тракторный завод»**

Для оценки ликвидности и платежеспособности в краткосрочной перспективе рассчитываются следующие показатели.

Коэффициент общей текущей ликвидности – характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия. Он показывает степень, в которой оборотные активы покрывают оборотные пассивы [33].

(1)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ктл | = | Текущие активы | = | (Оборотные активы – Расходы будущих периодов) |
| Краткосрочныеобязательства | (Краткосрочные обязательства – Доходы будущих периодов – Резервы предстоящих расходов и платежей) |

На начало 2007 года Ктл0 = (360500 - 2000) / 195070 = 1,84

На конец 2007 года Ктл1 = (402800 - 2400) / 196980= 2,03

Чем больше величина коэффициента, тем выше уверенность кредиторов, что долги будут погашены. Нормальным считается значение коэффициента, равное 1,4 – 2 [33]. В ЗАО «ПТЗ» рассчитанный коэффициент общей текущей ликвидности удовлетворяет указанным требованиям, и есть тенденция к его увеличению, т. е. возросла вероятность того, что предприятие сможет своевременно погасить долги.

Коэффициент промежуточной ликвидности - отражает способность предприятия погасить краткосрочную задолженность за счет наиболее ликвидной части оборотных активов [28].

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Кпл | = | (Текущие активы – Запасы - НДС - Дебиторская задолженность >12мес. )(2) |
| Краткосрочные обязательства |

На начало 2007 года Кпл0 = (360500-280000-15100) / 195070 = 0,33

На конец 2007 года Кпл1 = (402800-300000-4500) / 196980 = 0,49

Нормальное значение коэффициента не менее единицы, на предприятии ЗАО «ПТЗ» величина коэффициента значительно ниже нормативного уровня. Это могло произойти по нескольким причинам: увеличились производственные запасы предприятия, объем незавершенного производства или запасов готовой продукции, не обеспеченные увеличением объема реализации; снизился объем реализации; понизилась прибыльность реализации.

Коэффициент абсолютной ликвидности – характеризует способность немедленного выполнения предприятием финансовых обязательств, показывая, какая часть имеющейся краткосрочной задолженности может бать погашена в данный момент. Определяется отношением денежных средств и краткосрочных финансовых вложений ко всей сумме краткосрочных долгов предприятия (норматив: 0,1-0,2) [28].

(3)

На начало 2007 года Кал0= (7400) /195070 = 0,04

На конец 2007 года Кал1= (300) /196980 = 0,001

На предприятии ЗАО «ПТЗ» коэффициент значительно ниже нормативного уровня, причем наметилась тенденция к понижению. Это может быть связано с увеличением сроков погашения дебиторской задолженности либо с уменьшением сроков погашения кредиторской задолженности.

При оценке уровня коэффициента абсолютной ликвидности оптимальным решением будет проследить за скоростью оборота средств в текущих активах и скоростью оборота краткосрочных обязательств - если платежные средства оборачиваются быстрее, чем период возможной отсрочки платежных обязательств, то платежеспособность предприятия будет нормальной.

Таким образом, финансовые результаты деятельности предприятия на конец 2007 года, на основе предварительных данных - вычисленных коэффициентов и ликвидности, можно охарактеризовать как удовлетворительные.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (фактический) – характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для обеспечения его финансовой устойчивости [33].

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ксос | = | (Собственный капитал - Внеоборотные активы)(4) |
| Краткосрочные обязательства |

На начало года: Ксос0 = (313900-152770) /195070 = 0,83

На конец года: Ксос1 = (336900-135280) /196980 = 1,02

Нормальное значение данного коэффициента не меньше 0,1, что означает, что ЗАО «ПТЗ» является платежеспособным.

Для анализа структуры источников капиталов предприятия и оценки степени финансовой устойчивости и финансового риска, рассчитываются следующие показатели.

Коэффициент финансовой автономии (или независимости) – отношение собственных средств к общей сумме активов. Характеризует устойчивость финансового состояния предприятия [33].

Кфн0=313900/ 513270 = 0,61

Кфн1 = 336900/ 538080 = 0,63

Коэффициент автономии должен превышать 0,5, что связано с «успокоением» кредиторов: в этом случае заемный капитал может быть компенсирован собственным, а рост данного коэффициента свидетельствует о некотором снижении риска финансовых затруднений.

Коэффициент финансовой устойчивости (или долгосрочной финансовой независимости) – доля собственного капитала и долгосрочных заемных средств в совокупных активах компании, т.е.

Кфин.у0 = (313900+4300) /513270 = 0,62

Кфин.у1 =(336900+4200) /538080 = 0,63

Коэффициент незначительно отличается от общего коэффициента финансовой независимости, т. к. объем долгосрочных заемных средств на предприятии невелик. Предприятие в данный период времени финансово устойчиво.

Коэффициент финансовой маневренности (отношение собственного оборотного капитала к общей его сумме) – показывает, какая часть собственного капитала находится в обороте, т.е. в той форме, которая позволяет свободно маневрировать этими средствами [28].

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Кфм | = | Собственный оборотный капитал(5) |
| Запасы |

Кфм0= 313900-152770/280000=0,57

Кфм1= 336900-135280/300000=0,67

Коэффициент должен быть достаточно высоким, чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств предприятия (нормальное значение данного коэффициента считается 0,1-0,2) [28], так как предприятие фондоемкое, допустим нижний предел норматива, однако на ЗАО «ПТЗ» этот показатель значительно выше нормы.

Оборачиваемость отражает скорость превращения вложенных средств в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность; увеличение скорости оборота указывает на повышение производственно-технического потенциала предприятия и конкурентоспособности продукции.

Задержка движения средств на любой стадии ведет к замедлению оборачиваемости капитала, требует дополнительного вложения средств и может вызвать значительное ухудшение финансового состояния предприятия.

Дадим оценку эффективности использования капитала предприятия, для этого вычислим ряд показателей:

Среднегодовые остатки оборотных активов:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ооб.а | = | (Остаток оборотных средств на начало года – остаток оборотных средств на конец года)(6) |
| 2 |

Таким образом, в анализируемом году:

На 2007г. Ооб.а. = 360500 +402800 / 2 = 381650 тыс. руб.

Оборачиваемость в днях (продолжительность оборота)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Поб | = | Средний остаток оборотных средств \* Число дней анализируемого периода(7) |
| Выручка от реализации продукции за анализируемый период  |

Предыдущий год: Поб0 = 360500 \* 360 / 2400000 ≈ 54 дня.

Анализируемый год: Поб1 = 381650 \* 360 / 2330000 ≈ 58 дней.

Продолжительность одного оборота в течение года увеличилась на 4 дня, что негативно отражается на финансовом состоянии предприятия.

Коэффициент оборачиваемости – характеризует эффективность использования предприятием имеющихся ресурсов. Он определяется как отношение суммы выручки от реализации продукции к среднему остатку оборотных средств.

Предыдущий год: Коб0 = 2400000 /360500= 6.65

Анализируемый год: Коб1 = 2330000/ 381650 = 6.1

Данный показатель также свидетельствует о снижении скорости оборачиваемости на ЗАО «ПТЗ». Рассмотрим возможные причины такого снижения.

Влияние на изменение коэффициента оборачиваемости:

а) объема реализации:

 6.4 – 6.65 = -0.25 – т.е. за 2007 год выручка от реализации уменьшилась.

б) среднегодовых остатков оборотных активов:

6.1 – 6.4 = -0,3 – т.е. в течение года среднегодовые остатки оборотных активов уменьшились.

Ускорение (замедление) оборачиваемости в днях:

54.07 - 58.09 ≈ 5 дней, т.е. продолжительность одного оборота всех оборотных средств увеличилась.

Сумма высвобождения оборотных активов в результате изменения оборачиваемости:

4.83 \* 2330000/ 360 = 31260,83 тыс. руб. – т.е. из оборота вынуто за счет замедления оборачиваемости капитала на 5 дней.

Эффективность использования оборотных средств определяется скоростью их движения - скоростью оборота, или оборачиваемостью. Чем быстрее совершается кругооборот оборотных средств, тем меньшая их сумма потребуется предприятию для успешного выполнения производственной программы. Однако эффективность использования оборотных средств заключается еще и в снижении себестоимости продукции за счет экономии натурально-вещественных элементов оборотных средств (запасов) и издержек обращения.

Произведем оценку доходности капитала ЗАО «ПТЗ». Деятельность предприятия направлена на увеличение суммы собственного капитала и повышение уровня его доходности.

Эффективность использования капитала характеризуется его доходностью (рентабельностью) – отношение суммы прибыли к среднегодовой сумме основного и оборотного капитала.

Рентабельность характеризует эффективность использования активов предприятия.

(8)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ра | = | Чистая прибыль\*100% |
| Среднегодовая сумма капитала |

За предыдущий год: Ра =40845/360500 \* 100 = 11.33%;

За отчетный год: Ра = 39050 / 381650 \* 100 = 10.23%

Т. е. рентабельность всего капитала уменьшилась, и, хотя в целом по отрасли машиностроения (а именно, тракторостроения) это нормальный показатель, по сравнению с предыдущим годом, это свидетельствует о том, что предприятие испытывает трудности с реализацией продукции, либо увеличились затраты предприятия [31].

Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования капитала, инвестируемого предприятием за счет собственного источника финансирования.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Рск | = | Чистая прибыль(9) |
| Среднегодовая сумма собственного капитала \*100% |

За предыдущий год: Рск0 = 40845/313900 \* 100 = 13.01%;

За отчетный год: Рск1 = 39050/325400 \* 100 = 12%

Уменьшение данного показателя также говорит о неэффективном использовании капитала в текущем анализируемом году, по сравнению с предыдущим.

Коэффициент оборачиваемости капитала – характеризует интенсивность использования капитала.

(10)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Кобк | = | Выручка от реализации продукции |
| Среднегодовая стоимость капитала |

За предыдущий год: Кобк0= 2400000/313900 = 7.64

За отчетный год: Кобк1 = 2330000 / 325400 = 7.16

Значение коэффициента уменьшилось, что означает, что скорость оборота всего капитала предприятия уменьшилась. Причиной такого снижения, стало снижение объемов выручки, а также увеличение среднегодовой стоимости капитала.

Рентабельность продаж - показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Рп | = | Чистая прибыль от реализации продукции(11) |
| Выручка от реализации продукции \* 100% |

За предыдущий год: Рп0 = 40845/2400000 \* 100 = 1,70%

За отчетный год: Рп1 = 39050/2330000 \* 100 = 1,67%

Наблюдается незначительное снижение рентабельности продаж, что может быть вызвано спадом в отрасли, либо неэффективной маркетинговой стратегией.

Коэффициент маневренности – указывает на уровень гибкости использования собственных средств предприятия, т. е. какая часть собственного капитала не закреплена в ценностях иммобильного характера и находится в форме, более или менее позволяющей свободно маневрировать этими ценностями.

(12)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Км | = | Собственный оборотный капитал |
| Собственный капитал |

За предыдущий год: Км0 = 161130/313900 = 0,51

За отчетный год: Км1 = 201620/336900 = 0,59

Нормативная величина этого коэффициента не должна быть меньше 0,5 [28]. Увеличение этого коэффициента положительно характеризует финансовое состояние ЗАО «ПТЗ».

**2.3 Информационно-программное обеспечение**

Программное обеспечение (ПО) – это совокупность программ, реализующих функции и задачи автоматизированных информационных систем и обеспечивающих устойчивую работу комплексов технических средств.

Прикладное программное обеспечение (ППО) – часть программного обеспечения, обеспечивающая решение прикладных задач. В свою очередь ППО делится на конкретное ПО (программы бухгалтерского учета, банковские и страховые программы и др.) и пользовательское ПО (различные редакторы (текстовые, графические), табличные процессоры и др.).

Microsoft Office — пакет приложений, созданных корпорацией Microsoft для операционных систем Microsoft Windows. В состав этого пакета входит программное обеспечение для работы с различными типами документов: текстами, электронными таблицами, базами данных и др.

Microsoft Office Word — текстовый процессор.

Microsoft Office Excel — табличный процессор. Поддерживает все необходимые функции для создания электронных таблиц любой сложности.

Microsoft Office Outlook — персональный коммуникатор. В состав Outlook входят: календарь, планировщик задач, записки, менеджер электронной почты, адресная книга. Поддерживается совместная сетевая работа.

Microsoft Office PowerPoint — это программа для создания и проведения презентаций.

Microsoft Access — реляционная система управления базами даных корпорации Microsoft. Имеет широкий спектр функций, включая связанные запросы, сортировку по разным полям, связь с внешними таблицами и базами данных.

Microsoft Query — просмотр и отбор информации из баз данных.

Предприятие также использует систему «SAP R/3». Она состоит из набора прикладных модулей, которые поддерживают различные бизнес-процессы компании и интегрированы между собой в масштабе реального времени.

* Финансы (FI). Модуль предназначен для организации основной бухгалтерской отчетности, отчетности по дебиторам, кредиторам и вспомогательной бухгалтерии. Он включает в себя: Главную книгу, Бухгалтерию дебиторов, Бухгалтерию кредиторов, Финансовое управление, Специальный регистр, Консолидацию и Информационную систему учета и отчетности.
* Контроллинг (CO). Модуль обеспечивает учет затрат и прибыли предприятия и включает в себя: Учет затрат по местам их возникновения (центры затрат), Учет затрат по заказам, Учет затрат по проектам, Калькуляцию затрат, Контроль прибыльности (результатов), Контроль мест возникновения прибыли (центров прибыли), Учет выработки, Контроллинг деятельности предприятия.
* Управление основными средствами (AM). Модуль предназначен для учета основных средств и управления ими. Ключевые элементы модуля: Техническое управление основными средствами, Техобслуживание и ремонт оборудования, Контроллинг инвестиций и продажа активов, Традиционный бухучет основных средств, Замена основных средств и амортизация, Управление инвестициями.
* Управление проектами (PS). Прикладной модуль PS поддерживает планирование, управление и мониторинг долгосрочных проектов с высоким уровнем сложности. Ключевые элементы прикладного модуля PS: Контроль финансовых средств и ресурсов, Контроль качества, Управление временными данными, Информационная система управления проектами, Общие модули.
* Производственное планирование (PP). Модуль используется для организации планирования и контроля производственной деятельности предприятия. Ключевые элементы прикладного модуля: Спецификации (BOM), Технологические карты, Рабочие центры (места), Планирование сбыта (SOP), Производственное планирование (MPS), Планирование потребности в материалах (MRP), Управление производством (SFC), Производственные заказы, Калькуляция затрат на изделие, Учет затрат по процессам, Серийное производство, Канбан (Just in time), Планирование непрерывного производства.
* Управление материальными потоками (MM). Модуль поддерживает функции снабжения и управления запасами, используемые в различных хозяйственных операциях. Ключевые элементы: Закупка материалов, Управление запасами, Управление складами, Контроль счетов, Оценка запасов материала, Аттестация поставщика, Обработка работ и услуг, Информационная система закупок и информационная система управления запасами.
* Сбыт (SD). Модуль решает задачи распределения, продаж, поставок и выставления счетов. Ключевые элементы: Предпродажная поддержка, Обработка запросов, Обработка предложений, Обработка заказов, Обработка поставок, Выставление счетов (фактурирование), Информационная система сбыта.
* Управление качеством (QM). Этот модуль включает в себя информационную систему и систему управления качеством. Он обеспечивает поддержку планирования качества, проверку и контроль качества при производстве и закупках. Ключевые элементы: Проверка качества, Планирование качества, Информационная система контроля качества (QMIS).
* Техобслуживание и ремонт оборудования (PM). Модуль помогает учитывать затраты и планировать ресурсы на техобслуживание и ремонт. Ключевые элементы: Незапланированный ремонт, Управление сервисом, Планово-профилактический ремонт, Ведение спецификаций, Информационная система техобслуживания и ремонта.
* Управление персоналом (HR). Полностью интегрированная система для планирования и управления работой персонала. Ключевые элементы: Администрирование персонала, Расчет зарплаты, Управление временными данными, Расчет командировочных расходов, Льготы, Набор новых сотрудников, Планирование и повышение квалификации персонала, Использование рабочей силы, Управление семинарами, Организационный менеджмент, Информационная система персонала.
* Базисная система. Служит основой системы SAP R/3 и гарантирует интеграцию всех прикладных модулей и независимость от аппаратной платформы. Базисная система обеспечивает возможность работы в многоуровневой распределенной архитектуре клиент-сервер. Система SAP R/3 функционирует на серверах UNIX, AS/400, Windows NT, S/390 и с различными СУБД (Informix, Oracle, Microsoft SQL Server, DB2). Пользователи могут работать в среде Windows, OSF/Motif, OS/2 или Macintosh.

Краткий обзор функций системы SAP R/3 показывает ее способность решать основные задачи, стоящие перед крупными организациями. Тем не менее, статистика показывает, что более трети компаний, покупающих SAP R/3 - это средние фирмы с годовым оборотом менее 200 млн долл. Дело в том, что SAP R/3 - конфигурируемая система, поэтому, используя ее, предприятие работает с индивидуальной версией, настроенной именно под его параметры.

В SAP R/3 существует специализированный инструмент бизнес-инжиниринга Business Engineer. С его помощью можно сконфигурировать и настроить систему SAP R/3 так, чтобы она удовлетворяла потребностям предприятия, поддерживать это соответствие в течение всего жизненного цикла системы.

Благодаря открытому стандартному пользовательскому интерфейсу Business-Engineer партнеры SAP и консультанты могут создавать предварительно сконфигурированные отраслевые решения на базе хозяйственных сценариев SAP R/3. Кроме того, открытые интерфейсы дают клиентам SAP возможность разрабатывать собственные шаблоны для внедрения системы SAP R/3.

Система обеспечивает динамическое графическое моделирование бизнес-процессов и может работать в диалоговом режиме. Инструмент Business-Engineer значительно ускоряет и упрощает процесс конфигурирования системы SAP R/3. При создании модели предприятия могут использоваться типовые сценарии бизнес-процессов, поставляемые SAP и ее партнерами. Инструментарий бизнес-инжиниринга может применяться и для реализации собственных методов внедрения SAP R/3.

**ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРЯТИЙ ПО УКРЕПЛЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЗАО «ПЕТЕРБУРГСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД»**

**3.1 Проблемы оценки финансового состояния ЗАО «Петербургский**

**тракторный завод»**

На основании данных финансового анализа можно классифицировать имеющиеся проблемы, определить влияющие на них параметры и наметить пути решения и меры по устранению неблагоприятных ситуаций.

Проведенные расчеты показали, что финансовая ситуация в 2007 году была сопряжена с нарушением платежеспособности предприятия, при котором тем не менее сохраняется возможность улучшения ситуации за счет пополнения источников собственных средств. Наличие собственных оборотных средств организации оказалось достаточным для ее финансовой устойчивости.

К концу анализируемого периода продолжительность одного оборота всех оборотных средств предприятия увеличилась на 4 дня, что не позволило высвободить оборотные активы на сумму 31196,11 тыс. руб.

Эффективность использования капитала в первую очередь определяется его рентабельностью, поэтому необходимо отметить здесь отрицательную тенденцию: значительное понижение рентабельности, как активов предприятия, так и собственного капитала, а также рентабельности продаж.

Если такие проблемы как снижение ликвидности и увеличение продолжительности оборота оборотных средств, возникшие на предприятии, связанны с неэффективным менеджментом и могут быть отнесены скорее к внутренним, то проблему снижения рентабельности необходимо рассматривать, прежде всего, с точки зрения внешней конкурентной среды.

Рассматривая состояние отрасли, в которой специализируется предприятие, можно отметить следующие особенности:

* агропредприятия не в состоянии закупать технику в больших объемах, так как у них нет средств;
* тракторные заводы не загружены или загружены на очень низкий процент своих мощностей;
* нестабильность рынка: в зависимости от сезона спрос меняется в разы и сильно подвержен влиянию климатических условий и погодных катаклизмов, которые неизбежно отражаются на закупках техники;
* ведущие мировые компании предлагают полный типоразмерный ряд машин мощностью от 50 до 400 л. с. и более, которые пользуются спросом на российском рынке. Проблема российского тракторостроения в том, что ряд типоразмеров, совершенно необходимых для реализации современных агротехнологий, вообще не выпускается в России. Подобные пробелы в номенклатуре существенно снижают конкурентоспособность российской тракторной промышленности;
* продукция российских заводов в 3—4 раза дешевле зарубежных аналогов;
* у тракторостроителей нет единого организующего наукоемкого подхода, обмена технологическими решениями.

В результате сложившейся ситуации, большинство тракторостроительных предприятий убыточно или работают с минимальной рентабельностью. Однако, как считают эксперты, будет повышаться роль лизинга и привлечет новых потребителей, а, следовательно, российский рынок сельхозтехники будет расти.

По мере улучшения ситуации в агропромышленном комплексе и появления реального платежеспособного спроса зарубежные компании перейдут к активной экспансии и агрессивным маркетинговым кампаниям по продвижению своей техники.

С учетом отраслевой специфики и особенностей производства и организации ЗАО «ПТЗ», можно определить причины неэффективной работы компании на рынке на основе SWOT‑анализа (табл. 3.1).

Таблица 3.1

SWOT-анализ ЗАО «Петербургский тракторный завод»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ВНЕШНЯЯ СРЕДА | СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ | СЛАБЫЕ СТОРОНЫ |
| ВОЗМОЖНОСТИ | УГРОЗЫ |
| 1. Новые виды продукции
2. Новые технологии
3. Увеличение спроса
4. Захват смежных сегментов
5. Сотрудничество с другими компаниями
6. Увеличение рекламы
7. Формирование уникального торгового предложения
8. Государственная поддержка
9. Законодательное регулирование

 a. Новые таможенные барьеры b. Новые законодательные акты | 1. Иностранная конкуренция
2. Новые игроки на рынке
3. Слабость поставщиков
4. Лоббирование конкурентов
5. Активность конкурентов
6. Сезонный спад
7. Экономический спад
 |
| ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА | ПРЕИМУЩЕСТВА | НЕДОСТАТКИ |
| 1. Большой опыт
2. Высокое качество продукции, адаптированное к российским условиям эксплуатации
3. Известность компании
4. Доступная цена
5. Высокий уровень послепродажного обслуживания
6. Инновационные технологии, патенты
7. Отработанные бизнес-процессы
8. Сплоченный коллектив
9. Квалифицированный персонал
 | 1. Сложности замены и модернизации основных фондов
2. Длительный производственный цикл
3. Слабая дистрибуция, продвижение
4. Отсутствие стратегии развития
5. Узкая продуктовая линейка
 |

Опираясь на данные табл. 3.1 и данные финансового анализа, проведенного во второй главе, можно выделить основные направления и цели разработки мероприятий по укреплению финансового состояния ЗАО «ПТЗ»: нормализация показателей ликвидности, уменьшение продолжительности одного оборота оборотных средств, использование конкурентных преимуществ ЗАО «ПТЗ» и расширение продуктовой линейки для усиления позиции на рынке и, как следствие, увеличения рентабельности производства.

**3.2 Мероприятия по укреплению финансового состояния ЗАО**

**«Петербургский тракторный завод»**

Что касается мероприятий по нормализации показателей ликвидности, то для уточнения существующего положения необходимо дополнить расчеты фактических значений ликвидности и финансовой устойчивости расчетом нормативного уровня этих показателей для данного предприятия. Для получения более четкой картины относительно состояния ликвидности предприятия возможно рассчитать модификацию коэффициента абсолютной ликвидности - коэффициент покрытия ежедневных счетов денежными средствами. Смысл расчета коэффициента покрытия счетов денежными средствами в том, чтобы определить, какое количество «дней платежей» покрывают имеющиеся у предприятия денежные средства. С учетом нормативов показателей абсолютной ликвидности (0,1-0,2), сумма денежных средств, необходимая предприятию для обеспечения своей платежеспособности, вполне может оказаться в несколько раз меньше, а выводить значительную сумму денежных средств из оборота предприятия не является рациональным. Находясь на расчетных счетах, денежные средства не приносят дохода, либо приносят незначительный доход (в случае использования валютных счетов).

В этом случае предприятие могло бы значительно увеличить эффективность использования денежных средств, рассчитав собственный норматив ликвидности, для поведения расчетов используя специализированные программы, например:

* **система «ФЭАН» поставляется с готовыми формами для ввода бухгалтерской отчетности и финансово-экономическими факторами, позволяющими проводить финансовый анализ ликвидности, рентабельности, деловой и рыночной активности, финансовой устойчивости предприятий и другие;**
* программа для анализа финансового состояния предприятия - FinAnalys. С ее помощью можно осуществить финансовый анализ, а также оценить кредитоспособность предприятия по методике Сбербанка РФ;
* «МАСТЕР ФИНАНСОВ» - это профессиональная программа для оценки финансового состояния предприятия, позволяющая автоматизировать процедуры анализа финансово - хозяйственной деятельности и составления различных отчетов и заключений по результатам анализа;
* «МФП М» – это программа, совмещающая в себе инструменты учета, контроля, планирования и анализа деятельности организации (группы организаций), каждый из которых является элементом управленческого учета.

Если на основе повторного анализа ликвидности обнаружатся значительные проблемы платежеспособности, то можно предположить эффективность следующих действий:

* предприятие должно направить свои усилия на увеличение ликвидности. Для этого необходимо направить усилия на уменьшение краткосрочной задолженности предприятия в первую очередь, на снижение величины краткосрочных кредитов, а также на уменьшение той части кредиторской задолженности, которая обусловлена наибольшими процентами за товарный кредит;
* кроме того, предприятие должно направить свои усилия на снижение дебиторской задолженности, так как в условиях инфляции отсрочка платежа приводит к реальным потерям. Поэтому необходимо расширить систему авансовых платежей. Однако, здесь необходимо проявить особую осторожность, чтобы не потерять покупателей и не снизить объемы реализации;
* при этом предприятию необходимо постоянно контролировать и своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, к которым в первую очередь относятся: просроченная задолженность поставщикам и просроченная задолженность покупателей свыше трех месяцев, просроченная задолженность по оплате труда и по платежам в бюджет и внебюджетные фонды.

Следующей значительной проблемой финансового состояния ЗАО «ПТЗ» является увеличение периода оборачиваемости оборотных средств. Ускорение оборачиваемости оборотных средств приводит к высвобождению средств, которые используются на дополнительный выпуск продукции и другие цели. Это дает возможность предприятию при одном и том же объеме оборотных средств выпускать больше продукции, быстрее ее реализовать и тем самым улучшать свое финансовое положение.

В качестве объектов, влияющих на оборачиваемость оборотных средств ЗАО «ПТЗ», выступают материальные запасы, готовая продукция и нераспределенная прибыль. Запасы составляют значительный удельный вес не только в составе оборотных активов, но и в целом в активах предприятия.

Для достижения цели оптимизации объема запасов и в целом ускорения оборота оборотных средств на предприятии ЗАО «ПТЗ» рекомендуется внедрить систему JIT (just-in-time). Конечная цель системы JIT — это сбалансированная система, которая обеспечивает плавный и быстрый поток материалов через систему. Основная идея состоит в том, чтобы сделать процесс как можно короче, используя ресурсы оптимальным способом. Процесс достижения этой цели можно разделить на несколько этапов, установив дополнительные (вспомогательные) цели, такие как:

1. Исключить сбои и нарушения процесса производства.
2. Сделать систему гибкой.
3. Сократить время подготовки к процессу и все производственные сроки.
4. Свести к минимуму материальные запасы.
5. Устранить необоснованные затраты.

Система JIT создана для сведения к минимуму материальных запасов, так как хранение запасов — это своего рода буферы, которые скрывают повторяющиеся проблемы. Используя подход JIT, постепенно понижают уровень запасов, чтобы открыть проблемы. Когда проблемы обнаружены и решены, уровень запасов еще раз понижают, находят и решают следующий пласт проблем и т.д.

Три элемента производственного управления и планирования особенно важны для внедрения системы JIT в производство ЗАО «ПТЗ»:

1. Равномерная загрузка системы.
2. Система перемещения работы.
3. Тесные взаимосвязи с поставщиками.

Основной упор в системах JIT сделан на достижение стабильных, уравновешенных рабочих графиков. Основные производственные графики должны обеспечить равномерную рабочую загрузку производственных мощностей. Организация способа перемещения работы через производственную систему должна использовать «тянущий» подход для управления потоком работы, когда каждый рабочий участок выпускает продукцию в соответствии с запросом последующего рабочего участка.

В системах действуют очень тесные связи с поставщиками, которые должны обеспечить частые поставки небольших партий высококачественных материалов. В традиционной производственной системе, покупатели сами следят за качеством закупленной продукции, проверяя партии поставок на качество и количество, но в JIT системах резервного времени практически нет, проверка поступающих закупок является непроизводительной тратой времени. По этой причине обязанность гарантии качества передается поставщикам и закрепляется контрактом. Суть в том, чтобы на поставщика можно было полностью полагаться, не сомневаясь, что его поставки будут соответствовать определенному уровню качества и не нуждаться в проверках со стороны покупателя.

Помимо совершенствования системы производства и сбыта продукции для повышения рентабельности предприятия возможно предпринять следующие меры:

1. Разработка и проведение активной маркетинговой политики.
2. Разработка стратегии сотрудничества с другими компаниями отрасли.

В рамках разработки маркетинговой стратегии, в первую очередь, необходимо проведение маркетингового исследования.

На основе результатов маркетинговых исследований, необходимо решить комплекс задач по разработке эффективных механизмов ассортиментной, ценовой, сбытовой и рекламной политики фирмы. Ценовая политика фирмы включает решения, имеющие долговременные последствия для предприятия. С помощью правильного установления цен на свою продукцию фирма может достичь следующих целей:

* максимизации рентабельности продаж, капитала, активов фирмы;
* максимизации прибыли;
* стабилизации рыночной позиции;
* вытеснения конкурентов и расширение присутствия на рынке.

Разработка ценовой политики на проводится основе конкурентного анализа в рамках стратегии позиционирования товара на целевом рынке. На основе целей и задач сбыта формулируется сбытовая политика фирмы, которая должна соответствовать бизнес - концепции организации, а также принятому курсу действий.

В рамках сбытовой политики фирмы разрабатываются следующие важные механизмы:

* принципы построения сбытовой (дилерской) сети;
* рекомендации по развитию клиентской базы, в т.ч. в приоритетных регионах;
* способы стимулирования сбыта (выработка рекомендаций по мотивации труда сбытовиков, увязка оплаты их труда с результатами работы);
* принципы формирования каналов товародвижения;
* организационные аспекты сбыта, в т.ч. методы работы с клиентами (дилерами).

Также необходимо выработать ассортиментную политику для построения оптимальной ассортиментной структуры. Разрабатывая ассортиментную политику, важно учесть:

* текущие и перспективные потребности покупателей и особенности покупательского поведения на соответствующих рынках;
* наличие аналогов конкурентов по тем же направлениям;
* оценку ассортимента с позиции покупателя.

Рассматривая положение на рынке ЗАО «ПТЗ», можно сделать вывод, что предприятию необходимо расширять продуктовую линейку, во-первых, до уровня иностранных конкурентов, во-вторых, заниматься инновационными разработками.

Рекламная политика фирмы отражает определённый курс действий, которые следует предпринять с целью выбора и эффективного (результативного) использования рекламных каналов. Рекламная политика включает описание типов рекламных средств и их использования, аргументацию сделанного выбора.

При разработке рекламной стратегии, проводится следующая работа:

* определение аудитории, на которую направлена рекламная кампания, приоритеты в работе с ней;
* анализ рекламной стратегии конкурентов;
* выделение приоритетных рекламных каналов и их обоснование с точки зрения охвата (информирования) целевой аудитории;
* выяснение уровня охвата аудитории, частотности и непрерывности выхода рекламы;
* определение характера рекламного сообщения;
* выявление технических, временных, бюджетных ограничений.

Разработка этих мероприятий и успешное их внедрение поможет продвижению продукции ЗАО «ПТЗ» на рынке и повысит её конкурентоспособность. Но помимо этого, в случае изменения ситуации на рынке, предприятие должно своевременно предпринимать необходимые меры. Создание подразделения маркетинга и конкурентной разведки на предприятии было бы оптимальным решением для предупреждения возможного ослабления позиций на рынке вследствие активности конкурентов.

Еще одним эффективным вариантом развития предприятия можно назвать заключений соглашений о сотрудничестве между компаниями отрасли. Так как каждая компания обладает уникальными техническими решениями, то объединение этих решений в рамках единой стратегии сотрудничества привело бы к значительному синергетическому эффекту. Стратегия может быть направлена на создание совместных проектов в области инновационных исследований.

Подведя итоги управления финансовым состоянием ЗАО «ПТЗ» можно сказать, что финансовые менеджеры предприятия в основном придерживаются традиционных методов управления, но для развития предприятия необходимо сочетать не только стандартные, но и специфические методы и системы управления.

* 1. **Экономическая безопасность ЗАО «Петербургский**

**тракторный завод»**

Экономическая безопасность предприятия — это состояние наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия. Объектом системы обеспечения экономической безопасности выступает стабильное экономическое состояние субъекта предпринимательской деятельности в текущем и перспективном периоде.

Концепция безопасности предприятия — это официально утвержденный документ. Концепция экономической безопасности предприятия включает следующие блоки:

1. Описание проблемной ситуации в области безопасности предприятия:

* определение состояния окружающей среды;
* анализ состояния предприятия, его ресурсного потенциала, степени защищенности объектов безопасности, надежности кадрового потенциала, состояния его функциональных составляющих: финансовой, кадровой и интеллектуальной, правовой, информационной, технико-технологической, экологической, силовой и т. д.;
* выявление потенциальных и реальных опасностей и угроз, их ранжирование по степени значимости или опасности по времени наступления или величине возможно нанесенного ущерба;
* определение причин и факторов зарождения опасностей и угроз;
* прогнозирование возможных негативных последствий отдельных опасностей и угроз, расчет возможного ущерба;
* формулировка проблемной ситуации.

2. Определение целевой установки обеспечения безопасности:

* формулирование политики и стратегии безопасности;
* определение цели безопасности;
* постановка задач, способствующих достижению цели и реализации сформулированной политики и выбранного типа стратегии.

3. Построение системы экономической безопасности предприятия:

* формулирование функций системы безопасности предприятия и выбор тех принципов, на которых она строится;
* определение объектов безопасности и анализ состояния их защищенности;
* создание органов (субъектов) обеспечения безопасности;
* разработка механизмов обеспечения безопасности;
* создание организационной структуры управления системой безопасности предприятия.

4. Разработка методологического инструментария оценки состояния экономической безопасности предприятия:

* определение основополагающих критериев и показателей состояния экономической безопасности;
* выбор методов оценки состояния экономической безопасности предприятия;
* формирование системы методов анализа хозяйственного риска.

5. Расчет сил и средств, необходимых для обеспечения безопасности:

* расчет необходимого количества материально-технических, энергетических и других ресурсов, средств защиты и охраны объектов безопасности;
* определение необходимого количества людских ресурсов и затрат на их содержание и стимулирование труда;
* определение финансовых затрат, необходимых для обеспечения безопасности предприятия;
* сопоставление необходимых затрат с возможным ущербом от воздействия опасностей и угроз.

6. Разработка мер по реализации основных положений концепции безопасности предприятия:

* определение условий, необходимых и достаточных для реализации концепции;
* нахождение источников ресурсного обеспечения концепции;
* выделение финансовых средств для реализации концепции;
* разработка стратегического плана (или программы), а также планов работы структурных подразделений службы безопасности по решению задач, определенных концепцией;
* подготовка профессиональных кадров для службы безопасности, а также обучение сотрудников фирмы (в части, их касающейся) вопросам соблюдения правил безопасности, действиям в чрезвычайных ситуациях, правилам пропускного режима, работы с документами, соблюдению коммерческой тайны и т. д.;
* создание определенного типа службы безопасности и организация управления ею;
* установление технических средств защиты и др.;
* контроль за эффективностью выполнения основных положений концепции экономической безопасности;
* развитие системы безопасности предприятия, постоянная адаптация ее к изменяющимся условиям, совершенствование форм и методов ее работы.

7. Выводы о необходимости разработки и реализации концепции экономической безопасности предприятия и эффективности ее применения:

* соответствие концепции, сформулированных в ней целей и задач созданной системы безопасности реальным и потенциальным угрозам и опасностям;
* степень достаточности выделяемых ресурсов для реализации концепции;
* способность службы безопасности решить стоящие перед ней задачи;
* эффективность (экономическая, производственно-техническая, экологическая и др.) реализации концепции экономической безопасности предприятия.

ЗАО «ПТЗ» имеет собственную службу экономической безопасности, основными функциями которой являются следующие:

* организация и осуществление совместно с подразделениями общества защиты конфиденциальной информации;
* проверка сведений о попытках шантажа, провокаций и иных акций в отношении персонала, преследующих цель получения конфиденциальной информации о деятельности фирмы;
* организация сбора, накопления, автоматизированного учета и анализа информации по вопросам безопасности;
* проведение проверок в подразделениях общества и оказание им практической помощи по вопросам безопасности их деятельности;
* разработка и внедрение положения о коммерческой тайне;
* проверка правил ведения закрытого делопроизводства;
* проверка работников на предмет соблюдения правил обеспечения экономической, информационной и физической безопасности;
* оказание содействия отделу кадров по работе с персоналом в вопросах подбора, расстановки, служебного перемещения и обучения персонала;
* сбор, обработка, хранение, анализ информации о контрагентах с целью предотвращения сделок с недобросовестными партнерами;
* выполнение поручений руководства фирмы, входящих в компетенцию службы;
* взаимодействие с правоохранительными органами, проведение мероприятий по выявлению и предупреждению различного рода финансово-хозяйственных правонарушений;
* проведение служебных расследований по фактам разглашения конфиденциальной информации, потери служебных документов работниками фирмы и действий угрожающих экономической безопасности фирмы.

Как любая система, система экономической безопасности предприятия требует постоянного самотестирования и обновления. С этой целью на предприятии осуществляется мониторинг ведущих параметров, по алгоритму «раннего предупреждения» негативных, разрушительных процессов, выявление «разрушителей системы».

В конечном итоге, задача службы экономической безопасности предприятия – поддержание стабильного экономического состояния субъекта. Функционирование системы в стабильных экономических условиях является важным конкурентным преимуществом и существенно повышает эффективность управления предприятием.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В процессе исследования в рамках темы выпускной квалификационной работы рассмотрено одно из направлений управленческого анализа — анализ финансового состояния предприятия.

Финансовый анализ позволяет не только оценить финансовое состояние компании, но и спрогнозировать ее дальнейшее развитие. Однако менеджерам необходимо очень внимательно отнестись к определению показателей, которые будут использоваться для оценки компании: их неправильный выбор может привести к тому, что трудоемкий финансовый анализ не принесет предприятию положительного эффекта. Исследование показывает, что по результатам оценки финансового состояния большинство российских компаний, как правило, не отвечают многим из нормативных значений финансовых показателей и могут быть отнесены в финансовом отношении к неблагополучным.

Главной целью любого вида финансового анализа является оценка и идентификация внутренних проблем компании для подготовки, обоснования и принятия различных управленческих решений, в том числе в области развития, выхода из кризиса, перехода к процедурам банкротства, покупки-продажи бизнеса или пакета акций, привлечения инвестиций (заемных средств). Важно выделить уровень влияния факторов и в соответствии с этим выбрать модели и способы анализа. Конечной целью анализа финансового состояния независимо от отрасли деятельности предприятия является выявление возможностей укрепления финансового состояния при эффективном использовании ресурсов.

У предприятия существует множество вариантов укрепления финансового состояния. Можно применить методику управления текущими активами и пассивами: управление величиной собственных оборотных средств, контроль оборачиваемости текущих активов и пассивов; совершенствование кредитной политики; управление инкассацией дебиторской задолженности в плане снижения периода оборота дебиторской задолженности, изменения политики скидок покупателям и т. п.

При анализе управления финансовым состоянием предприятия важную роль играет не только выбранная стратегия развития предприятия, но и персонал, осуществляющий эти мероприятия. Финансовые менеджеры должны быть высококвалифицированными специалистами, имеющими опыт работы в сфере финансового управления.

По результатам анализа финансового состояния ЗАО «ПТЗ» были выявлены проблемы, связанные с ликвидностью и рентабельностью предприятия. Для укрепления финансового состояния были предложены мероприятия:

1. По увеличению показателей ликвидности предприятия, а именно: уменьшение краткосрочной задолженности предприятия, снижение величины краткосрочных кредитов, а также уменьшение той части кредиторской задолженности, которая обусловлена наибольшими процентами за кредит; снижение дебиторской задолженности;
2. По уменьшению продолжительности оборачиваемости активов: введение системы управления JIT;
3. По увеличению конкурентоспособности предприятия: разработка и проведение активной маркетинговой политики.

В целом по ситуации, сложившейся на предприятии можно сделать вывод, что основные (традиционные) способы управления финансовым состоянием осуществляются регулярно и эффективно, однако существуют специфические методы управления, которые могут значительно увеличить эффективность работы предприятия.

# Список литературы

I. Нормативно-правовые документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ.
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ.
4. Трудовой Кодекс, от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ
5. Арбитражный процессуальный кодекс, принят Государственной Думой 14 июня 2002 г., одобрен Советом Федерации 10 июля 2002 г.
6. Кодекс об Административных правонарушениях, принят Государственной Думой 20 декабря 2001 г., одобрен Советом Федерации 26 декабря 2001 г.,
7. Федеральный Закон № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г.
8. Федеральный закон "Об аудиторской деятельности" от 07.08.2001 N 119-ФЗ.
9. Федеральный закон № 129-ФЗ от 8 августа 2001 г. «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
10. Федеральный закон № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 г.
11. Федеральный закон № 24-ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации» от 20 февраля 1995 года ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26.10.2002
12. Федеральный закон № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 г.
13. Закон РФ «О сертификации продукции и услуг» от 10.06.1993 № 5151-1.
14. Закон РФ «О стандартизации» от 27.12.95 № 211- ФЗ.
15. Закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» с изм. от 11 декабря 2002 года № 166-ФЗ.
16. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99. Утверждено приказом Минфина России от 6 июля 1999 г. № 43н.
17. Приказ Минфина России № 34н п. 79 от 29.06.98 г. «Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации».

II. Учебники, учебная литература

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.:ДИС, 1998. – 256 с.
2. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 208 с.
3. Бродский М.И., Гончарук О.В., Шопенко Д.В. и др. Теоретические и методологические основы формирования и функционирования налогового механизма в условиях его трансформации. - СПб.: СПбГИЭУ, 2004.
4. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник/Под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 2008. – 656с.
5. Рейзенберг Б.Г., Лозовский Л.Г., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь – М.: ИНФРА-М, 2008.
6. Финансы: Учебник / Под ред. М.В. Романовского, Б.М. Сабанти, О.В. Врублевской. – СПб.: Питер, 2004.
7. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. / Под ред. А.Г. Грязновой. - М.: Финансы и статистика, 2002.
8. Финансы, деньги, кредит: Учебник/Под ред. О.В.Соколовой. – М.; Юристъ, 2002.- 784 с.
9. Финансы. Учебник / Под ред. проф. В. В. Ковалева. М.: Проспект, 2001. И.А. Бланк «Управление активами». - К.: Ника-Центр, 2000.

III. Статьи, тезисы докладов

1. Агапцов С. Опыт антикризисного управления предприятием // Антикризисное управление. – 2006. - № 4. – С. 9-10.
2. Грищенко О. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Финансы. - 2003. - № 3. – С. 5-7.
3. Кубышкин И. Использование финансового анализа для управления компанией // Финансовый директор. – 2008. - № 2. – С. 12-16.
4. Ромашова И.Б. Управление основным капиталом // Финансы и кредит. – 2004 - № 5 - С. 9-15 .
5. Терехов А. Экономическая безопасность предприятия как успешная составляющая современного бизнеса // Экономическая безопасность. – 2007. - № 4. – С. 22-23.
6. Торовский Е. Методы прогнозирования финансового состояния организации // Антикризисное управление. – 2007. - № 6. – С. 29.
7. Синягин А. Специфика финансового анализа в современных условиях // Рынок ценных бумаг. – 2008. - № 1. – С. 19-23.
8. Щиборщ К.В. Сравнительный анализ конкурентоспособности и финансового состояния предприятий отрасли и/или региона // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. - № 5. – С. 11-12.

IV. Сайты сети Интернет

1. www.consultant.ru - консультант плюс.
2. www.cfin.ru/software/afs - обзор специализированных программ по финансовому анализу.
3. www.gks.ru - официальный сайт Федеральной службы по государственной статистике.
4. www.kirovets-ptz.com - официальный сайт ЗАО «ПТЗ».
5. www.lobanov-logist.ru – Лобанов Н. Философия JIT // Производственная логистика. – 02.05.2007.
6. www.swot.ru - сайт, посвященный обзору материалов по SWOT – анализу.

# Приложение 1

Структура управления ЗАО «Петербургский тракторный завод»


# Приложение 2

Форма № 1

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ЗАО «ПТЗ»

на 31 декабря 2006 г.(тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | Код стр. | На начало года | На конец года |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |
| Нематериальные активы  | 110 | 38 000 | 30 0000 |
| Основные средства  | 120 | 137 839 912 | 150 000 000 |
| Незавершенное строительство  | 130 | 6 703 939 | 1 500 000 |
| Долгосрочные финансовые вложения  | 140 | 234 667 | 40 000 |
| Отложенные налоговые активы | 145 | 1 123 722 | 1 200 000 |
| Прочие внеоборотные активы | 150 |  |  |
| Итого по разделу I | 190 | 145 940 859 | 152 770 000 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |
| Запасы  | 210 | 222 070 034 | 280 000 000 |
| в том числе | сырье, материалы и другие аналогичные ценности  | 211 | 106 740 879 | 123 600 000 |
| затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)  | 214 | 93 653 205  | 120 000 000 |
| готовая продукция и товары для перепродажи  | 215 | 16 717 122 | 34 400 000 |
| товары отгруженные  | 216 | -- | -- |
| расходы будущих периодов  | 217 | 4 958 828 | 2 000 000 |
| прочие запасы и затраты  | 218 | -- | -- |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям  | 220 | 11 492 003 | 15 100 000 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) | 230 | -- | -- |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | 240 | 64 825 101 | 58 000 000 |
| в том числе | покупатели и заказчики  | 241 | 49 874 919 | 27 000 000 |
| авансы выданные  | 245 |  | 13 000 000 |
| прочие дебиторы  | 246 | 14 950 182 | 18 000 000 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 | 5 363 053 |  |
| Денежные средства | 260 | 703 947 | 7 400 000 |
| Прочие оборотные активы | 270 | 47 360 | -- |
| Итого по разделу II | 290 | 304 501 498 | 360 500 000 |
| БАЛАНС (сумма строк 190+290) | 300 | 450 442 357 | 513 270 000 |
| ПАССИВ | Код стр. | На начало года | На конец года |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |
| Уставный капитал  | 410 | 68 191 000 | 68 200 000 |
| Добавочный капитал  | 420 | 5 355 545 | 5 400 000 |
| Резервный капитал  | 430 | 10 228 650 | 10 300 000 |
| в том числе | резервы, образованные в соответствии с учредительными документами | 432 | 10 228 650 | 10 300 000 |
| Нераспределенная прибыль отчетного года | 470 | 198 570 890 | 230 000 000 |
| Итого по разделу III | 490 | 282 346 085 | 313 900 000 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |
| Заемные средства  | 510 | 4 673 455 | 3 300 000 |
| Отложенные налоговые обязательства | 515 | 977 755 | 1 000 000 |
| Прочие долгосрочные пассивы | 520 | -- | -- |
| Итого по разделу IV | 590 | 5 651 210 | 4 300 000 |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |
| Заемные средства  | 610 | 82 344 352 | 85 070 000 |
| Кредиторская задолженность | 620 | 80 100 710 | 110 000 000 |
| в том числе | поставщики и подрядчики  | 621 | 58 816 826 | 82 200 000 |
| по оплате труда  | 622 | 7 127 412 | 11 500 000 |
| задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 623 | 3 411 445 | 3 800 000 |
| Задолженность по налогам и сборам | 624 | 2 226 591 | 8 000 000 |
| прочие кредиторы | 625 | 8 518 436 | 6 000 000 |
| Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов  | 630 | -- | -- |
| Доходы будущих периодов  | 640 | -- | -- |
| Резервы предстоящих расходов  | 650 | -- | -- |
| Прочие краткосрочные пассивы | 660 | -- | -- |
| Итого по разделу V | 690 | 162 445 062 | 196 070 000 |
| БАЛАНС (сумма строк 490+590+690) | 700 | 450 442 357 | 513 270 000 |

# Приложение 3

Форма № 1

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ЗАО «ПТЗ»

на 31 декабря 2007 г.

(тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | Код стр. | На начало года | На конец года |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |
| Нематериальные активы  | 110 | 30 000 | 40 0000 |
| Основные средства  | 120 | 150 000 000 | 130 000 000 |
| Незавершенное строительство  | 130 | 1 500 000 | 3 600 000 |
| Долгосрочные финансовые вложения  | 140 | 40 000 | 40 000 |
| Отложенные налоговые активы | 145 | 1 200 000 | 1 600 000 |
| Прочие внеоборотные активы | 150 |  |  |
| Итого по разделу I | 190 | 152 770 000 | 135 280 000 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |
| Запасы  | 210 | 280 000 000 | 300 000 000 |
| в том числе | сырье, материалы и другие аналогичные ценности  | 211 | 123 600 000 | 128 100 000 |
| затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)  | 214 | 120 000 000 | 115 000 000 |
| готовая продукция и товары для перепродажи  | 215 | 34 400 000 | 50 000 000 |
| товары отгруженные  | 216 | -- | -- |
| расходы будущих периодов  | 217 | 2 000 000 | 2 400 000 |
| прочие запасы и затраты  | 218 | -- | -- |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям  | 220 | 15 100 000 | 4 500 000 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) | 230 | -- | -- |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | 240 | 58 000 000 | 98 000 000 |
| в том числе | покупатели и заказчики  | 241 | 27 000 000 | 58 000 000 |
| авансы выданные  | 245 | 13 000 000 | 7 000 000 |
| прочие дебиторы  | 246 | 18 000 000 | 33 000 000 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 |  |  |
| Денежные средства | 260 | 7 400 000 | 300 000 |
| Прочие оборотные активы | 270 | -- | -- |
| Итого по разделу II | 290 | 360 500 000 | 402 800 000 |
| БАЛАНС (сумма строк 190+290) | 300 | 513 270 000 | 538 080 000 |
| ПАССИВ | Код стр. | На начало года | На конец года |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |
| Уставный капитал  | 410 | 68 200 000 | 68 200 000 |
| Добавочный капитал  | 420 | 5 400 000 | 5 400 000 |
| Резервный капитал  | 430 | 10 300 000 | 10 300 000 |
| в том числе | резервы, образованные в соответствии с учредительными документами | 432 | 10 300 000 | 10 300 000 |
| Нераспределенная прибыль отчетного года | 470 | 230 000 000 | 253 000 000 |
| Итого по разделу III | 490 | 313 900 000 | 336 900 000 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |
| Заемные средства  | 510 | 3 300 000 | -- |
| Отложенные налоговые обязательства | 515 | 1 000 000 | 4 200 000 |
| Прочие долгосрочные пассивы | 520 | -- | -- |
| Итого по разделу IV | 590 | 4 300 000 | 4 200 000 |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |
| Заемные средства  | 610 | 85 070 000 | 107 980 000 |
| Кредиторская задолженность | 620 | 110 000 000 | 89 000 000 |
| в том числе | поставщики и подрядчики  | 621 | 82 200 000 | 53 500 000 |
| по оплате труда  | 622 | 11 500 000 | 13 400 000 |
| задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 623 | 3 800 000 | 4 700 000 |
| Задолженность по налогам и сборам | 624 | 8 000 000 | 4 400 000 |
| прочие кредиторы | 625 | 4 500 000 | 6 000 000 |
| Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов  | 630 | -- | -- |
| Доходы будущих периодов  | 640 | -- | -- |
| Резервы предстоящих расходов  | 650 | -- | -- |
| Прочие краткосрочные пассивы | 660 | -- | -- |
| Итого по разделу V | 690 | 195 070 000 | 196 980 000 |
| БАЛАНС (сумма строк 490+590+690) | 700 | 513 270 000 | 538 080 000 |

# Приложение 4

Форма № 2

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ЗАО «ПТЗ»

За 2007 г. год (тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Код стр | За отчетный период | За аналогичный период прошлого года |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ |  |  |  |
| Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | 010 | 2 330 000 000 | 2 400 000 000 |
| Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг | 020 | 2 250 000 000 | 2 330 000 000 |
| Валовая прибыль | 029 | 80 000 000 | 70 000 000 |
| Коммерческие расходы | 030 | 26 500 000 | 10 700 000 |
| Управленческие расходы | 040 |  |  |
| Прибыль (убыток) от реализации (строки 010-020-030-040)  | 050 | 53 500 000 | 59 300 000 |
| II. ПРОЧИЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ  |  |  |  |
| Проценты к получению  | 060 |  |  |
| Проценты к уплате | 070 | 10 950 000 | 6 120 000- |
| Доходы от участия в других организациях | 080 | 700 000 | 500 000 |
| Прочие операционные доходы | 090 | 250 000  | 400 800  |
| Прочие операционные расходы | 100 | 245 000 | 335 000  |
| Прибыль (убыток) до налогообложения (строки 050+060-070+080+090-100) | 140 | 48 250 000 | 53 746 000 |
| Налог на прибыль | 150 | 9 200 000 | 12 900 000 |
| Прибыль (убыток) от обычной деятельности | 160 | 39 050 000  | 40 845 000 |
| IV. ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ |  |  |  |
| Чрезвычайные доходы  | 170 |  |  |
| Чрезвычайные расходы | 180 |  |  |
| Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) (строки (160+170-180)) | 190 | 39 050 000 | 40 845 000 |