**Содержание**

**ВВЕДЕНИЕ………………………………………………………….………. 2**

**Глава 1. Роль и значение антикризисного менеджмента……………....4**

**1.1 Понятие и признаки несостоятельности предприятия…………….4**

**1.2 Кризис как экономическое явление………………………………….7**

**1.3. Процедуры банкротства и их особенности…………………………13**

**1.4. Диагностика вероятности банкротства организации…….……….21**

**Глава 2. Анализ финансового состояния………………………………….28**

**2.1 Краткая характеристика предприятия ООО «Н.О.К.С.»…………..28**

**2.2 Оценка финансового состояния предприятия………………………..30**

**2.3 Отчет о финансовых результатах и их использовании……….…..…38**

**2.4. Анализ оборачиваемости капитала…………………………………...42**

**Заключение……………………………………………………………………47**

**Использованная литература………………………………………………..49**

**Приложения**

**ВВЕДЕНИЕ**

Организация - это своего рода обособленное структурное звено в общей экономической системе. Критериями такого обособления являются экономическая самостоятельность, организационная целостность (существование внутренней и внешней среды), наличие специализированных информационных структур, возможность выделения для организации общего результата работы.

В качестве организации может рассматриваться отдельная фирма, предприятие, акционерное общество, банк, компания (страховая, туристическая и др.), а также структурные единицы системы государственного управления.

Очень важными в решении проблем управления являются следующие вопросы: в какие периоды развития организации может возникнуть в ней и получить развитие кризис; насколько опасность возникновения кризиса определяется рискованным изменением самой организации и как это может быть связано с развитием экономической среды, в которой функционирует рассматриваемая организация.

« Krisis» - в переводе с греческого - решение, поворотный пункт или исход. Экономический кризис в компании означает тяжелое финансовое положение, которое характеризуется неудовлетворительным значением целого ряда показателей (коэффициентов): платежеспособности, рентабельности, оборачиваемости, финансовой устойчивости и других. Таких показателей существует огромное множество. Наиболее универсальными и наглядными индикаторами остаются конечные финансовые результаты деятельности компании: размер валовой прибыли и уровень рентабельности. Как правило, первым признаком кризисного состояния в компании является отрицательный финансовый результат - валовой убыток от деятельности, снижение уровня рентабельности или стремительное сокращение размера прибыли по периодам (если убытки не были запланированы как необходимый этап в развитии бизнеса).

Актуальность темы курсового проекта базируется на том, что возникающие кризисы отражают собственные ритмы развития каждой отдельной организации, подчас не совпадающие с ритмами общественного развития или развития других организаций. Каждая организация имеет свой потенциал развития и условия его осуществления, при этом она подчиняется закономерностям циклического развития всей социально-экономической системы. Поэтому на организацию постоянно воздействуют как, внешние факторы, определяемые воздействием общих циклов экономики, так и внутренние, зависящие от собственных циклов и кризисного развития. Следовательно, выработка собственной антикризисной политики это не только комплекс мероприятий по урегулированию кризиса, но и целенаправленная индивидуальная программа финансового оздоровления предприятия.

В соответствии с актуальностью, целью исследования является изучение методических и законодательных основ, инструментов и механизмов антикризисного управления в современных экономических условиях хозяйствования, и как конечный результат - выработка программы финансового оздоровления предприятия и ее поэтапная реализация.

Задачи исследования:

1) Изучить теоретические источники, накопленный опыт по реструктуризации предприятий в России.

2) Рассмотреть существующие способы финансового оздоровления предприятий, систему механизмов и мероприятий по финансовой стабилизации, создание моделей восстановления платежеспособности.

Методика создания программы финансового оздоровления заключается в совокупности управленческих мер и решений по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению кризисных явлений и их причин на всех уровнях экономики, т.е. она должна охватывать все стадии развития кризисного процесса, его профилактику, предупреждение и преодоление.

Документальной базой является накопленный опыт на предприятиях России, опубликованный в периодических изданиях по проблемам теории и практики управления, учебники по антикризисному управлению, правительственные документы и законы.

**Глава 1. Роль и значение антикризисного менеджмента**

**1.1 Понятие и признаки несостоятельности (банкротства) предприятия.**

    История становления рыночной экономики в развитых странах доказывает неравномерность процесса функционирования предприятия, наличие колебаний в значениях объемов производства и сбыта продукции. Возникновение спада производства определяется как кризисная ситуация и рассматривается в качестве общей для всех предприятий закономерности, которая тесно увязана с характером их жизненного цикла и может проявиться на любой из его стадий. Любая кризисная ситуация сопровождается рядом характерных признаков. Рассмотрим наиболее типичные признаки банкротства (несостоятельности) предприятий .

    Признаки несостоятельности предприятия – это внешние симптомы, по которым можно установить причины кризиса. Признаки проявляются в значениях показателей и тенденциях их изменений, характеризующих состояние предприятия. К таким показателям относятся: сумма прибыли, величина затрат, рентабельность, фондоотдача, фондовооруженность, производительность труда, численность персонала, текучесть кадров, средняя заработная плата, показатели соблюдения дисциплины, конфликтности и т.д. Отрицательные тенденции обнаруживаются при несоответствии значения показателя нормативному значению либо закономерному соотношению или при снижении значений.

    Характерные признаки несостоятельности можно разбить на несколько групп: финансовые, рыночные, организационно-производственные, социально-психологические.

 До сих пор в деловой и политической среде нет единого понимания цели и задач антикризисного управления – этого важнейшего рычага предпринимательской активности, стимулирующего хозяйствующие субъекты к постоянному поиску, постоянному совершенствованию производственного и финансового состояния предприятия. Часть специалистов сводит антикризисное управление к чисто финансовому процессу, связанному с ликвидацией задолженностей предприятия. Другие фактически сводят антикризисное управление к деятельности менеджеров предприятия в условиях банкротства. Более правильно рассматривать антикризисное управление как комплексный, многоплановый процесс применения к предприятию совокупности экономических и социально оправданных профилактических и оздоровительных процедур, направленных на повышение его конкурентоспособности. При этом согласно некоторым сложившимся подходам антикризисное управление – это функция или, точнее, обязательная составляющая банкротства. Необходимо учитывать, что именно банкротство наиболее полно описано в соответствующих нормативных и законодательных документах. Поэтому большое внимание необходимо уделять понятию и механизму банкротства.

    Проблематика банкротства связана с кризисом на предприятии и, в какой бы фазе кризисного состояния предприятия ни разворачивалась процедура банкротства, решающую роль должны играть антикризисные меры.

    Роль антикризисного менеджмента:

    1) выступает средством выживания в трудный период;

    2) снижает риск банкротства;

    3) координирует деятельность предприятия в целом;

    4) способствует мобилизации, рациональному распределению и использованию ресурсов;

    5) помогает преодолеть неопределенность рыночной среды и перескочить предприятию на новый «виток» развития

    Цель антикризисного управления – минимизация риска банкротства и ликвидации предприятия.

    Объект антикризисного менеджмента – все элементы деятельности предприятия: средства производства, рабочая сила, организация производства и труда, управление, финансы, инвестиции, внешняя и внутренняя среда.

    Предмет антикризисного менеджмента – профилактические и оздоровительные меры

    Задачи антикризисного управления:

    1) разработка профилактических мер по предотвращению банкротства;

    2) разработка комплекса мер по преодолению банкротства;

    3)подготовка к кризису и минимизация его последствий;

    4)минимизация потерь в условиях кризиса;

    5) управление процессом выхода из кризиса.

 Финансовые признаки несостоятельности: тенденция устойчивого снижения доходов (прибыли) от основной деятельности с последующим переходом к убыткам и ростом последних; увеличение продолжительности оборота капитала;    увеличение до опасных пределов доли заемного капитала в общей его сумме; низкие значения коэффициентов ликвидности и тенденция к их снижению; использование новых источников ресурсов на невыгодных условиях; уменьшение поступления денежных средств от хозяйственных операций, приводящее к трудности с наличностью; неспособность погасить срочные обязательства; неудовлетворительная структура баланса (уменьшение денег на счетах, увеличение дебиторской и кредиторской задолженности, нарушение баланса между ними); дефицит собственного оборотного каптала; затруднение в получении коммерческих кредитов, внеочередные проверки финансово-кредитных органов.

    К рыночным признакам относятся: сокращение объемов продаж, неблагоприятные изменения в портфеле заказов, необоснованная смена поставщиков, скрытое снижение цены предприятия, установление нереальных цен на продукцию, падение курса акций предприятия.

   Организационно-производственные признаки несостоятельности: хронический спад объемов производства или приостановление деятельности; наличие сверхнормативных запасов сырья;    скопление на складе готовой продукции, которая заведомо не реализуется; срыв выполнения какого-либо проекта, от которого предприятие полностью зависит; задержки с предоставлением отчетности и снижение ее качества; изменения в структуре управления предприятием; потеря опытных сотрудников аппарата управления; сокращение производственного потенциала; всевозможные реорганизации (открытие и закрытие представительств, филиалов, дочерних обществ и т.п.); недостаточность капитальных вложений; моральный износ используемых техники и технологии; вынужденные простои, неритмичная работа; нарушение сроков выплаты заработной платы; низкая заработная плата; длительные вынужденные простои, сокращенный рабочий день (неделя).

    Социально-психологические признаки банкротства: конфликты в высшем руководстве и на производстве, рост текучести кадров, ухудшение социально-психологического климата в трудовом коллективе; массовые увольнения работников.

**1.2 Кризис как экономическое явление.**

[Кризис](http://www.crizismanagement.ru/keywords2962.php?key=20090213001737)- это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе, угрожающее ее жизнестойкости. Во взглядах на кризис можно выделить три периода:

    1) XVIIIв. до 30-х гг. XXв. преобладало суждение о том, что экономические кризисы либо вообще невозможны при капитализме (Дж. С.Мишель, Ж.Б.Сэй, Д.Рикардо), либо они носят случайный характер (Ж.-Ш.Симсонди, Р.Робертус).

    2) С середины 30-х гг. и до 60-х гг. XX в. господствовала теория Кейнса о том, что экономическте кризисы в условиях классического капитализма неизбежны и вытекают из природы присущего ему рынка, а отрицательные последствия можно сглаживать. При этом Кейнс выдвинул идею о государственном вмешательстве в экономику с целью стимулирования эффективного совокупного спроса.

    3) 60-70-е гг. XX в. характеризуется модификацией задач антициклического регулирования экономикой (управления предприятием).В современных условиях акцент с краткосрочных разрозненных мер воздействия на отдельные элементы конъюнктуры перемещается на создание комплексных программ, включающих использование всех рычагов. На уровне государства в качестве их выступают программы по административному, налогово-бюджетному, кредитно-денежному, инвестиционному и прочему регулированию деятельности несостоятельных предприятий, на уровне предприятий – программа по антикризисному управлению, содержащая меры по инвестиционному, финансовому, снабженческо-сбытовому, кадровому и иному управлению. Кроме того наметилась тенденция перехода от принципа общего стимулирования спроса на продукцию к селективному избирательному решению определенных структурных задач. Затем были выявлены внешние (эндогенные) и внутренние (экзогенные) причины цикличности рыночной экономики, а также определена важность роли в сглаживании негативных воздействий кризиса не только государства, но и самих предприятий.

    Все эти периоды различаются природой своего происхождения и длительностью, а общим является однотипность траектории: циклическое спиралевидное развитие. В результате разрушительная фаза развития признается не столько как общественное зло, сколько как условие, обеспечивающее поступательное развитие экономики.

       Ученые различных направлений давно заметили, что многие явления в экономике повторяются с определенной периодичностью, т. е. циклически. В науке известны следующие разновидности циклов:

    - циклы Кондратьева – продолжительностью 40-60 лет, импульсом которых являются радикальные изменения в технологической базе общественного производства, его структурная перестройка;

    - циклы Кузнецова продолжительностью 20 лет, движущей силой которых выступают сдвиги в воспроизводственной структуре производства;

    - циклы Джаглера периодичностью 7-11 лет, являющиеся результатом взаимодействия многочисленных денежно-кредитных факторов;

    - циклы Китчина, продолжающиеся три-пять лет, порожденные динамикой относительной величины запасов товарно-материалных ценностей на предприятиях;

    - частные хозяйственные циклы, охватывающие период от года до 12 лет и существующие в связи с колебаниями инвестиционной активности.

    Все эти периоды различаются природой своего происхождения и длительностью, а общим является однотипность траектории: циклическое спиралевидное развитие. В результате разрушительная фаза развития признается не столько как общественное зло, сколько как условие, обеспечивающее поступательное развитие экономики.

    В соответствии с волнообразным характером развития экономики вслед за прогрессом ожидается регресс и кризис, т.е. кризисы – закономерное явление в экономике. Циклический характер протекания всех экономических процессов обуславливает появления негативных тенденций в их развитии. Следовательно, опасность кризиса существует всегда, даже когда его нет. В связи с этим возникают две взаимосвязанные проблемы: распознания кризиса и его предотвращения. Первая из них – наиболее трудная и важная, поскольку для решения второй проблемы необходимо своевременно заметить наступление кризиса, определить его ранние признаки, понять его характер.

    Для распознания возникающих кризисных ситуаций большое значение имеет их типология. Кризисы бывают регулярные (циклические), которые повторяются с определенной закономерностью, и нерегулярные. Первые дают начало новому циклу. Они отличаются тем, что охватывают все сферы экономики, достигая большой глубины и продолжительности. Среди вторых различают промежуточные, частичные, отраслевые и структурные кризисы.

    Промежуточный кризис прерывает на определенное время течение какого-либо из этапов. Он менее глубок и продолжителен по сравнению с регулярным кризисом и носит локальный характер.

    Отличительной особенностью частичного кризиса является то, что он охватывает не всю экономику, а отдельные ее сферы (например, банковский кризис).

    Отраслевой кризис охватывает одну из отраслей народного хозяйства (например, перепрофилирование оборонного комплекса страны).

    Структурный кризис – это следствие нарушения закона пропорционального развития общественного производства. Он проявляется в межотраслевых диспропорциях с одной стороны, и товарном дисбалансе – с другой (например, энергетический, бензиновый, продовольственный, сырьевой и т.д.).

    Кризисы в деятельности предприятия не миф, а объективная реальность. Они отражают собственные ритмы развития каждого предприятия. подчас не совпадающие с ритмами развития макросистем, но меняющие свою траекторию под влиянием макроциклов. Закономерности возникновения кризисных ситуаций в деятельности предприятия объясняются определенным характером его жизненного цикла. Американские ученые выявили закономерности подъемов и спадов. Она состоит. Во-первых, в периодическом возникновении кризисных ситуаций на всех стадиях жизненного цикла предприятия, а во-вторых, в математически определенной для малых и средних предприятий продолжительности фаз спада и подъема. Так, фаза подъема в среднем длится 3 года, а фаза спада – 2,8 года. В каждой фазе цикла можно выделить следующие этапы:

    - кризис – сокращение объемов производства, снижение деловой активности предприятия, падение цен на продукцию, рост безработицы;

    - депрессия (стагнация) – неуверенность, беспорядочность действий, недоверие к конъюнктуре, нежелание инвестировать капитал, приспособление хозяйственной жизни предприятия к новым условиям функционирования и потребностям общества;

    - оживление – растут цены на продукцию, занятость, процентные ставки, увеличиваются объемы производства и объем капиталовложений (это фаза восстановления);

    -подъем (бум) – внедрение нововведений, обновление ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции, строительный рост капиталовложений, курсов акций, процентных ставок, цен, заработной платы; в результате экономика предприятия выводится на новый уровень развития, но при этом готовится база для очередного кризиса. Обусловленного сокращением совокупного спроса, т.е. все повторится вновь.

     Возможность кризисного состояния предприятия (или повышение вероятности) возникает в переходные периоды его развития – между этапами цикла. Так, кризисы возможны в периоды перехода состояния предприятия: 1) из области зарождения и накопления потенциала в область возрастающего развития; 2) из области возрастающего развития в область стабилизации; 3) из области стабилизации в область циклического кризиса; 4) из области циклического кризиса в область посткризисного состояния.

    Можно ли избежать банкротства предприятия, сгладив цикл в период спада, планомерно заменяя устаревшие элементы новыми? По мнению Ю.В. Яковца, выпрямить волнообразные кривые не в силах человека . А попытки могут привести лишь усугублению неотвратимых последствий.

    Знание теории циклов и кризисов можно использовать на практике. Как уже отмечалось, в развитии любого предприятия просматриваются определенные закономерности, которые могут отличаться скоростью протекания и амплитудой уровня развития. Проследим их по схеме жизненного цикла предприятия.

    В жизненном цикле можно выделить следующие стадии: I – зарождение; II – развитие; III – бурный рост; IV – стабильное развитие; V – появление тенденции спада; VI –активный спад; VII –банкротство; VIII – ликвидация деятельности.

    Однако ликвидация деятельности предприятия не всегда совпадает с моментом ликвидации самого предприятия. так между различными жизненными циклами предприятия, например Б и, В существует временной лаг Т, т.е. предприятие, исчерпав все свои резервы в период функционирования в цикле Б, может продлить свою жизнь в цикле В лишь при условии сторонних финансовых инъекций. А в период Т оно претерпевает кризис. Такой жизненный путь характерен для большинства отечественных предприятий, адаптированных к бюджетным ассигнованиям.

Последствия кризиса можно сгладить. Если вовремя переориентировать направление деятельности предприятия.

    Это означает необходимость выделения финансовых средств из прибыли, получаемой от успешной сферы деятельности в период стабильного развития предприятия. При этом стадия развития нового вида деятельности должна совпасть по времени со стадией появления тенденции спада в результатах основной деятельности. В данном случае скачок в развитии предприятия в переходный период будет сглажен, так как влияние негативной тенденции на жизнедеятельность предприятия будет ослаблено наложением позитивной тенденции в развитии нового вида деятельности. Таким образом, жизненный цикл предприятия можно продлить. Выше была представлена идеальная модель жизни предприятия. В действительности предпринимательство всегда связано с множеством рисков. Поэтому профилактические меры не исчерпывают всех возможностей влияния на кризисы. При наступлении рискового случая возникает потребность в финансовом оздоровлении неудачников.

    Таким образом, теория циклов может успешно использоваться на практике. Во-первых, оно дает возможность с высокой степенью вероятности предвидеть дальнейший ход цикла. Зная то, что за ростом последует спад, можно прогнозировать момент возникновения последнего, а значит, избежать «перегрева» в период подъема и заблаговременно подготовиться к банкротству. В результате можно повлиять на сокращение периода кризиса. Во-вторых, можно подготовить и своевременно предпринять необходимые профилактические меры. Для этого следует опираться на адекватную реальности классификацию кризисов и факторов, их обусловивших, на изучение опыта преодоления подобных ситуаций, на системы мер и механизмов, обеспечивающих выход предприятия из состояния банкротства, на квалифицированные кадры по этим вопросам.

    Итак, банкротство – хотя и болезненный, но закономерный процесс, а значит, он подлежит управлению. Основная задача управления несостоятельностью предприятия заключается не в том. чтобы предотвратить конец какой-либо его деятельности, который неизбежен в силу объективных обстоятельств, а в том, чтобы при выявлении диагноза направить все усилия в сторону качественных преобразований на базе «умирающей» деятельности.

**1.3. Процедуры банкротства и их особенности.**

  Несостоятельность (банкротство) - признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.   
Такое определение дается в Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26.10.2002 г., вступившем в силу в декабре 2002 г.  
Банкротство - это неотъемлемая составляющая рыночной экономики. Главный смысл этой процедуры - возрождение экономики, бизнеса, производства. С этой точки зрения банкротная процедура является не только неизбежной реальностью для большинства предприятий, но и очевидным благом. Банкротство - это средство защиты от кредиторов, возможность получить отсрочку по уплате долгов, провести реструктуризацию и обновить бизнес.   
Цель банкротства: по возможности полное сохранение предприятия-должника. Поэтому основными процедурами банкротства в России являются реорганизация (внешнее управление) и мировое соглашение.

Производство по делам о несостоятельности (банкротстве) возбуждается путем подачи заявления в арбитражный суд по месту нахождения должника -юридического лица. В соответствии с законом заявителями могут быть:

\* Должник

Право должника на подачу в арбитражный суд заявления о признании себя банкротом связано с наличием обстоятельств, которые свидетельствуют о его неспособности исполнить денежные обязательства в установленный срок. Таким образом, право должника фактически связывается с наличием у него обязанности исполнения по денежным обязательствам и предвидение им наступления невозможности их своевременного исполнения. Никаких ограничений по срокам неисполнения или размеру денежных обязательств для должника закон не устанавливает.

Право должника обратиться в суд с заявлением о признании себя банкротом необходимо отличать от его обязанности совершить данное процессуальное действие. Статья 9 ФЗ о банкротстве от 26.10.2002 г. закрепляет случаи, когда руководитель должника или гражданин обязаны обратиться в суд с заявлением о признании себя банкротом. Неисполнение данной обязанности влечет за собой неблагоприятные последствия (субсидиарную ответственность по долгам предприятия).

\*Конкурсный кредитор

Конкурсные кредиторы - это кредиторы по денежным обязательствам, за исключением уполномоченных органов, граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, морального вреда, имеет обязательства по выплате вознаграждения по авторским договорам, а также учредителей (участников) должника по обязательствам, вытекающим из такого участия.

\*Уполномоченный орган

Уполномоченные органы - федеральные органы исполнительной власти, уполномоченные Правительством Российской Федерации представлять в деле о банкротстве и в процедурах банкротства требования об уплате обязательных платежей и требования Российской Федерации по денежным обязательствам, а также органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления, уполномоченные представлять в деле о банкротстве и в процедурах банкротства требования по денежным обязательствам соответственно субъектов Российской Федерации и муниципальных образований

К предпосылкам права конкурсного кредитора и уполномоченного органа на подачу заявления о признании должника банкротом относятся:

- наличие прав требования по денежным обязательствам, которые в совокупности составляют не менее 100 тысяч рублей к должнику - юридическому лицу и не менее 10 тыс. рублей к должнику-гражданину;

- право требования по денежным обязательствам должно быть подтверждено вступившим в законную силу судебным актом;

- неисполнение должником денежного требования в течение 30 дней с момента предъявления к исполнению исполнительного документа в службу судебных приставов

Для возникновения у конкурсного кредитора или уполномоченного органа права на подачу заявления о признании должника банкротом необходимо наличие всех трех специальных предпосылок в совокупности. Законом могут быть установлены в отношении отдельных видов должников иные предпосылки права на подачу заявления о признании их банкротами. Так, заявление о признании кредитной организации банкротом принимается только после отзыва Банком России у нее лицензии.

Закон различает лиц, участвующих в деле о банкротстве и лиц, участвующих в арбитражном процессе по делу о банкротстве. Разница между указанными группами заключается в объеме предоставляемых им полномочий. Так, лица, участвующие в процессе, имеют только те права, которые им предоставляет закон о банкротстве. В отличие от них лица, участвующие в деле, обладают всеми процессуальными правами в соответствии с АПК РФ.

Закон выделяет следующие основные процедуры банкротства:

*Наблюдение* - процедура банкротства, применяемая к должнику в целях обеспечения сохранности имущества должника, проведения анализа финансового состояния должника, составления реестра требований кредиторов и проведения первого собрания кредиторов.

Процедура наблюдения вводится определением арбитражного суда по результатам рассмотрения обоснованности требований заявителя. Тем же определением суда назначается временный управляющий. При этом руководитель предприятия-должника и иные органы управления продолжают свою работу, но ряд сделок они могут совершать только с письменного согласия временного управляющего. Кроме того, в период наблюдения они не могут принимать ряд решений (о реорганизации, ликвидации юридического лица, создании филиалов и представительств и др.). С даты введения финансового оздоровления, внешнего управления, признания арбитражным судом должника банкротом и открытия конкурсного производства или утверждения мирового соглашения наблюдение прекращается.

*Финансовое оздоровление* - процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности перед всеми кредиторами в соответствии с утвержденным арбитражным судом графиком погашения задолженности.

Процедура финансового оздоровления может быть введена собранием кредиторов либо арбитражным судом по ходатайству учредителей (участников). Максимальный срок финансового оздоровления составляет 2 года. Арбитражным судом назначается административный управляющий, который осуществляет свои полномочия до окончания процедуры финансового оздоровления либо до его отстранения арбитражным судом.

*Внешнее управление* - процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности. Эта процедура вводится арбитражным судом на основании решения собрания кредиторов в случае установления реальной возможности восстановления платежеспособности должника. Максимальный срок внешнего управления также составляет 2 года. С даты введения внешнего управления прекращаются полномочия руководителя должника, управление делами должника возлагается на внешнего управляющего; вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов. Мораторий распространяется на денежные обязательства и обязательные платежи, сроки исполнения которых наступили до введения внешнего управления. Помимо этого, внешний управляющий вправе заявить отказ от исполнения договоров и иных сделок должника в отношении сделок, не исполненных сторонами полностью или частично, если такие сделки препятствуют восстановлению платежеспособности должника или если исполнение должником таких сделок повлечет за собой убытки для должника. Внешний управляющий может также обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании сделок должника недействительными.

Планом внешнего управления могут быть предусмотрены следующие меры по восстановлению платежеспособности должника:

перепрофилирование производства;  
закрытие нерентабельных производств;  
взыскание дебиторской задолженности;  
продажа части имущества должника;  
уступка прав требования должника;  
исполнение обязательств должника собственником имущества должника - унитарного предприятия, учредителями (участниками) должника либо третьим лицом или третьими лицами;  
увеличение уставного каптала должника за счет взносов участников и третьих лиц;  
размещение дополнительных обыкновенных акций должника;  
продажа предприятия должника;  
замещение активов должника;  
иные меры по восстановлению платежеспособности должника.

В законе на основе имеющейся практики появились два новых способа по восстановлению платежеспособности должника:

1) Замещение активов должника

Этот способ может использоваться должником любой организационно-правовой формы. Суть этого способа восстановления платежеспособности заключается в том, что на базе всех активов должника учреждается новое открытое акционерное общество или несколько акционерных обществ. В уставный капитал вновь создаваемого акционерного общества вносится все имущество, но долги остаются на должнике. Переходят только текущие требования. Акции поступают в собственность должника и могут быть реализованы (то есть преобразованы в денежную сумму). И затем полученные денежные средства идут на погашение задолженности.  
Этот способ может попасть в план внешнего управления исключительно по решению учредителей (участников) должника или собственника имущества должника - унитарного предприятия.  
2) Увеличение уставного капитала за счет дополнительной эмиссии акций.

Используется в качестве способа по восстановлению платежеспособности только по решению собрания акционеров. В течение 45 дней после проведения эмиссии акций акционеры получают преимущественное право на приобретение дополнительных акций. Только по истечении 45 дней акции могут быть реализованы свободно. Оплата приобретенных акций осуществляется только денежными средствами. После реализации акций отношения начинают регулироваться акционерным правом.

Кроме того, в законе появился еще один способ восстановления платежеспособности. Он заключается в проведении одновременных расчетов со всеми кредиторами. При этом такие расчеты могут быть проведены как учредителями (участниками), собственником имущества должника, так и третьим лицом (третьими лицами). Порядок осуществления этого способа восстановления платежеспособности следующий. Лицо, проявившее желание рассчитаться по долгам, направляет арбитражному управляющему заявление. Арбитражный управляющий в случае принятия этого заявления должен каким-то образом зафиксировать дату принятия заявления, поскольку уже через неделю заинтересованное лицо должно начать расчеты с кредиторами. При этом все требования должника должны быть удовлетворены в течение 1 месяца. В случае, если не удается перечислить требуемую сумму кредитору, исполнением признается и перечисление денежных средств в депозит нотариусу. После проведения всех расчетов арбитражный управляющий направляет уведомления всем кредиторам и в арбитражный суд.

Конкурсное производство - процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов. Конкурсное производство вводится сроком на один год. Срок конкурсного производства может продлеваться по ходатайству лица, участвующего в деле, не более чем на шесть месяцев. С даты принятия арбитражным судом решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства срок исполнения возникших до открытия конкурсного производства денежных обязательств и уплаты обязательных платежей должника считается наступившим; прекращается начисление неустоек (штрафов, пеней), процентов и иных финансовых санкций по всем видам задолженности должника; прекращается исполнение по всем исполнительным документам, снимаются ранее наложенные аресты на имущество должника. Все требования кредиторов по денежным обязательствам могут быть предъявлены только в ходе конкурсного производства. Полномочия по управлению юридическим лицом переходят к конкурсному управляющему, который осуществляет инвентаризацию и оценку имущества должника, формирует конкурсную массу и осуществляет расчеты с кредиторами в соответствии с установленным законом порядком очередности.

Очередность расчетов с кредиторами установлена статей 134 Закона о несостоятельности (банкротстве)

1). Вне очереди за счет конкурсной массы погашаются следующие текущие обязательства:

судебные расходы должника,  
расходы, связанные с выплатой вознаграждения арбитражному управляющему, реестродержателю;  
текущие коммунальные и эксплуатационные платежи, необходимые для осуществления деятельности должника;  
требования кредиторов, возникшие в период после принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом и до признания должника банкротом, а также требования кредиторов по денежным обязательствам, возникшие в ходе конкурсного производства, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом;  
задолженность по заработной плате, возникшая после принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом, и по оплате труда работников должника, начисленная за период конкурсного производства;

2) Требования кредиторов удовлетворяются в следующей очередности:

в первую очередь производятся расчеты по требованиям граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни;  
во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и по выплате вознаграждений по авторским договорам;  
в третью очередь производятся расчеты с другими кредиторами.

Требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника, удовлетворяются за счет стоимости предмета залога преимущественно перед иными кредиторами, за исключением обязательств перед кредиторами первой и второй очереди, права требования по которым возникли до заключения соответствующего договора залога.

Основные изменения при проведении конкурсного производства в новом законе касаются двух аспектов:

- сокращения очередей

- особого положения залогодержателя

*Мировое соглашение* - процедура банкротства, применяемая на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве в целях прекращения производства по делу о банкротстве путем достижения соглашения между должником и кредиторами. Мировое соглашение заключается по решению собрания кредиторов между конкурсными кредиторами и уполномоченными органами, с одной стороны, и должником - с другой, и представляет собой гражданско-правовую сделку, путем которой стороны на основе взаимных уступок определяют размер подлежащих погашению денежных требований и сроки их погашения.   
Мировое соглашение заключается в письменной форме и может содержать положения о прекращении обязательств должника путем предоставления отступного, обмена требований на акции, облигации, новации обязательства, прощения долга и т.д. Мировое соглашение утверждается определением арбитражного суда, после чего производство по делу о банкротстве прекращается. Соглашение может быть расторгнуто арбитражным судом в случае неисполнения или существенного нарушения должником его условий.

**1.4. Диагностика вероятности банкротства организации**

Диагностика банкротства представляет собой систему целевого финансового анализа, направленного на выявление параметров кризисного развития предприятия, генерирующих угрозу его банкротства в предстоящем периоде.

В зависимости от целей и методов осуществления диагностика банкротства предприятия подразделяется на две основные системы:

1) систему экспресс-диагностики банкротства;

2) систему фундаментальной диагностики банкротства.

Экспресс-диагностика банкротства характеризует систему регулярной оценки кризисных параметров финансового развития предприятия, осуществляемой на базе данных его финансового учета по стандартным алгоритмам анализа. Основной целью экспресс-диагностики банкротства является раннее обнаружение признаков кризисного развития предприятия и предварительная оценка масштабов кризисного его состояния.

Практика финансового менеджмента при оценке масштабов кризисного финансового состояния предприятия три принципиальных характеристики:

легкий финансовый кризис;

глубокий финансовый кризис;

финансовая катастрофа.

Система экспресс - диагностики банкротства обеспечивает раннее обнаружение признаков кризисного развития предприятия и позволяет принять оперативные меры по их нейтрализации. Ее предупредительный эффект наиболее ощутим на стадии легкого финансового кризиса предприятия. При иных масштабах кризисного финансового состояния предприятия она обязательно должна дополняться системой фундаментальной диагностики.

Фундаментальная диагностика банкротства характеризует систему оценки параметров кризисного финансового развития предприятия, осуществляемой на основе методов факторного анализа и прогнозирования.

Основными целями фундаментальной диагностики банкротства являются:

углубление результатов оценки кризисных параметров финансового развития предприятия, полученных в процессе экспресс - диагностики банкротства;

подтверждение полученной предварительной оценки масштабов кризисного финансового состояния предприятия;

прогнозирование развития отдельных факторов, генерирующих угрозу банкротства предприятия, и их негативных последствий:

оценка и прогнозирование способности предприятия к нейтрализации угрозы банкротства за счет внутреннего финансового потенциала.

Обобщающую оценку способности предприятия к нейтрализации угрозы банкротства в краткосрочном перспективном периоде позволяет получить прогнозируемый в динамике коэффициент возможной нейтрализации текущей угрозы банкротства, который рассчитывается по следующей формуле:



где - коэффициент возможной нейтрализации угрозы банкротства в краткосрочном перспективном периоде;

- ожидаемая сумма чистого денежного потока;

- средняя сумма финансовых обязательств.

Идентификация масштабов кризисного финансового состояния должна включать аналитические и прогнозные результаты фундаментальной диагностики банкротства и определять возможные направления восстановления финансового равновесия предприятия.

Значительное место в определении вероятности банкротства предприятия принадлежит финансовому анализу.

Анализ и оценивание структуры баланса предприятия проводится на основе показателей коэффициента покрытия и коэффициента обеспеченности собственными средствами.

Коэффициент покрытия баланса  определяется по формуле:



где - оборотные активы; - текущие обязательства.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами  рассчитывается:



где собственный капитал, необоротные активы, оборотные активы.

Основанием для определения неудовлетворительной структуры баланса, а предприятия – неплатежеспособным является одно из таких условий:

коэффициент покрытия баланса на конец отчетного периода имеет

значение меньше 2;

коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение меньше 0, 1.

Для своевременного определения тенденций формирования неудовлетворительной структуры баланса осуществляющих деятельность предприятий проводится экспресс-анализ финансового состояния предприятия с помощью коэффициента Бивера, который рассчитывается по формуле:



где чистая прибыль, - амортизация, долгосрочные обязательства, текущие обязательства.

Финансовое состояние предприятия, у которого на протяжении 1, 5- 2 лет коэффициент Бивера не превышает 0, 2, свидетельствует о формировании неудовлетворительной структуры баланса. В этом случае предприятие начинает работать в долг, а коэффициент обеспеченности собственными средствами становится меньше 0, 1.

Если у предприятия все-таки неудовлетворительная структура баланса, то основным показателем, который характеризует наличие реальной возможности возобновить ( или утратить) платежеспособность на протяжении определенного периода, выступает коэффициент возобновления ( утраты) платежеспособности.

При этом если один из приведенных выше показателей меньше нормы, то коэффициент возобновления (утраты) платежеспособности сроком на 6 месяцев рассчитывается так:



где  коэффициент обновления платежеспособности;

 - фактическое значение текущей ликвидности на начало и конец отчетного периода;

6- период возобновления платежеспособности в месяцах;

Т- отчетный период в месяцах;

2- нормативное значение коэффициента текущей ликвидности.

Коэффициент возобновления платежеспособности больше 1 свидетельствует о реальной возможности предприятия возобновить платежеспособность. Если коэффициент возобновления платежеспособности меньше 1 , то предприятие в ближайшие 6 месяцев не имеет реальной возможности возобновить платежеспособность.

Если структура баланса положительная, коэффициент текущей ликвидности больше либо равен 2, а коэффициент обеспеченности собственными средствами больше либо равен 1, то для проверки стойкости финансового состояния рассчитывают коэффициент утраты платежеспособности сроком на 3 месяца:



где 3- отчетный период в месяцах.

Коэффициент утраты платежеспособности больше 1 говорит о реальной возможности предприятия не утратить платежеспособность. Коэффициент утраты платежеспособности меньше 1 свидетельствует о том, что предприятие в ближайшие 3 месяца может утратить платежеспособность. В зарубежной практике распространены две модели прогнозирования банкротства предприятия- Альтмана и Спрингейта, названные в честь их авторов.

Модель Альтмана разработана в 1968 году и также известна под названием «расчет Z- показателя». Эдвард Альтман применил множественный дискриминантный факторный анализ статистики банкротств предприятий для построения корреляционно- регрессионной функции, определяющей склонность к финансовой несостоятельности.

,

где A – оборотный капитал/сумма активов;

B – нераспределенная прибыль/сумма активов;

C – операционная прибыль/сумма активов;

D – стоимость акций/задолженность;

E – выручка/сумма активов.

Значение показателя «Z» так связано с вероятностью банкротства:

Z ≤ 1,8 – очень высока;

1,81 ≤ Z ≤ 2,70 –высока;

2,71 ≤ Z ≤ 2,99 – возможна;

Z ≥ 3,00 – очень низка.

По некоторым источникам, точность прогнозирования банкротства согласно этой модели составляет 95%.

Модель Спрингейта .

В 1978 г. Была разработана модель Г. Спрингейта. Он употреблял мультипликативный дискриминантный анализ для выбора четырех из 19 самых узнаваемых денежных характеристик, которые большим образом различаются для удачно работающих компаний и компаний-банкротов. Модель Спрингейта имеет вид:

,

где A - собственные оборотные средства /сумма активов;

B - Прибыль до уплаты налогов и процентов / сумма активов;

C - Прибыль до уплаты налогов / текущие обязательства;

D - выручка/ сумма активов.

Критическое значение Z для данной модели равно 0,862. Точность данной модели составляет 92,5% для 40 компаний, исследованных Спрингейтом.

Американский экономист Фулмер в 1984 г. предложил модель, полученную при анализе 40 денежных характеристик 60 компаний - из них 30 работающих удачно и 30 компаний-банкротов со средней стоимостью активов, равной 455 тыс. $

Модель Фулмера имеет вид:



где A - нераспределенная прибыль/ сумма активов;

B - выручка / сумма активов;

C - прибыль до уплаты налогов / собственный капитал;

D - изменение остатка денежных средств / кредиторская задолженность;

E - заемные средства / сумма активов;

F - текущие обязательства / сумма активов;

G - Материальные необоротные активы/ сумма активов;

H - собственные оборотные средства / кредиторская задолженность;

I- прибыль до уплаты процентов и налогов / проценты;

Критическим значением Z =0. Фулмер объявил точность для собственной модели в 98% при прогнозировании банкротства в течение года и точность в 81% при прогнозировании банкротства за период больше года. Проведенное исследование точности прогнозирования банкротства украинских предприятий с использованием ряда указанных моделей выявило слишком низкую их способность к оценке реального финансового состояния национальных компаний и прогнозированию их банкротства. Кроме того, исследования в данном направлении показывают, что коэффициенты данных дискриминантных моделей резко изменяются из года в годи от страны к стране. В свою очередь, особенности украинской действительности не позволяют механически использовать модель Альтмана или иные подобные модели.

В результате проведенного анализа отобран набор входящих факторов в модель, которые охватывают все основные группы финансово-экономических показателей деятельности предприятия, открывают широкие возможности для предвидения вероятности их банкротства. При этом была получена модель оценки вероятности банкротства предприятия в виде дискриминантной функции на основе такого набора входящих факторов и с собственными параметрами:

 где - коэффициент мобильности активов;

 - коэффициент оборотности кредиторской задолженности;

- коэффициент оборотности собственного капитала;

- коэффициент окупаемости активов;

- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

- коэффициент концентрации привлеченного капитала;

- коэффициент покрытия долгов собственным капиталом.

Если при применении данной модели для оценки финансового состояния предприятия мы получаем значение Z, которое превышает 1, 104, то это свидетельствует об удовлетворительном финансовом состоянии предприятия и низкой вероятности его банкротства. И чем выше значение Z,тем устойчивее положение компании. Если же значение Z для предприятия оказалось меньше 1, 104, то возникает угроза финансового кризиса. По мере дальнейшего уменьшения показателя Z вероятность банкротства анализируемого предприятия увеличивается. Такой подход позволяет учитывать специфику ведения бизнеса и сохраняет свою устойчивость во времени. Эта устойчивость достигается за счет того, что комплексные финансовые оценки строятся, исходя не столько из количественных, сколько из качественных признаков.

**Глава 2. Анализ финансового состояния**

**2.1 Краткая характеристика предприятия ООО «Н.О.К.С.»**

Полное наименование организации общество с ограниченной ответственностью «Нарофоминские оконные системы», краткое наименование ООО «Н.ОК.С». Юридический адрес: Московская область, г.Наро-Фоминск, ул.Московская, д.3 «Б»

Предприятие работает на рынке оконных конструкций с мая 2003 года. В своей деятельности общество руководствуется действующим законодательством, Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Фирма «Н.ОК.С» является малым предприятием, оно создает рабочие места для 50 человек .

Цель общества: извлечение прибыли. Общество имеет гражданские права и несет обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом. Общество является юридическим лицом и имеет право в собственности обособленное имущество, отражаемое на его самостоятельном балансе, включая имущество, переданное ему акционерами в счет оплаты акций. Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Органы управления общества: общее собрание акционеров, совет директоров, генеральный директор, правление, ликвидационная комиссия. Органом контроля за финансово-хозяйственной и правовой деятельностью общества является ревизионная комиссия.

Учетная политика ООО «Н.ОК.С» предусматривает: бухгалтерский учет на предприятии ведется бухгалтерия под руководством главного бухгалтера. В своей деятельности бухгалтерия руководствуется «Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ», рабочим планом счетов и другими нормативными документами.

Основной вид деятельности предприятия – производство строительных металлических изделий.

Основными направлениями деятельности является:

⇒ производство пластиковых изделий, используемых в строительстве, точнее производство окон и дверей из ПВХ и остекления.

Дополнительные виды деятельности предприятия включают в себя:

⇒ производство строительных металлических изделий;

⇒ оптовая торговля, розничная торговля строительными материалами;

⇒ подготовка к продаже;

⇒ покупка и продажа собственного недвижимого имущества;

⇒ аренда легковых автомобилей и другое.

Технологическая линия установлена на площади в 429,6 кв.м. Помещение цеха капитальное кирпичное строение, находящееся в собственности предприятия. Данный цех оснащен оборудованием COMALL, PERTIKI (Италия), участком резки подоконников и отливов, участком по изготовлению арочных конструкций. Как обязательное дополнение к основному оборудованию существуют все необходимые принадлежности для производства пластиковых окон и дверей, остекления - ручной инструмент, автоматический инструмент, рабочие столы, стеллажи, конструкции для транспортировки окон, измерительный инструмент, стойки под образцы и другое.

Рынком сбыта продукции является Москва, Московская область, Калужская область и др. Организация заключает договоры на производство и реализацию продукции за пределами города в масштабе всей страны.

Предприятие строит свою работу на высоком уровне производства и обслуживания. За время работы организация зарекомендовала себя с позиции надежной фирмы, выпускающей только качественную продукцию. С фирмой “Н.ОК.С” работают как физические, так и юридические лица. Организация сотрудничает с такими крупными заказчиками, как ООО “ЕфроАз”, ООО “Соларес”, ООО «Пласткомплект-Т”, ООО “ТБМ”, ООО «Руки Рус», ООО «Хамелион», ООО «Стис-Электросталь» и др.

Организация находится в непрерывном развитии. В качестве инновационного достижения можно отметить добровольное сертифицирование выпускаемой продукции, что подтверждает достойное качество продукта и услуг.

**2.2 Оценка финансового состояния предприятия.**

В Российской Федерации актив баланса строится в порядке возрастающей ликвидности средств, т.е. в порядке возрастания скорости превращения этих активов в процессе хозяйственного оборота в денежную форму.

Статьи пассива баланса группируются по степени срочности погашения (возврата) обязательств в порядке ее возрастания. Первое место занимает уставный капитал как наиболее постоянная (перманентная) часть баланса. За ним следуют остальные статьи.

Для проведения финансового анализа необходима исходная информация. Основным источником информации о финансовой деятельности предприятия является бухгалтерская отчетность.

Основная цель финансового анализа - получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Выделяют 4 группы основных финансовых показателей:

финансовая устойчивость,

ликвидность,

рентабельность,

деловая активность (оборачиваемость).

В данном курсовом проекте будет проведен анализ финансовой отчетности на примере компании ООО « Н.О.К.С.» в период 01.01.09 - 01.01.10 гг. Исходные балансовые данные представлены в приложении №1.

Первый шаг анализа баланса - преобразование стандартной формы баланса в укрупненную (агрегированную) форму. Под агрегированием баланса понимается объединение однородных по экономическому содержанию статей баланса. Данная форма более удобна для чтения и проведения анализа. Одна из возможных форм агрегированного баланса представлена в приложении №2. Данная форма баланса методологически и терминологически в основном совпадает с используемыми в мировой практике формами балансовых отчетов.

Правильное агрегирование баланса имеет, прежде всего, практическое значение, так как на основании данных агрегированного баланса рассчитываются основные коэффициенты, характеризующие финансовое состояние предприятия (организации) -

коэффициенты ликвидности,

финансовой устойчивости,

оборачиваемости.

При проведении анализа целесообразно индивидуально решать вопрос об отнесении определенных статей к различным группам активов и пассивов агрегированного баланса.

Отдельной позицией агрегированного баланса показывается чистый оборотный капитал, определяемый как часть текущих активов (оборотного капитала), финансируемых за счет инвестированного капитала. Величина этого показателя характеризует степень ликвидности предприятия, что придает данному показателю особую важность.

Как правило, *чистый оборотный капитал (ЧОК)* рассчитывается по формуле:

где



текущие (оборотные) активы,



текущие (краткосрочные) пассивы.



Его также можно рассчитать, как разность между инвестированным и постоянным капиталом:

где



инвестированный капитал,



постоянные (внеоборотные) активы.



На протяжении анализируемого периода ЧОК компании снизился почти на половину с 1 419 027 руб. на начало 2009 г. до 880 635 руб. на конец года. Данный факт свидетельствует о том, что все в большей степени оборотные активы ООО «Н.О.К.С.» финансируются за счет краткосрочных заемных средств. Таким образом, можно говорить о снижении финансовой устойчивости компании.

Изменения величин стоимости основных средств, капитальных первоначальных вложений и добавочного капитала, возможно, проанализировать на этапе анализа изменений статей баланса *(таблица №1).*

Таблица №1 Анализ изменения статей баланса ООО « Н.О.К.С.» за период 01.01.09 - 01.01.10 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **АКТИВ** | **01.01.09** | **01.04.09** | **01.07.09** | **01.10.09** | **01.01.10** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |  |  |
| Нематериальные активы |  | -222 | 211 | -1 075 | 1 081 |
| Основные средства |  | -571 276 | -12 482 | -33 420 | 318 980 |
| Незавершенное строительство |  | -59 291 | 111 276 | 206 703 | -232 829 |
| Долгосрочные финансовые вложения |  | 628 959 | -1 528 | -27 735 | -492 214 |
| Прочие внеоборотные активы |  | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ИТОГО постоянные активы |  | -1 830 | 97 477 | 144 473 | -404 982 |
| ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ |  |  |  |  |  |
| Незавершенное производство |  | 4 002 | -13 525 | 6 455 | -2 851 |
| Авансы поставщикам |  | 41 738 | -15 376 | 26 360 | -30 968 |
| Производственные запасы |  | -26 587 | -11 343 | 26 719 | -11 336 |
| Готовая продукция и товары |  | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Счета к получению |  | 440 650 | -417 975 | -336 969 | 319 662 |
| Денежные средства |  | -28 600 | 120 860 | -21 388 | -59 060 |
| Прочие |  | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ИТОГО текущих активов |  | 431 203 | -337 359 | -298 823 | 215 447 |
| ИТОГО АКТИВОВ |  | **429 373** | **-239 882** | **-154 350** | **-189 535** |
|  |  |  |  |  |  |
| **ПАССИВ** | **01.01.09** | **01.04.09** | **01.07.09** | **01.10.09** | **01.01.10** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| Собственные средства |  |  |  |  |  |
| уставный капитал |  | 58 743 | -155 | 100 481 | -119 329 |
| накопленный капитал |  | -183 | -776 488 | 132 181 | -98 393 |
| ИТОГО собственных средств |  | 58 560 | -776 643 | 232 662 | -217 722 |
| Заемные средства |  |  |  |  |  |
| долгосрочные обязательства |  | -108 | -108 | -109 | 214 |
| краткосрочные обязательства |  |  |  |  |  |
| краткосрочные кредиты |  | 0 | 28 559 | 54 444 | 0 |
| счета к оплате |  | 105 437 | -146 419 | -42 380 | 62 088 |
| авансы |  | -23 546 | 23 117 | 46 301 | -46 086 |
| расчеты с бюджетом |  | 92 156 | -15 970 | -35 730 | -5 969 |
| расчеты по з/п и отчислен. |  | 16 780 | -345 | 329 | -8 999 |
| прочие |  | 180 094 | 647 927 | -409 867 | 26 939 |
| ИТОГО текущие пассивы |  | 370 921 | 536 869 | -386 903 | 27 973 |
| ИТОГО заемные средства |  | 370 813 | 536 761 | -387 012 | 28 187 |
| ИТОГО ПАССИВОВ |  | **429 373** | **-239 882** | **-154 350** | **-189 535** |

Как видно из таблицы №1, в течение трех последних кварталов имущество предприятия постоянно уменьшалось. Причем это происходило в основном за счет уменьшения оборотных активов. В четвертом квартале необходимо отметить увеличение имущества по статье "основные средства" на 318 980 руб. Очевидно в этом периоде компания закончила строительство и ввела объект в эксплуатацию, о чем свидетельствует снижение по статье "капитальные вложения" на 232 829 руб.

Во втором и третьем кварталах произошло снижение дебиторской задолженности на 417 975 руб. и 336 969 руб. соответственно. Это говорит о том, что компания усилила работу по возврату задолженности покупателей и заказчиков.

Динамика собственных средств предприятия не была стабильна. Так после некоторого роста в первом квартале на 58560 руб. по итогам второго квартала отмечается значительное снижение на 776 643 руб. собственного капитала компании. Анализ показывает, что фирма в этом периоде производила расходы за счет нераспределенной прибыли прошлых лет.

Также на данном этапе производится общая оценка динамики активов организации, получаемая путем сопоставления темпов прироста активов с темпами прироста финансовых результатов (например, выручки или прибыли от реализации товаров, продукции, услуг). Сопоставление темпов прироста оформляется в виде таблицы *(таблица № 2, рис 1).* Для расчета данных используется таблица №7.

В течение второго квартала активы ООО «Н.О.К.С.» уменьшились на 1,2%, в то время как показатели финансовые показатели выручки и прибыли значительным образом упали. На фоне падения объемов продаж предприятие лишь незначительно снизило свои активы. Данный факт свидетельствует об ухудшении использования активов фирмы. Кроме того, в этом квартале значительно снизилась рентабельность продаж. Этот вывод можно сделать на основе анализа опережающих темпов падения прибыли по отношению к темпам падения выручки.

В третьем квартале рост показателя прибыли составил 12,9%, однако это было обеспечено исключительно ростом цен на продукцию. Об этом свидетельствует опережающий темп падения выручки по отношению к темпу падения средней за период величины активов.

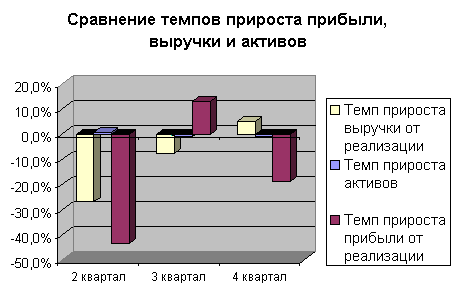
Прирост выручки на 5% на фоне снижения показателя активов на 50,3% положительно характеризует деятельность компании в четвертом квартале. Однако падение прибыли на 18,8% снизило рентабельность продаж (отношение прибыли к выручке от реализации) и тем самым компенсировало положительный эффект роста выручки. Тем не менее, эффективность использования активов в этом квартале выросла.

Степень влияния тех или иных факторов на финансово-хозяйственную деятельность компании можно оценить с помощью модели Дюпон.

Таблица №2. Сравнение динамики активов и финансовых результатов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **2 квартал** | **3 квартал** | **4 квартал** |
|  |  |  |  |
| Темп прироста (падениея) средней за период величины активов компании | 0,6% | -1,2% | -1,0% |
|  |  |  |  |
| Темп прироста (падения) выручки от реализации | -26,9% | -7,6% | 5,0% |
|  |  |  |  |
| Темп прироста (падения) прибыли от реализации | -43,5% | 12,9% | -18,8% |

**Рис.1**



Необходимо отметить, что структура всего имущества как оборотного, так постоянного на протяжении анализируемого периода оставалась практически неизменной.

Оборотные активы более чем на 80% состоят из дебиторской задолженности. Скорее всего, предприятие ведет неудовлетворительную работу по возврату задолженности покупателей за отгруженную им продукцию. Средняя величина дебиторской задолженности четвертого квартала 2009 года ((5 216 587+5 536 249)/2) составляет 76% выручки от реализации, полученной в данном году. Таким образом, большая часть выручки от реализации продукции предприятия сосредоточена в дебиторской задолженности. Однако необходимо добавить, что весь объем дебиторской задолженности сформирован до начала 2009 года. Во всяком случае, анализ структуры текущих активов дает основание предположить, что в течение предыдущих периодов продукция отгружалась неплатежеспособным клиентам.

В отчетном же году рост дебиторской задолженности был незначительным и напрямую связан с ростом объемов выручки в первом и четвертом кварталах.

У компании статья баланса "Готовая продукция" равна нулю, что говорит о том, что продукция данного предприятия пользуется спросом.

Между финансовыми результатами и запасами сырья на складе существует прямая зависимость. Это говорит о том, что компания не закупает сырье и материалы "впрок", а действует исходя из производственной необходимости.

На протяжении всего исследуемого периода предприятие располагает низким объемом денежных средств - не более 3,2% от общей суммы текущих активов. Данный факт негативно отразился на таком показателе, как абсолютная ликвидность компании.

Анализ структуры пассивов показывает, что компания практически на 65% осуществляет производственную деятельность за счет собственных средств. Однако за рассматриваемый период доля собственных источников финансирования незначительно снизилась с 68,2% в начале и 64,5% в конце 2001 года. Эта тенденция является отрицательной и негативно сказывается на финансовой устойчивости фирмы.

Инвестированный капитал включает в себя собственный капитал и долгосрочные обязательства компании. Долгосрочные обязательства для целей анализа приравниваются к собственному капиталу с точки зрения возможности их "безопасного" использования в течение длительного срока.

В течение анализируемого периода доля привлеченных долгосрочных источников финансирования была незначительной (менее 1%). Поэтому инвестированный капитал предприятия ООО «Н.О.К.С.» представлен почти исключительно собственными средствами.

Структура собственного капитала предприятия претерпела незначительные изменения. Так, доля уставного капитала выросла с 77,8% до 83,5% и произошло это за счет уменьшения накопленного капитала по статье "нераспределенная прибыль прошлых лет". Снижение накопленного капитала является негативной характеристикой деятельности предприятия.

Удельный вес собственного капитала характеризует предприятие как финансово устойчивое с точки зрения наличия резерва покрытия задолженности при убытках.

На конец 2009 г. основными статьями текущих пассивов являлись финансовые ресурсы, отражаемые по статье "Прочие пассивы". Их доля составила 58,2%. Необходимо выяснить, какие задолженности отражаются в статье прочие кредиторы и составить график их погашения.

Следующими по величине статьями текущих пассивов являются задолженность перед поставщиками (19%) и задолженность перед бюджетом (16%). Нельзя забывать, что просроченная задолженность по платежам в бюджет наказывается штрафом и начислением пеней. Таким образом, данные источники не являются "менее дорогими" по сравнению с кредитами. Удельные веса указанных статей в общей сумме текущих пассивов оставались практически неизменными. В связи с этим можно предположить, что для финансирования текущей деятельности не прибегало к такой вынужденной мере, как увеличение задолженности перед персоналом по заработной плате и перед бюджетом по платежам налогов и отчислений.

**2.3 Отчет о финансовых результатах и их использовании**

Отчет о финансовых результатах и их использовании - это бухгалтерский документ, представляющий результаты деятельности предприятия за определенный период представлено в приложении №3.

Таблица №3. Финансовые результаты ООО « Н.О.К.С.» за период 01.01.09 - 01.01.10 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **01.04.09** | **01.07.09** | **01.10.09** | **01.01.10** |
| **1** | **4** | **5** | **6** | **7** |
| I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности |  |  |  |  |
| Выручка от продажи товаров за минусом налога на добавленную стоимость | 2 264 247 | 1 654 571 | 1 528 807 | 1 604 828 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции | 1 603 718 | 1 281 059 | 1 106 799 | 1 261 942 |
| Валовая прибыль | 660 529 | 373 512 | 422 008 | 342 886 |
| Коммерческие расходы | 670 | 379 | 589 | 771 |
| Управленческие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль от продаж (убыток) | 659 859 | 373 133 | 421 419 | 342 115 |
| II. Операционные доходы и расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Проценты к получению | 90 | 73 | 163 | 445 |
| Проценты к уплате | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Доходы от участия в других организациях | 0 | 0 | 0 | 4 |
| Прочие операционные доходы | 688 267 | 161 673 | 431 119 | 505 629 |
| Прочие операционные расходы | 741 538 | 207 110 | 491 127 | 564 405 |
| III. Внереализационные доходы и расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Внереализационные доходы | 115 801 | 84 029 | 150 277 | 123 834 |
| Внереализационные расходы | 42 848 | 146 194 | 90 123 | 3 695 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 679 631 | 265 604 | 421 728 | 403 927 |
| Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи | 115 226 | 89 709 | 18 772 | 5 800 |
| Прибыль (убыток) от обычной деятельности | 564 405 | 175 895 | 402 956 | 398 127 |
| IV. Чрезвычайные доходы и расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Чрезвычайные доходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Чрезвычайные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Чистая прибыль (нераспределенная прибыль отчетного года (убыток)) | **564 405** | **175 895** | **402 956** | **398 127** |

Для анализа отчета о финансовых результатах используем *таблицу №*4, которая характеризует изменения по каждой статье данного отчета.

Таблица №4. Анализ изменения финансовых результатов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **01.07.09** | **01.10.09** | **01.01.10** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности |  |  |  |
| Выручка от продажи товаров за минусом налога на добавленную стоимость | -609 676 | -125 764 | 76 021 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции | -322 659 | -174 260 | 155 143 |
| Валовая прибыль | -287 017 | 48 496 | -79 122 |
| Коммерческие расходы | -291 | 210 | 182 |
| Управленческие расходы | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль от продаж (убыток) | -286 726 | 48 286 | -79 304 |
| II. Операционные доходы и расходы |  |  |  |
| Проценты к получению | -17 | 90 | 282 |
| Проценты к уплате | 0 | 0 | 0 |
| Доходы от участия в других организациях | 0 | 0 | 4 |
| Прочие операционные доходы | -526 594 | 269 446 | 74 510 |
| Прочие операционные расходы | -534 428 | 284 017 | 73 278 |
| III. Внереализационные доходы и расходы |  |  |  |
| Внереализационные доходы | -31 772 | 66 248 | -26 443 |
| Внереализационные расходы | 103 346 | -56 071 | -86 428 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | -414 027 | 156 124 | -17 801 |
| Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи | -25 517 | -70 937 | -12 972 |
| Прибыль (убыток) от обычной деятельности | -388 510 | 227 061 | -4 829 |
| IV. Чрезвычайные доходы и расходы |  |  |  |
| Чрезвычайные доходы | 0 | 0 | 0 |
| Чрезвычайные расходы | 0 | 0 | 0 |
| Чистая прибыль (нераспределенная прибыль отчетного года (убыток)) | **-388 510** | **227 061** | **-4 829** |

Анализ таблиц № 3 и№4 показал, что финансовые результаты деятельности компании значительным образом упали во втором квартале, после чего оставались практически стабильными. Так выручка снизилась с 2264247 руб. в первом квартале до 1654571 руб. во втором. Прибыль за этот же период снизилась на 388 510 руб. Далее ситуация несколько улучшилась, и в третьем квартале наблюдался рост чистой прибыли на 227 061 руб.

На основе следующей *таблицы №5,* показывающей долю различных статей отчета о прибылях и убытках к величине выручки за соответствующий период производится анализ структуры финансовых результатов. С помощью этого анализа можно сравнить темпы роста или падения различных статей указанной формы. Рост доли себестоимости произведенных товаров с 70% до 75% указывает на падение рентабельности производства, что, несомненно, является негативной тенденцией.

Таблица №5. Анализ структуры финансовых результатов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **01.04.09** | **01.07.09** | **01.10.09** | **01.01.10** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности |  |  |  |  |
| Выручка от продажи товаров за минусом налога на добавленную стоимость | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Себестоимость проданных товаров, продукции | 70,8% | 77,4% | 72,4% | 78,6% |
| Валовая прибыль | 29,2% | 22,6% | 27,6% | 21,4% |
| Коммерческие расходы | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Управленческие расходы | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Прибыль от продаж (убыток) | 29,1% | 22,6% | 27,6% | 21,3% |
| II. Операционные доходы и расходы | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Проценты к получению | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Проценты к уплате | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Доходы от участия в других организациях | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Прочие операционные доходы | 30,4% | 9,8% | 28,2% | 31,5% |
| Прочие операционные расходы | 32,7% | 12,5% | 32,1% | 35,2% |
| III. Внереализационные доходы и расходы | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Внереализационные доходы | 5,1% | 5,1% | 9,8% | 7,7% |
| Внереализационные расходы | 1,9% | 8,8% | 5,9% | 0,2% |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 30,0% | 16,1% | 27,6% | 25,2% |
| Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи | 5,1% | 5,4% | 1,2% | 0,4% |
| Прибыль (убыток) от обычной деятельности | 24,9% | 10,6% | 26,4% | 24,8% |
| IV. Чрезвычайные доходы и расходы | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Чрезвычайные доходы | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Чрезвычайные расходы | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Чистая прибыль (нераспределенная прибыль отчетного года (убыток)) | **24,9%** | **10,6%** | **26,4%** | **24,8%** |

Практически на протяжении всего года продолжалось падение выручки от продаж, что отрицательно сказалось на финансовых результатах компании. Рост себестоимости реализованной продукции во втором и четвертом кварталах достиг 77,4% и 78,6% соответственно. Данный факт свидетельствует о падении рентабельности производственной деятельности.

Динамика прочих операционных расходов и доходов в отчетном периоде была одинаковой. Так, падение в первом квартале 2001 г. по статье "Прочие операционные доходы" (на 526 594 руб.) сопровождалось пропорциональным падением операционных расходов (на 534 428 руб.). Однако в структуре отчета о финансовых результатах доля расходов от прочих видов деятельности превышает долю доходов. Следует отметить, что вес данных статей по отношению к выручке в структуре отчета о прибылях и убытках значителен - около 30%. Таким образом, важность подробного анализа и регулярного мониторинга результатов от прочих видов деятельности компании возрастает.

Вслед за падением во втором квартале 2001 г. на 388 510 руб. в третьем квартале отмечается рост прибыли компании. Несмотря на то, что в целом на всем анализируемом временном отрезке деятельность компании оставалась положительной, последующее падение результатов в четвертом квартале на 4829 руб. характеризует деятельность как нестабильную.

Необходимо отметить, что падение прибыли во втором квартале происходило большими темпами по сравнению с падением выручки. Как следствие этого рентабельность всей деятельности (доля чистой прибыли в общей величине выручки) снизилась более чем в два раза по сравнению с предыдущим периодом (10,6% и 24,6% соответственно). В дальнейшем указанный показатель восстановился до исходной величины.

**2.4. Анализ оборачиваемости капитала**

Анализ оборачиваемости совокупного капитала и текущих активов показал ухудшение использования оборотных активов предприятия на протяжении анализируемого периода.

На конец 2009 года период оборота запасов, затрат в незавершенном производстве и готовой продукции на складе составил 51 день. Тенденция увеличения периода оборота материальных запасов является отрицательной.

Таблица №6. Показатели оборачиваемости ООО « Н.О.К.С.» за период 01.01.09 - 01.01.10 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **ед. изм.** | **01.04.09** | **01.07.09** | **01.10.09** | **01.01.10** |
| Оборачиваемость активов |  | 0,14 | 0,10 | 0,09 | 0,10 |
|  |  |  |  |  |  |
| Оборачиваемость текущих активов |  | 0,33 | 0,24 | 0,23 | 0,25 |
|  |  |  |  |  |  |
| Оборачиваемость собственного капитала |  | 0,20 | 0,15 | 0,15 | 0,15 |
|  |  |  |  |  |  |
| Оборачиваемость материальных запасов |  | 1,75 | 1,43 | 1,23 | 1,39 |
| Период оборота материальных запасов | дни | 51 | 63 | 73 | 65 |
|  |  |  |  |  |  |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности |  | 0,39 | 0,29 | 0,28 | 0,30 |
| Период оборота дебиторской задолженности | дни | 229 | 313 | 317 | 302 |
|  |  |  |  |  |  |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности |  | 0,30 | 0,22 | 0,19 | 0,23 |
| Период оборота кредиторской задолженности | дни | 298 | 404 | 398 | 313 |
|  |  |  |  |  |  |
| Продолжительность операционного цикла | дни | 265 | 362 | 370 | 352 |
|  |  |  |  |  |  |
| Продолжительность финансового цикла | дни | 50 | 45 | 23 | 33 |
|  |  |  |  |  |  |
| Фондоотдача основных средств |  | 0,34 | 0,26 | 0,24 | 0,24 |

В течение анализируемого времени произошел рост периода оборота дебиторской и кредиторской задолженностей (соответственно с 229 и 211 дня в начале до 302 и 313 дня в конце года), что является негативной тенденцией, так как этот рост происходил на фоне сокращения объемов продаж. Причем количество дней оборота дебиторской задолженности примерно равно количеству дней оборота кредиторской задолженности. Таким образом, та сумма денежных средств, которой предприятие кредитовало покупателей, равна сумме средств, которой поставщики и подрядчики кредитуют предприятие. Такая схема позволяет предприятию не терять ликвидность.

Отрицательной тенденцией является увеличение операционного цикла до 352 дней.

Продолжительность финансового цикла характеризует организацию финансирования производственного процесса. С экономической точки зрения финансовый цикл представляет собой часть операционного цикла, не профинансированную за счет непосредственных участников производственного процесса.

В отчетном периоде продолжительность финансового цикла снизилась с 50 дней в начале года до 33 в конце. Сокращение финансового цикла стало возможным за счет преобладания авансов, полученных от покупателей в счет будущих поставок продукции, над авансами, уплаченными поставщикам за сырье и материалы.

Снижение данного показателя в динамике свидетельствует о снижающейся потребности предприятия в финансировании текущей производственной деятельности.

Ухудшение оборачиваемости связано с тем, что в отчетном году происходило снижение объемов производства и реализации продукции, однако, материальные запасы и дебиторская задолженность снижались еще более медленными темпами.

При сокращении масштабов производства менеджерам предприятия необходимо было избавиться от излишков запасов, а также провести комплекс работ по взысканию задолженности покупателей. Этого не произошло, что свидетельствует о недостаточно эффективном управлении оборотным капиталом.

Перечислим коротко некоторые возможные пути ускорения оборачиваемости капитала:

сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства (использование новейших технологий, механизации и автоматизации производственных процессов, повышение уровня производительности труда, более полное использование производственных мощностей предприятия, трудовых и материальных ресурсов и др.);

улучшение организации материально-технического снабжения с целью бесперебойного обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами и сокращения времени нахождения капитала в запасах;

ускорение процесса отгрузки продукции и оформления расчетных документов;

повышение уровня маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения товаров от производителя к потребителю (включая изучение рынка, совершенствование товара и форм его продвижения к потребителю, формирование правильной ценовой политики, организацию эффективной рекламы и т. п.)

Достигнутый в результате ускорения оборачиваемости эффект выражается в первую очередь в увеличении выпуска продукции без дополнительного привлечения финансовых ресурсов. Кроме того, за счет ускорения оборачиваемости капитала происходит увеличение суммы прибыли, так как обычно к исходной денежной форме он возвращается с приращением. Если производство и реализация продукции являются убыточными, то ускорение оборачиваемости средств ведет к ухудшению финансовых результатов и "проеданию" капитала.

Таким образом, надо стремиться не только к ускорению движения капитала на всех стадиях кругооборота, но и к его максимальной отдаче, которая выражается в увеличении суммы прибыли на один рубль капитала. Повышение доходности капитала достигается рациональным и экономным использованием всех ресурсов, недопущением их перерасхода, потерь на всех стадиях кругооборота. В результате капитал вернется к своему исходному состоянию в большей сумме, т. е. с прибылью. Эффективность использования капитала характеризуется его доходностью (рентабельностью).

В отчетном периоде деятельность компании оставалась прибыльной, однако, при этом наблюдалась общая тенденция к снижению всех показателей рентабельности.

Таблица №7. Показатели рентабельности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **01.04.09** | **01.07.09** | **01.10.09** | **01.01.10** |
|  |  |  |  |  |
| Рентабельность активов | 3,4% | 1,1% | 2,4% | 2,4% |
|  |  |  |  |  |
| Рентабельность собственного капитала | 5,1% | 1,6% | 3,8% | 3,8% |
|  |  |  |  |  |
| Рентабельность основной деятельности | 41,1% | 29,1% | 38,1% | 27,1% |
|  |  |  |  |  |
| Рентабельность продаж | 24,9% | 10,6% | 26,4% | 24,8% |

Рентабельность основной деятельности в отчетном периоде в целом снижалась с 41,1% в начале года до 27,1% в конце. Это произошло из-за того, что темпы роста себестоимости в целом превышали темпы роста выручки предприятия, что говорит о снижении эффективности управления затратами компании.

Снижение рентабельности активов и рентабельности собственного капитала обусловлено резким падением чистой прибыли в течение года притом, что размеры собственного капитала и совокупного капитала снижались незначительно.

Рентабельность продаж после резкого снижения во втором квартале более чем в два раза до 10,6% к концу года вновь восстановилась до первоначального уровня в 24,8%.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что в отчетном периоде эффективность основной деятельности предприятия снижалась. Кроме того, заметное влияние на чистую прибыль предприятия оказывали финансовые результаты прочих видов деятельности.

Заключение

Анализ представленной информации о ООО «Н.О.К.С.» позволяет сделать следующие выводы:

Компания характеризуется:

- Низкой ликвидностью,

-Достаточной степенью финансовой устойчивости с тенденцией к снижению,

- Стабильной прибыльностью продаж,

- Низкой оборачиваемостью текущих активов и ее снижением

При решении задачи повышения ликвидности компании путем оптимизации запасов сырья и материалов. Фирма не должна закупать запасы “впрок”, тем самым, “замораживая” финансовые ресурсы. Задачей службы закупок при этом является анализ потребностей производства в различных видах сырья и составление графика поставок.

Ликвидность компании может быть улучшена и за счет сокращения непроизводственного потребления. Тот факт, что практически весь прирост денежных средств предприятия уходит на непроизводственное потребление, позволяет рассматривать введение жесткого контроля руководства над поступлениями и платежами как эффективный путь стабилизации финансового положения компании.

Наиболее реальными и эффективными путями повышения абсолютной ликвидности предприятия в сложившейся ситуации является высвобождение денежных средств, “замороженных” в виде дебиторской задолженности и запасов. На практике это означает создание четкой связи между снабженческими, производственными и сбытовыми службами.

Организуя работу предприятия в целом, необходимо ориентироваться на принцип “главное – не произвести, а продать”. В связи с этим формирование производственного плана должно основываться на данных о заключенных договорах, а от формирования планов по сбыту, исходя из планов по производству продукции, необходимо отказаться.

Компания обладает большим количеством постоянных активов, многие из которых не используются при осуществлении операционной деятельности. Продажа непрофильных основных средств позволит компании увеличить, хотя и разово, приток наличности. В тоже время, у предприятия не будет необходимости нести дополнительные расходы, связанные с этим имуществом.

Необходимо отметить невысокую рентабельность собственного капитала предприятия, связанную с низкой оборачиваемостью активов и невысокой прибыльностью продаж.

Основным фактором, обеспечивающим рост прибыльности основной деятельности предприятия на протяжении исследуемого периода, являлось увеличение объема реализации продукции. Таким образом, увеличение объемов реализации продукции является резервом повышения прибыльности.

Как показал анализ ликвидности, на данном предприятии отсутствуют в явном виде средств на финансирование прироста объема производства (точнее на финансирование прироста оборотного капитала). В то же время у компании имеется резерв связанных денежных средств в виде дебиторской задолженности.

Подводя общие итоги, следует отметить, что для стабилизации финансового положения ООО «Н.О.К.С.» и принятия взвешенных управленческих решений необходимо внедрение в процесс управления финансами предприятия процедур финансового оздоровления.

**Использованная литература.**

Александрова К. И. Реорганизация. Ликвидация. Банкротство. Краткий справочник предпринимателя. – СПб.: Питер, 2008.

Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / Под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2007.

Антикризисное управление: Учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. / Под ред. проф. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2009. С. 17.

Антикризисный менеджмент / Под редакцией проф. Грязновой А. Г. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ», Издательство ЭКМОС, 2009.

Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации.

Гражданский кодекс Российской Федерации.

Ендовицкий Д. А., Щербаков М. В. Диагностический анализ финансовой несостоятельности организации: Учеб. пособие. – М.: Экономистъ, 2008.

Жарковская Е. П., Бродский Б. Е. Антикризисное управление: Учебник. – М.: Омега-Л, 2008.

Зинченко С. А., Гончаров А. И. Предупреждение банкротства коммерческой организации: методология и правовые механизмы – М.: ИД «Юриспруденция», 2008.

Кукукина И. Г., Астраханцева И. А. Учет и анализ банкротств: Учеб. пособие / Под ред. И. Г. Кукукиной. – М.: Финансы и статистика, 2009.

Федорова Г. В. Учет и анализ банкротств. – М.: Омега-Л, 2008.