ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

**ЗМІСТ**

ВСТУП 3

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БАНКРУТСТВА І САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА 5

1.1. Характеристика банкрутства і санації підприємства 5

1.2. Державне регулювання банкрутства і санації в Україні 10

1.3. Методика оцінки платоспроможності та фінансової стійкості підприємства 19

РОЗДІЛ 2. ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА 26

2.1. Економіко-математична модель діагностики банкрутства 26

2.2. Характеристика сучасних інформаційних систем діагностики банкрутства 29

2.3. Удосконалення методів діагностики банкрутства 35

РОЗДІЛ 3. ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА 39

3.1. Опис предметної області дослідження 39

3.2. Аналіз істотних проблем ВАТ «Херсонська ТЕЦ», що загрожують банкрутством 42

3.3. Аналіз вихідних даних 44

3.4. Діагностика банкрутства підприємства на основі даних предметної області 63

ВИСНОВКИ 74

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ 78

ДОДАТКИ 82

**ВСТУП**

Світова практика банкрутства показує, що цей процес болючий, як і будь-яке руйнування, але підтверджує, що непродуктивність перетворення виробника на банкрута не завжди очевидна. Наприклад, ліквідація неефективних підприємств, які випускають незатребувану продукцію, цілком виправдана. Використання процедури банкрутства як прихованої форми переходу підприємства з рук одного власника в руки іншого, який, власне, ініціює цю процедуру, є не українським ноу-хау тіньової приватизації, а одним із легітимних інструментів «вільного ринку». Щоправда, на Заході застосовувати такі схеми стає дедалі складніше, а законодавство Євросоюзу взагалі розцінює таку процедуру як практично неможливу, сприяючи фінансовому оздоровленню підприємств-банкрутів і створюючи умови для «прозорого» переходу їх у руки інвестора-санатора. Україна теж має законодавство про банкрутство, але воно поки що не лише допускає «тіньову приватизацію», а й ставить права кредитора вище прав трудового колективу, інвестора, держави та підприємства-боржника.

Цікаво, що в 90-ті роки, на які припало багато банкрутств вітчизняних підприємств, процедура санації практично не застосовувалася, і це було головною відмінністю української практики від світової. Хоча і в нас, і за кордоном банкрутство часто відбувалося з одних і тих самих причин. Наприклад, за даними Федеральної корпорації страхування внесків США, кримінальні дії працівників підприємств і банків, а також кредиторів та позичальників є у 25—30% випадків причиною краху кредитних установ. У нашій країні ця цифра удвічі більша. За словами Володимира Грановського, начальника управління металургійної промисловості Мінпромполітики України, «оборотні кошти вітчизняних підприємств були вимиті ще в середині 90-х років. І ці гроші нікуди не ділися, вони просто перекочували до нових господарів, які керують виробництвами. Винні в цьому фірми, т.зв. фінансові партнери, які доводять підприємство до банкрутства, проводять цю процедуру, а потім намагаються за безцінь отримати завод». [4]

За кордоном санація має не лише історію, а й популярність. У пам’ятку світова фінансова криза 1998 року, коли англійський банк із двохсотлітньою історією Barings (один із найстаріших і найбільших у світі) був, по суті, розорений. Але голландська фінансова група ING провела процедуру санації Barings. «У результаті банк не втратив жодного клієнта й утворився новий конгломерат ING Barings, що успішно працює в усьому світі. Це стало можливим завдяки проведеній санації, яка активно застосовується у світовій практиці й існує для виведення підприємства з фінансової кризи», — каже кореспондентові «ДТ» Марія Панкратова, прес-секретар банку ING Barings (Москва). [8]

Державна підтримка банкрутів проводилася в 90-ті роки державами Східної Європи (Польща, Угорщина, Румунія, Словаччина) при переході на нову структуру економіки і наприкінці 80-х — початку 90-х у Скандинавії (Швеція, Фінляндія), де економіка має яскраво виражену соціальну спрямованість. Причому набір засобів був щонайширшим — від фінансових дотацій до санації підприємств державою. [12]

Метою даної роботи є дослідження основних методик діагностики банкрутства підприємства та ідентифікація банкрутства підприємства ВАТ «Херсонська ТЕЦ».

Мета роботи визначає її основні задачі. Розглянемо їх.:

1. Аналіз теоретичних основ банкрутства і санації підприємства.
2. Дослідження іноземного досвіду діагностики банкрутства і санації підприємства.
3. Аналіз предметної області.
4. Діагностика банкрутства предметної області.

**РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БАНКРУТСТВА І САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

**1.1 Характеристика банкрутства і санації підприємства**

Якщо говорити мовою закону, під неспроможністю (банкрутством) підприємства розуміється нездатність задовольняти вимоги кредиторів із оплати товарів, включно з нездатністю забезпечити обов’язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди, у зв’язку з перевищенням зобов’язань боржника над його майном або у зв’язку з незадовільною структурою балансу боржника.

В Україні створено спеціальний орган, покликаний контролювати процедуру банкрутства, однак і він найчастіше виявляється нездатним уплинути на її результати. «Ми надаємо послуги з процедури банкрутства, і це насамперед стосується державних підприємств із часткою держвласності понад 25%. Але проблема в тому, що жорстких норм у законі немає, тому ми не можемо відповідати за те, що відбувається на багатьох державних підприємствах, де агентство не залучається до процедури», — каже кореспондентові «ДТ» Володимир Струков, глава Агентства з банкрутства Міністерства економіки України. [14]

Де-факто ознакою банкрутства є призупинення розрахунків із позикодавцями, коли підприємство не забезпечує чи явно нездатне забезпечити виконання вимог кредиторів протягом певного часу, але де-юре банкрутство настає після визнання факту неспроможності арбітражним судом або, після офіційного оголошення про неї, боржником при його добровільній ліквідації.

На сьогодні в законі передбачено реорганізаційні та ліквідаційні процедури, а також мирову угоду, які ліквідовують підприємство-банкрут. Причому мирова угода є оптимальним варіантом, при якому, так би мовити, і вовки (кредитори) ситі, і вівці (боржник) цілі.

Процедури ліквідації та реорганізації мають лише одну спільну закономірність — вони ініціюються через неплатоспроможність підприємства. У решті це антагоністи: перша означає фактичне припинення роботи, друга займається реанімацією виробництва. Ліквідація відбувається за двома сценаріями: це або добровільне банкрутство, або примусове, яке проводять компанії, що виграли конкурс із ліквідації банкрута.

У світовій практиці 90-х років ліквідація або, як варіант, продаж підприємства вроздріб застосовується порівняно нечасто, оскільки поділ його призводить до руйнації сформованих зв’язків із кредиторами і споживачами товарів або послуг, які надавало підприємство-банкрут. Особливо це очевидно у випадку зі стратегічно важливими для країни підприємствами. Приміром, у банківській системі Японії, Південної Кореї та скандинавських країн вона використовувалася майже виключно щодо небанківських фінансових компаній, а у США — лише до ощадних кас. Крім того, процедура банкрутства менш прозора. За словами Сергія Тігіпка, народного депутата України, «процеси банкрутства в Україні також недостатньо прозорі, проводяться в інтересах компаній кредиторів, які, по суті, і доводять боржника до банкрутства». Опосередковане підтвердження цього — українська статистика, яка свідчить, що, по-перше, до минулого року процедура санації в Україні не застосовувалася, а по-друге, кількість боржників, яким призначено процедуру фінансового оздоровлення, у 2001 році в два з половиною рази менша, ніж доведених до банкрутства.

Мирова угода між кредиторами та боржником — в українській практиці явище рідкісне, але трапляється. За словами Анатолія Кочмара, генерального директора АТ «Рівнесільмаш», процедура банкрутства на підприємстві закінчилася мировою угодою і погашенням усіх наявних боргів. «Чому нас хотіли збанкрутити? Щоб захопити підприємство, прибрати його до рук. І треба сказати, що нинішнє законодавство цьому сприяє», — вважає А. Кочмар. Як повідомили на Південному гірничо-збагачувальному комбінаті, та ж сама проблема, що й у «Рівнесільмашу», виникла в них і була розв’язана так само. 2001 року з 3739 банкрутів лише 142 змогли укласти з кредиторами мирову угоду. За сім місяців нинішнього року на 64 з 2673 підприємств-банкрутів була призначена санація, що теж не можна назвати позитивним результатом. [17]

Санація — це система заходів, здійснюваних під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом і його ліквідації, а її результати спрямовані на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника та задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і зміну організаційно-правової й виробничої структури боржника. Як правило, реорганізацію банкрута проводять або кредитори, або боржник, зокрема його новий власник. [22] Останній варіант проходить через процедуру санації і включає в себе низку заходів, що дозволяють розрахуватися з боргами і прямо або опосередковано збільшити капітал. Зокрема у Німеччині і Швейцарії існує практика, коли спостережний орган шляхом жорсткішого контролю та заходів «морального впливу» спонукає акціонерів і нових власників до надання додаткового капіталу банкрутові.

Та чи завжди виправдана санація? За словами Павла Ладарії, керуючого санацією ВАТ «ЛиНОС», «очевидно, що коли у підприємства, яке ліквідовується, немає господаря або інвестора, здатного погасити його борги, інвестувати в розвиток виробництва та послуг, то банкрутство — оптимальний вихід зі становища. Але якщо об’єкт банкрутства є стратегічно важливим для держави об’єктом чи містоутворюючим підприємством або ж у нього знайшовся господар чи інвестор, готовий витягнути його з фінансової прірви, то оптимальною залишається процедура санації». «Санація — це підтримка підприємства, що гине, і тому вона набагато краща за банкрутство. Якщо ж є інвестор, санація — єдиний вихід, і в такому разі інвестор потребує законодавчої та державної підтримки», — вважає Вадим Гуров, перший заступник голови комітету ВР України з промислової політики та підприємництва. «Є лише дві причини, з яких банкрутство залишається єдиним виходом для підприємства, — це низькоякісний менеджмент або продукція, на яку немає попиту. У решті випадків санація краща, ніж банкрутство, — сказав «ДТ» Валентин Подвисоцький, віце-президент УСПП з питань інвестицій і регіонального розвитку.

Водночас законодавче регулювання процедури банкрутства та санації настільки недосконале, що на це звернув увагу навіть екс-Президент України. Виступаючи на нараді на Макіївському металургійному комбінаті, Леонід Кучма зазначив, що закон про банкрутство працює проти інтересів держави і не сприяє виведенню підприємств із фінансової кризи. Чому?

Для таких тверджень глави держави є вагомі причини. Ми торкнемося лише тих, що пов’язані з процедурою фінансового оздоровлення банкрутів. У законі дуже нечітко прописана процедура призначення конкурсних кредиторів і не зрозумілі їхні права, зокрема незрозуміле положення про повноваження комітету кредиторів і сферу його компетенції. У «порядних кредиторів» викликає сумнів механізм погашення боргу, водночас кредитори ставляться в нерівні умови. Зокрема надаються переваги кредиторам, чиї вимоги забезпечені заставою, вони мають привілеї, порівняно з іншими кредиторами. Саме тому в підготовленому нардепом Юлієм Іоффе проекті змін до закону про банкрутство, за словами Володимира Демьохіна, першого заступника голови комітету ВР України з питань економічної політики, пропонується надати чіткіше визначення конкурсних кредиторів і визначити перелік їхніх прав, а також механізм їх реалізації розпорядником майна. Ще більше запитань до чинного закону у боржників, оскільки закон фактично не дає їм можливості відновити платоспроможність. По-перше, поки що передбачається відносно короткий термін процедури санації і немає належного механізму для її реалізації у більш тривалий період. По-друге, не поширюється мораторій на вимоги кредиторів, які виникають із моменту прийняття рішення про запровадження цього мораторію, отже, початкова сума боргу невпинно зростає, іноді в геометричній прогресії. «Законодавство про банкрутство на сьогодні недосконале. У ньому дуже багато протиріч і неправильного. Приміром, щоб порушити справу про банкрутство металургійних підприємств або підприємств нафтопереробки, достатньо 49,5 тис. грн., несплачених протягом трьох місяців. Це ненормально низький рівень для заводів, які мають мільйонні обороти. З другого боку, немає механізму виходу метпідприємств із процедур банкрутства. Особливо це стосується тих заводів, де держава — один з акціонерів і має 30—50% акцій», — вважає Леонід Талан, арбітражний управляючий АТ «Металургійний комбінат ім. Петровського». Унікальна ситуація, коли діючий закон, по суті, дозволяє банкрутити містоутворюючі або стратегічно важливі для країни підприємства. «На нашому підприємстві розпочато розгляд справи про банкрутство, і ми сподіваємося, що процедура закінчиться санацією. На випадок банкрутства виникає дуже багато проблем екологічного, економічного та соціального характеру, адже підприємства металургії стратегічно важливі для економіки країни», — зазначив Л.Талан. По-третє, кредитори мають нескінченне право оскаржувати угоди, укладені боржником, при цьому значно розширено коло підстав, уже передбачених чинним законодавством, у зв’язку з чим процедура санації штучно зволікається. «Санацію сьогодні неможливо провести через неоднозначні стосунки кредиторів. Часто кредитори не погоджуються зачекати, поки сановане підприємство стане на ноги і зможе розрахуватися з ними. Вони наступають «на горло», вимагають грошей зараз. А санація означає відстрочку у виплаті боргів кредиторам на п’ять-сім років, доки завод заробить ці гроші. А ті, кому винні, краще за безцінь розпродадуть завод вроздріб, ніж чекатимуть поліпшення його фінансового становища», — розповів кореспонденту «ДТ» Віталій Ревунков, юрист АТ «Нікопольський південнотрубний завод». [18]

Проведення санації кредитори найчастіше зривають, і фінансове оздоровлення стає неможливим. Почасти тому незацікавлені зовнішні інвестори вітчизняною промисловістю, дві третини якої перебуває у стані перманентного банкрутства і потребує серйозних інвестицій. Якщо в Угорщині три чверті банкрутів, які відновили своє фінансове становище, були викуплені іноземними інвесторами, то в Україні навіть діючі інвестори не можуть провести процедуру санації, наштовхуючись на «узаконений» опір кредиторів.

**1.2 Державне регулювання банкрутства і санації в Україні**

В Україні державне регулювання банкрутства і санації відбувається згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Розглянемо основні його положення.

Згідно із Законом, визнаються наступні терміни:

неплатоспроможність - неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку їх сплати грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності;

боржник - суб'єкт підприємницької діяльності, неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі зобов'язання щодо сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів), протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати;

банкрутство - визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури;

суб'єкт банкрутства (далі - банкрут) - боржник, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання встановлена господарським судом. Суб'єктами банкрутства не можуть бути відокремлені структурні підрозділи юридичної особи (філії, представництва, відділення тощо);

кредитор - юридична або фізична особа, яка має у встановленому порядку підтверджені документами вимоги щодо грошових зобов'язань до боржника, щодо виплати заборгованості із заробітної плати працівникам боржника, а також органи державної податкової служби та інші державні органи, які здійснюють контроль за правильністю та своєчасністю справляння страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів). Конкурсні кредитори - кредитори за вимогами до боржника, які виникли до порушення провадження у справі про банкрутство та вимоги яких не забезпечені заставою майна боржника. До конкурсних кредиторів відносяться також кредитори, вимоги яких до боржника виникли внаслідок правонаступництва за умови виникнення таких вимог до порушення провадження у справі про банкрутство. Поточні кредитори - кредитори за вимогами до боржника, які виникли після порушення провадження у справі про банкрутство;

грошове зобов'язання - зобов'язання боржника заплатити кредитору певну грошову суму відповідно до цивільно-правового оговору та на інших підставах, передбачених цивільним законодавством України. До складу грошових зобов'язань боржника не зараховуються недоїмка (пеня та штраф), визначена на дату подання заяви до господарського суду, а також зобов'язання, які виникли внаслідок заподіяння шкоди життю і здоров'ю громадян, зобов'язання з виплати авторської винагороди, зобов'язання перед засновниками (учасниками) боржника - юридичної особи, що виникли з такої участі. Склад і розмір грошових зобов'язань, в тому числі розмір заборгованості за передані товари, виконані роботи і надані послуги, сума кредитів з урахуванням процентів, які зобов'язаний сплатити боржник, визначаються на день подачі в господарський суд заяви про порушення провадження у справі про банкрутство, якщо інше не встановлено цим Законом;

безспірні вимоги кредиторів - вимоги кредиторів, визнані боржником, інші вимоги кредиторів, підтверджені виконавчими документами чи розрахунковими документами, за якими відповідно до законодавства здійснюється списання коштів з рахунків боржника;

досудова санація - система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника, інвестор, з метою запобігання банкрутству боржника шляхом реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів відповідно до законодавства до початку порушення провадження у справі про банкрутство;

розпорядження майном боржника - система заходів щодо нагляду та контролю за управлінням та розпорядженням майном боржника з метою забезпечення збереження та ефективного використання майнових активів боржника та проведення аналізу його фінансового становища;

розпорядник майна - фізична особа, на яку у встановленому цим Законом порядку покладаються повноваження щодо нагляду та контролю за управлінням та розпорядженням майном боржника на період провадження у справі про банкрутство в порядку, встановленому цим Законом;

санація - система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника.

Державну політику щодо запобігання банкрутству, а також забезпечення умов реалізації процедур відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом стосовно державних підприємств та підприємств, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує двадцять п'ять відсотків, суб'єктів підприємницької діяльності інших форм власності у випадках, передбачених цим Законом, здійснює державний орган з питань банкрутства, який діє на підставі положення, затвердженого у встановленому порядку.

Державний орган з питань банкрутства:

сприяє створенню організаційних, економічних, інших умов, необхідних для реалізації процедур відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом;

пропонує господарському суду кандидатури арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів) для державних підприємств або підприємств, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує двадцять п'ять відсотків, щодо яких порушена справа про банкрутство, та в інших випадках, передбачених цим Законом;

організовує систему підготовки арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів);

здійснює ліцензування діяльності фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють діяльність як арбітражні керуючі (розпорядники майна, керуючі санацією, ліквідатори);

забезпечує реалізацію процедури банкрутства щодо відсутнього боржника;

здійснює ведення єдиної бази даних про підприємства, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство, встановлює та затверджує форму подання арбітражним керуючим інформації, необхідної для ведення єдиної бази даних про підприємства, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство;

організовує проведення експертизи фінансового становища державних підприємств і підприємств, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує двадцять п'ять відсотків, при підготовці справи про банкрутство до розгляду або під час її розгляду господарським судом у разі призначення судом експертизи та надання відповідного доручення;

готує на запити суду, прокуратури або іншого уповноваженого органу висновки про наявність ознак приховуваного, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства щодо державних підприємств чи підприємств, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує двадцять п'ять відсотків;

готує та подає на затвердження Кабінету Міністрів України у встановленому порядку типові документи щодо здійснення процедур банкрутства;

здійснює інші передбачені законодавством повноваження.

Справи про банкрутство розглядаються виключно господарськими судами, навіть якщо одна із сторін – це фізична особа, в тому числі така, що не є суб’єктом підприємницької діяльності. Справи про банкрутство підвідомчі господарським судам і розглядаються ними за місцезнаходженням боржника.

Боржниками можуть бути лише юридичні особи, а кредиторами – як юридичні, так і фізичні особи.

Ініціаторами порушення справи про банкрутство можуть бути як кредитори підприємства-боржника, так і саме підприємство. Право на звернення до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство мають боржник і кредитор.

Справа про банкрутство порушується господарським судом, якщо вимоги кредитора до боржника в сукупності складають не менше трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати, які не були задоволені боржником протягом трьох місяців після встановленого для їх погашення строку.

Для ініціювання процедури визнання підприємства банкрутом кредитору достатньо надіслати до господарського суду заяву, додавши до неї необхідні докази неплатоспроможності боржника.

Заява про порушення справи про банкрутство подається боржником або кредитором у письмовій формі і повинна містити:

найменування господарського суду, до якого подається заява;

найменування та поштові адреси боржника та кредитора;

ідентифікаційний код кредитора як платника податків і зборів;

викладення обставин, які підтверджують неплатоспроможність боржника, із зазначенням суми боргових вимог кредиторів, а також строку їх виконання і розміру неустойки;

перелік документів, що додаються до заяви.

Якщо справа про банкрутство порушується за заявою боржника, боржник зобов'язаний одночасно подати план санації.

З метою забезпечення майнових інтересів кредиторів в рішенні господарського суду призначається розпорядник майна. Кредитори мають право запропонувати кандидатуру розпорядника майна, яка відповідає попередньо встановленим вимогам.

Розпорядниками майна не можуть призначатися особи, які:

здійснювали раніше управління боржником-юридичною особою, за винятком випадків, коли з моменту усунення даної особи від управління боржником пройшло не менше трьох років;

мають судимість за вчинення корисливих злочинів.

Розпорядник майна призначається на шість місяців. Проте цей строк може бути продовжений або скорочений судом за клопотанням кредиторів чи самого розпорядника майна.

Про попереднє засідання суду повідомляються сторони, а також інші учасники провадження у справі про банкрутство. На цьому засіданні господарський суд розглядає реєстр вимог кредиторів, вимоги кредиторів, щодо яких були заперечення боржника і які не були включені розпорядником майна до реєстру вимог кредиторів.

За результатами розгляду господарський суд виносить рішення, в якому зазначається розмір визнаних судом вимог кредиторів та призначається дата проведення зборів кредиторів.

Реєстр вимог кредиторів повинен включати усі визнані судом вимоги кредиторів.

У реєстрі вимог кредиторів повинні міститися відомості про кожного кредитора, розмір його вимог за грошовими зобов'язаннями, черговість задоволення кожної вимоги, окремо розмір неустойки.

Санація (з лат. sanatio - оздоровлення, лікування) – це система заходів щодо попередження оголошення підприємства-боржника банкрутом і його ліквідації.

Протягом трьох місяців з дня винесення рішення про санацію боржника комітету кредиторів необхідно подати для схвалення план санації. План санації повинен передбачати строк відновлення платоспроможності боржника.

Заходами щодо відновлення платоспроможності боржника можуть бути:

реструктуризація підприємства;

перепрофілювання виробництва;

закриття нерентабельних виробництв;

ліквідація дебіторської заборгованості;

продаж частини майна боржника;

інші способи відновлення платоспроможності боржника.

План санації розглядається комітетом кредиторів, який скликається в чотирьохмісячний строк з дня винесення господарським судом рішення про санацію.

План санації вважається схваленим, якщо на засіданні комітету кредиторів таке рішення було підтримано більш як половиною голосів .

Схвалений комітетом кредиторів план санації подається в господарський суд на затвердження не пізніше 5-ти днів з дня проведення засідання комітету кредиторів.

Якщо протягом 6-ти місяців з дня винесення рішення про санацію до господарського суду не буде подано плану санації боржника, суд має право прийняти рішення про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури.

Підставами для ліквідації підприємства можуть бути:

закінчення строку, на який воно створювалося, або досягнення мети, поставленої при його створенні;

рішення власника;

рішення суду про визнання недійсними установчих документів і рішення про створення підприємства;

рішення господарського суду про визнання підприємства банкрутом;

рішення суду про скасування державної реєстрації підприємства через неподання протягом року до органів державної податкової служби податкових декларацій, документів фінансової звітності відповідно до законодавства;

інші підстави.

Строк ліквідаційної процедури становить 12-ть місяців, однак господарський суд може продовжити цей строк на 6 місяців.

З дня прийняття господарським судом постанови про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури:

підприємницька діяльність банкрута завершується закінченням технологічного циклу з виготовлення продукції у разі можливості її продажу;

строк виконання всіх грошових зобов'язань щодо сплати податків і зборів вважається таким, що настав;

припиняється нарахування неустойки (штрафу, пені) та інших економічних санкцій по всіх видах заборгованості банкрута;

відомості про фінансове становище банкрута перестають бути конфіденційними чи становити комерційну таємницю;

виконання зобов'язань боржника, визнаного банкрутом, здійснюється у випадках і порядку, передбаченому законодавством.

Якщо ліквідація підприємства здійснюється за рішенням власника (самоліквідація), то її загальна процедура складається з наступних дій.

Ухвалення рішення про ліквідацію підприємства.

Створення ліквідаційної комісії.

Складання ліквідаційного балансу.

Подання заяви про зняття з обліку в фондах соціального страхування (10-й день після ухвалення рішення про ліквідацію).

Подання ліквідаційного балансу до органу ДПС (13-й день після ухвалення рішення про ліквідацію підприємства).

Зняття з обліку як платника податків в органах ДПС.

Складання балансу після проведення ліквідаційних заходів та підтвердження його достовірності аудитором.

Передача документів довгострокового зберігання до архіву.

Знищення печаток і штампів.

Виключення підприємства з ЄДРПОУ:

Заява власника,

Оригінали установчих документів,

Свідоцтво про державну реєстрацію,

Підтвердження опублікування в пресі оголошення про ліквідацію.

Черговість задоволення претензій при банкрутстві наступна:

покриваються витрати, пов”язані з веденням справи про банкрутство в господарському суді;

покриваються витрати ліквідаційної комісії, пов”язані із утримання і збереженням майна банкрута;

виконуються зобов”язання перед працівниками;

виконуються зобов”язання перед державою (податки, внески в Пенсійний та соціальні фонди);

задовольняються вимоги кредиторів;

погашаються всі інші вимоги.

Якщо для повного задоволення всіх вимог недостатньо коштів, одержаних від продажу майна банкрута, то вони задовольняються пропорційно сумі вимог, що належить кожному кредитору.

В практиці банкрутства використовується поняття мирової угоди. Під мировою угодою у справі про банкрутство розуміється домовленість між боржником і кредиторами стосовно відстрочки, а також списання кредиторами боргів боржника, яка оформляється угодою сторін.

Мирова угода може бути укладена на будь-якій стадії проведення справи про банкрутство.

**1.3 Методика оцінки платоспроможності та фінансової стійкості підприємства**

Побудова комплексу показників фінансового стану передбачає відбір відповідних груп фінансових показників, включення певних показників до відповідної групи, визначення методики їх розрахунку і оцінки.

В цілому існує 6 основних груп фінансових показників:

1. Показники оцінки ліквідності.
2. Показники оцінки фінансової стійкості (платоспроможності).
3. Показники оцінки ділової активності (оборотності)
4. Показники оцінки рентабельності.
5. Показники оцінки положення на ринку цінних паперів.
6. Показники оцінки майнового стану.

Всього може бути розраховано понад 100 фінансових показників (коефіцієнтів), які будуть мати економічний зміст і в більшій або меншій мірі використовуються у фінансовому аналізі. Звичайно таку кількість показників у одному аналітичному дослідженні практично не використовують. Тому необхідно вирішити проблему відбору необхідної і достатньої кількості фінансових показників.

Інша проблема формування системи показників фінансового аналізу полягає в тому, що різні автори відносять ті чи інші показники до різних груп, а іноді і самі групи мають різні назви.

При відборі показників виходимо з того, що їх система повинна забезпечити можливість проведення за її допомогою повного комплексного дослідження фінансового стану і результатів діяльності підприємства, а також можливість використання цієї системи показників для прикладних цілей, визначених джерелами, на базі яких проводився відбір цих показників. Використання вказаних джерел дозволяє використовувати і нормативні значення окремих показників, визначені цими документами, як основу оцінки показників.

Оскільки розрахунок показників проводиться на базі електронного шаблону у форматі Excel (він найбільш зручний), то не має великого значення загальна кількість розрахованих показників.

У залежності від цілей та обсягу аналізу можна виділити наступні види аналізу:

- експрес-діагностика підприємства;

- оцінка фінансової діяльності підприємства;

- підготовка обґрунтування для інвестицій.

Експрес-аналіз фінансового стану і комплексний аналіз фінансового стану підприємства розрізняються відрізняються по:

широті аналізу;

глибині дослідження;

менш і більш детальному підходах до різних сторін діяльності підприємства.

Експрес-діагностика дає миттєвий погляд на ситуацію в компанії і призначена для пошуку і виділення найбільш важливих і складних проблем у керуванні фінансами. Її основною задачею є звуження масштабів пошуку проблем і їхнього вирішення.

Цей вид аналізу припускає незначні витрати часу для одержання результату і наступне проведення додаткових аналітичних досліджень по виділених напрямках. Експрес-діагностика підприємства припускає вивчення поточних (тактичних) аспектів діяльності компанії.

Аналіз проведіть за наступною Схемою:

1. Оцінка і аналіз економічного потенціалу підприємства.

1.1. Оцінка майнового стану

1.1.1. Вертикальний аналіз балансу

1.1.2. Горизонтальний аналіз балансу.

1.1.3. Аналіз якісних змін у майновому стані.

1.1.4. Аналіз структури і динаміки оборотних коштів.

1.2. Оцінка наявності негативних статей у звітності.

1.3. Оцінка фінансового стану.

1.3.1. Оцінка ліквідності.

1.3.2. Оцінка фінансової стійкості.

2. Оцінка і аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

2.1. Оцінка ділової активності.

2.2. Оцінка рентабельності.

2.3. Оцінка положення на ринку цінних паперів.

2.4. Вертикальний аналіз фінансових результатів.

2.5. Комплексна оцінка результатів діяльності по методиці “Дюпон”

3. Висновки та рекомендації.

Фінансовий блок експрес-діагностики являє собою набір універсальних показників, що розраховуються на базі основних форм бухгалтерської звітності.

Вище приведені основні аспекти аналізу показників, які необхідно оцінити в ході експрес-діагностики. Вони описують різні сторони діяльності компанії, дозволяючи визначити найбільш серйозні її проблеми.

Дуже важливо розглядати всі показники в динаміку, оскільки це дає можливість зіставити дані й оцінити тенденції їхньої зміни.

Комплексна оцінка фінансової діяльності компанії - більш глибокий і комплексний аналіз. У запропонованому варіанті він будується на основі комплексу показників, а також моделі Du Pont і розглядає всі сторони діяльності компанії з погляду стратегічного розвитку бізнесу.

Аналіз проведіть за наступною Схемою:

1. Попередній огляд економічного і фінансового стану підприємства.

1.1. Характеристика загальної спрямованості фінансово-господарської діяльності підприємства.

1.2. Характеристика макроекономічного середовища.

1.3. Характеристика галузі.

2. Оцінка і аналіз економічного потенціалу підприємства.

2.1. Оцінка майнового стану

2.1.1. Вертикальний аналіз балансу

2.1.2. Горизонтальний аналіз балансу.

2.1.3. Аналіз якісних змін у майновому стані.

2.1.4. Аналіз структури і динаміки оборотних коштів.

2.2. Оцінка наявності негативних статей у звітності.

2.3. Оцінка фінансового стану.

2.3.1. Оцінка ліквідності.

2.3.2. Оцінка фінансової стійкості.

3. Оцінка і аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

3.1. Оцінка ділової активності.

3.2. Оцінка рентабельності.

3.3. Факторний аналіз рентабельності.

3.4. Вертикальний аналіз фінансових результатів.

3.5. Комплексна оцінка результатів діяльності по методиці “Дюпон”

3.6. Оцінка виробничої (основної) діяльності підприємства.

3.7. Оцінка ефективності використання ресурсів.

3.8. Оцінка положення на ринку цінних паперів.

3.9. Оцінка ефективності податкової політики.

3. Висновки та рекомендації.

Є два основні підходи до оцінки фінансових показників (коефіцієнтів):

на основі нормативних значень показників;

на основі загальногалузевих значень показників.

Оцінка фінансових показників (коефіцієнтів) на основі нормативних значень показників:

Таблиця 1.1.

|  |  |
| --- | --- |
| Якісна оцінка | Правила оцінювання |
| Високий | Значення коефіцієнта вище визнаного стандарту |
| Норма | Значення коефіцієнта в межах визнаного стандарту |
| (відхилення + 5%) |
| Низький | Значення коефіцієнта нижче визнаного стандарту |

Оцінка фінансових показників (коефіцієнті

в) на основі загальногалузевих значень показників:

Таблиця 1.2.

|  |  |
| --- | --- |
| Якісна оцінка | Правила оцінювання |
| Вище загальногалузевого значення | Значення коефіцієнта вище середнього рівня в галузі на 10% і більше |
| Відповідає загальногалузевому рівню | Значення коефіцієнта в межах + 10% від середнього рівня в галузі |
| Нижче загальногалузевого значення | Значення коефіцієнта нижче середнього рівня в галузі на 10% і більше |

На рівні групи коефіцієнтів може бути проведена якісна оцінка окремих аспектів фінансового стану підприємства за градаціями:

* високий – норма – низький;
* достатній - недостатній – критичний.

Для прикладу, на базі коефіцієнтів фінансової стійкості може бути побудована наступна оціночна шкала для цієї групи:

Таблиця 1.3.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фінансова стійкість | Якісна оцінка | Правила оцінювання |
|  | Висока | Всі показники мають високі оцінки, не нижче загальногалузевого рівня |
|  | Недостатня | Коефіцієнт автономії не є низьким при будь-яких комбінаціях оцінок інших показників |
|  | Низька | Інші комбінації оцінок показників |
|  | Критична | Всі показники мають низькі оцінки, нижче загальногалузевого рівня |

Якісна оцінка фінансового стану підприємства на базі узагальнення оцінок груп показників може бути зроблена на основі такої схеми:

Таблиця 1.4.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фінансовий стан | Якісна оцінка | Правила оцінювання |
| Сприятливий | Високі оцінки фінансової стійкості і ліквідності, всі інші групи показників не мають низьких оцінок |
| Задовільний | Відсутні низькі оцінки, є хоча б одна нормальна оцінка групи показників |
| Незадовільний | Є хоча б одна низька оцінка при високих або нормальних оцінках груп показників |
| Критичний | Критична оцінка фінансової стійкості при низьких оцінках інших груп коефіцієнтів |

Проведена робота з аналізу завершується підготовкою висновків і рекомендацій та написанням звіту. Форма звіту, його обсяг визначається цілями аналізу і тим, кому він спрямовується.

Аналітичний звіт повинен містити, перш за все, аналіз тенденцій розвитку і виділенні окремих факторів, які суттєво впливають на діяльність підприємства, висновки і рекомендації.

Аналітичний звіт, як правило, включає:

* вихідну інформацію, яка буде служить основою для порівняльного аналізу;
* поточні дані, які будуть проаналізовані;
* аналіз факторів;
* виявлені тенденції;
* рекомендації;
* оцінку можливого покращення при здійсненні альтернативних заходів.

Як правило, звіт представляється керівникам певного рівня з метою прийняття відповідних рішень. В залежності від рівня керівництва можна сформулювати такі принципи важливості окремих складових звітної інформації:

Таблиця 1.5.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Тип користувача | Вище керівництво | Керівники середньої ланки | Керівники нижньої ланки |
| Кількість статистичного матеріалу | + | +++ | ++ |
| Рівень агрегації даних | +++ | ++ | + |
| Наявність допоміжного і довідкового матеріалу (проміжних розрахунків і висновків) | -- | +- | +- |
| Наочність у поданні інформації (графіки, діаграми і т.п.) | +++ | ++ | + |
| Пояснення | ++ | +++ | + |
| Висновки | +++ | ++ | +- |
| Рекомендації | +++ | ++ | ++ |
| Оцінка альтернативних заходів | +++ | +++ | - |

Примітки. “+++” – високий рівень, “++” – середній рівень, “+” – низький рівень, “-“ – нема потреби.

До аналітичного звіту можна сформулювати такі вимоги:

* простота;
* своєчасність;
* стандартизація;
* виваженість в оцінках;
* ясність викладу.

**РОЗДІЛ 2 ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА**

**2.1 Економіко-математична модель діагностики банкрутства**

В процесі вивчення фінансового стану 19 підприємств американський економіст Едуард Альтман звернув увагу на те, що певні комбінації відносних показників мають високу здатність характеризувати імовірність швидкого банкрутства того чи іншого підприємства та одержав так званий "Z-рахунок Альтмана". На основі використання прийомів статистичного методу, який називають "аналізом множинних дискримінант", було розраховано параметри кореляційної лінійної функції [13]:

Z = EAnXn, (2.1)

де Z - показник неплатоспроможності підприємства; A - параметри, які показують міру впливу показників на імовірність банкрутства; X - показники (фактори впливу) діяльності підприємства.

Ця модель була двофакторною, зокрема, у розрахунках використовувалися такі показники, як коефіцієнт покриття і коефіцієнт фінансової залежності. Постає запитання: чи можна у дійсності, користуючись такою простою функцією, адекватно розв"язати задачу, тобто чи можна імовірність банкрутства передбачити, використовуючи тільки два показники? Відповідь на це запитання ствердна: найчастіше, досліджуючи функціонування різноманітних господарських систем, обмежуються використанням простої функції. Поряд з тим очевидно, що прогнозування неплатоспроможності підприємства за допомогою двофакторної моделі не забезпечує високої точності розрахунків, бо не враховується вплив інших показників, які характеризують ділову активність і ефективність функціонування підприємства. Потрібна була складніша функція, залежна від більшої кількості змінних.

Продовжуючи свої дослідження, Альтман за результатами обстеження 66 підприємств (з них половина збанкрутували , а решта працювали успішно), з використанням 22 аналітичних коефіцієнтів вивів комбінацію найважливіших з них для визначення рівнів можливого банкрутства підприємств, - це так звана модель "Altman Z-score". Вона являє собою функцію від деяких показників, що характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за звітний період Z = EAnXn, де n змінюється від 1 до 5.

У міжнародній практиці в умовах економіки, що стабільно функціонує, для оцінки імовірності банкрутства підприємства використовують так званий Z-рахунок Е. Альтмана [23].

Розглянемо 2-факторну і 5-факторну модель Z-рахунку Е. Альтмана.

Двофакторна модель:

Z = - 0,3877 + (- 1,0736) \* коефіцієнт поточної ліквідності + 0,579 \* питома вага залучених коштів у пасивах.

Z > 0 – імовірність банкрутства велика;

Z < 0 – імовірність банкрутства мала.

П’ятифакторна модель:

Z = (обіговий капітал / усі активи) \* 1,2 + (нерозподілений прибуток / усі активи) \* 1,4 + (прибуток від основної діяльності / усі активи) \* 3,3 + (ринкова вартість усіх акцій / усі активи) \* 0,6 + (обсяг продажів / усі активи)\*0,99.

Якщо:

Z < 1,81 – імовірність банкрутства дуже висока

1,81 < Z < 2,765 – імовірність банкрутства середня

2,765 < Z < 2,99 – імовірність банкрутства невелика

Z > 2,99 – імовірність банкрутства дуже мала.

Правильність даної формули – 95%.

В умовах перехідної української економіки використання Z-рахунку Альтмана не дає точних результатів. Причиною цього можуть бути переоцінки основних фондів, неможливість встановити реальну ринкову ціну деяких основних фондів, і, як результат, вирахування чисельника та знаменника за різними цінами.

Важливо пам"ятати, що ніколи імовірність банкрутства не може бути оцінена як нульова. Особливо це стосується українських підприємств, на діяльність яких значною мірою впливають фактори неекономічного характеру. Для українських підприємств Z-рахунок Альтмана виводиться на основі двох форм звітності - №1 "Баланс підприємства" та №2 "Звіт про фінансові результати підприємства". Для отримання реальних, об’єктивних даних необхідно, щоб якість фінансової звітності була високою. У цьому заінтересоване в першу чергу саме підприємство, бо з обчисленого результату можна судити про фінансовий стан фірми в цілому, а це дасть змогу розробити стратегію її функціонування.

Досвід використання цієї моделі в ряді країн - США, Канаді, Бразилії, Австрії, Японії - показав, що спрогнозувати ймовірність банкрутства за її допомогою за один рік можливо з точністю 90%, за два роки - 70%, за три - 50%. Але незважаючи на ефективність та відносну простоту використання цієї моделі для оцінки загрози банкротства, в наших економічних умовах вона не дозволяє отримати достатньо об’єктивний результат. Це обумовлено розбіжностями в врахуванні окремих показників, впливом інфляції на їхнє формування, невідповідністю балансової та ринкової вартості окремих активів та іншими об’єктивними причинами, які визначають необхідність коригування коефіцієнтів значимості показників, наведених в моделі Альтмана, та врахування ряду інших показників оцінки кризового розвитку підприємства.

**2.2 Характеристика сучасних інформаційних систем діагностики банкрутства**

Як відомо, показники діяльності підприємства формуються випадково під впливом дії багатьох чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Це обумовлює доцільність доповнення інструментарію оцінки вірогідності банкрутства підприємства методом стохас-тичного комп'ютерного моделювання (методом Монте-Карло).

Використання цього методичного прийому дослідження базується на проведенні комп'ютерних експериментів подальшого розвитку підприємства для визначення частоти та обсягів можливих ліквідних ускладнень. Для реалізації цієї ідеї використовується спеціально розроблена оболонка імітаційного стохастичного моделювання - „Моделювання випадкових процесів", яка дає можливість проводити комп'ютерні експерименти за економіко-математичною моделлю будь-якого характеру. [25]

Аналогічним чином оцінюється вірогідність знаходження функції в межах певного інтервалу, наприклад при визначенні нормативу формування страхового запасу коштів.

Очікуваний за результатами проведеного комп'ютерного моделювання залишок грошевих коштів та ступінь його коливання дає можливість оцінити ймовірність отримання дефіциту платоспроможності, а відповідно - і вірогідність виникнення ситуації банкрутства.

Запропонований інструментарій може використовуватися не тільки для проведення діагностики вірогідності банкрутства, а й у перебігу розробки програми антикризових дій, оцінки результативності запропонованих антикризових заходів. [33]

1. Методичне забезпечення діагностики кризового стану та загрози банкрутства підприємства надзвичайно різноманітне, що обумовлює доцільність його класифікації за декількома ознаками: статус та обов'язковість застосування; характер оціночних показників та їх інформаційного забезпечення; напрям дослідження, підхід до формування оціночних показників, методика їх дослідження, наявність та характер формування узагальнюючого висновку; засоби обробки інформації тощо.

2. В Україні прикладом державної методики діагностики кризового стану є „Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства", затверджені наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції. Вони передбачають ідентифікацію стану неплатоспроможності підприємства та визначають правила прийняття рішень стосовно економічних ознак фіктивного банкрутства, приховування банкрутства та доведення до банкрутства, завершення санаційних процедур.

3. Найбільш поширеним методичним підходом до діагностики стану та загрози банкрутства є коефіцієнтний підхід, який передбачає використання певного переліку спеціальних фінансових коефіцієнтів-індикаторів стану підприємства - відносних показників, що розраховуються шляхом порівняння між собою певних абсолютних показників господарсько-фінансової діяльності підприємств, інформація про які відображується у фінансовій та інших видах звітності.

Діагностика кризового стану та виявлення загрози банкрутства на базі використання фінансових коефіцієнтів передбачає: формування системи оціночних показників; розрахунок їх величини, проведення горизонтального, порівняльного та еталонного аналізу.

Коефіцієнти-індикатори кризових явищ класифікують за такими ознаками: залежно від інформаційного забезпечення розрахунку (показники експрес та поглибленої діагностики), залежно від функціонального спрямування (показники, що характеризують платоспроможність, структуру капіталу, ділову активність та прибутковість діяльності), залежно від функціональних можливостей (показники теперішньої та майбутньої загрози банкрутства).

4. Простим для застосування та поширеним прийомом діагностики є побудова балансових (агрегатних) моделей оцінки фінансового стану. Під агрегатами слід розуміти абсолютні оцінні показники, що розраховуються за спеціальними методиками на базі показників звітності та управлінського обліку підприємств.

Ідентифікація кризового стану та виявлення загрози банкрутства передбачає порівняння між собою певних агрегатів та формулювання діагностичного висновку за визначеними правилами оцінки (залежно від результатів порівняння).

Найбільшого поширення набула балансова модель, описана у працях В.Ковальова та його послідовників.

5. Широке визнання для проведення діагностики набули також матричні моделі ідентифікації стану підприємства, розроблені у працях французьких дослідників Франшона та Романе.

Матричні моделі діагностики кризового стану та виявлення загрози банкрутства передбачають побудову діагностичної матриці, кожен квадрат якої характеризується певним співвідношенням показників господарсько-фінансової діяльності підприємства або розрахованих оціночних агрегатів ідентифікується як певний стан підприємства.

У процесі діагностики стан підприємства та наявність загрози банкрутства визначається залежно від поточного місцезнаходження підприємства в межах матриці та ретроспективного аналізу зміни місцезнаходження (аналіз шляху).

6. Статистичні моделі діагностики банкрутства являють собою спеціальним чином обчислену дискримінанту функцію (границю), в якості аргументів якої використовуються фінансові коефіцієнти-індикаторами, що найбільшим чином обумовлюють розвиток кризи, а значення (Z-рахунок) - дозволяє ідентифікувати ступінь (ймовірність) загрози банкрутства.

Побудова статистичної моделі передбачає математичну обробку інформації про результати господарсько-фінансової діяльності 2-х однорідних (за галуззю, обсягом діяльності тощо) сукупностей підприємств-об'єктів спостереження, одна з яких охоплює підприємства, що визнані банкрутами, інша - підприємства, що продовжують нормально функціонувати.

Розробкою статистичних моделей прогнозування банкрутства займалися такі видатні закордонні вчені: Є. Альтман, Спрінгейт, Конан, Гольдер, Тофлер, Тисшоу, Ліс, Чессер та ін.

Діагностика українських підприємств за закордонними статистичними методиками є некоректною, оскільки порушуються найважливіші умови застосування статистичних моделей: часова відповідність, відповідність об'єкта оцінювання, відповідність методики визначення параметрів моделі. Необхідно використовувати метод, а не результати його використання.

В Україні метод дискримінантного аналізу використано при підготовці Порядку проведення оцінки фінансового стану бенефіці-ара, затвердженого наказом Міністерства фінансів України (шести-факторна модель). Існують інші спроби побудови статистичних моделей на матеріалах українських підприємств для розв'язання окремих дослідницьких завдань.

З методичної точки зору, перешкод для створення національних моделей діагностики банкрутства немає. До складу багатьох сучасних програмних пакетів статистичної обробки інформації входить функція БДА, що суттєво спрощує та прискорює процедуру математичних обчислень.

7. Рейтингові моделі діагностики фінансового стану і загрози банкрутства являють собою іншу форму створення простої для застосування системи узагальнюючої оцінки різноманітних характеристик об'єкта оцінювання, що мають вагоме значення для визначення наявності та глибини кризи його розвитку.

Побудова рейтингової системи передбачає проведення таких основних етапів роботи: формування переліку оціночних показників фінансового стану та загрози банкрутства підприємства; визначення принципу діагностики показників; типізація фінансового стану (виокремлення окремих типів життєздатності та (або) стадій розгортання кризи); встановлення граничних значень або ідентифікаційних якісних ознак кожного показника відповідно до визначеного типу фінансового стану; розробка принципів бальної оцінки окремих оціночних показників та формування ідентифікаційних таблиць оцінювання; визначення узагальнюючого критерію, інтерпретація результатів рейтингової оцінки.

Існують різні підходи до обґрунтування критеріальних меж оціночних показників, які будуються на обробці певного статичного масиву даних (наприклад, техніка кредитного скорінгу) або на математичній обробці (наприклад, методика В. Вітлінського).

8. У ході діагностики кризового стану доцільно використовувати графічний метод, який носить допоміжний характер і використову ється для наочної інтерпретації результатів попередньо проведеної

аналітичної роботи. Для проведення діагностики будується 2-3-мірна матриця, кожен квадрант якої характеризується певним діапазоном значення окремих оціночних показників.

Ідентифікація стану підприємства здійснюється в графічній формі шляхом визначення місцезнаходження підприємства в межах діагностичної матриці та аналізу його зміни за попередній період.

9. Експертні методики діагностики кризового стану та загрози банкрутства передбачають використання для формування діагностичного висновку не кількісних, а якісних показників, що характеризують стан діяльності підприємства, його ресурсного забезпечення, якості менеджменту тощо. Необхідна якісна інформація збирається експертами шляхом спостереження або опитування.

Формування узагальнюючого висновку здійснюється на підставі наявності експертно визначених типових ознак - індикаторів кризового стану або по стандартизованим методикам бальної або рейтингової оцінки (А-рахунок).

10. Динамічний підхід до діагностики банкрутства передбачає поглиблений аналіз грошового обороту підприємства, в перебігу якого здійснюється аналіз обсягів грошового обороту та грошових потоків підприємства, оцінюються джерела формування вхідного та напрями використання вихідного грошових потоків, оцінюється ритмічність та синхронність грошових потоків, достатність грошових залишків та грошових потоків для покриття поточних та боргових зобов'язань підприємства. Наявність стану та загрози неплатоспроможності визначається на підставі аналізу ритмічності та синхронності грошових потоків, їх достатності для покриття грошових витрат підприємства.

У перебігу цієї роботи використовується спеціальна система аналітичних показників динамічної платоспроможності, яка розраховується на матеріалах бухгалтерського та оперативного обліку, планових даних стосовно руху грошових коштів.

11. Динамічний підхід до аналізу стану підприємства логічно доповнює різні види статичних досліджень (коефіцієнтний, агрегатний, рейтинговий підходи), але на відміну від них оперує не статичними, а індексними показниками, використання яких дозволяє оцінити динаміку (напрямок) розвитку підприємства.

Відмінними особливостями цього підходу до проведення діагностики є насамперед широке коло об'єктів дослідження, які можуть об'єднувати не тільки фінансові, а й нефінансові показники (індикатори) розвитку підприємства, що у сукупності дозволяє дати інтегральну оцінку ринкової, виробничої, кадрової та фінансової спроможності підприємства. У якості оціночних використовуються не статичні, а динамічні показники-індекси відповідних показників та індекси співвідношення між двома взаємозалежними аналітичними показниками.

12. Для діагностики кризи розвитку підприємства слід широко використовувати автоматизовані системи діагностики – спеціальні програмні продукти, що використовується для розрахунку окремих

показників та інтерпретації на їх основі за спеціальними (вбудованими або налагодженими) методиками стану підприємства та оцінки наявності загрози банкрутства.

Існуюче різноманіття даних систем дозволяє класифікувати їх залежно від автономності (автономні, добудовані), наявності функції формування узагальнюючого висновку (розрахункові, інтелектуальні), участі користувача у формуванні узагальнюючого висновку (закриті, відкриті).

**2.3 Удосконалення методів діагностики банкрутства**

Якість діагностики загрози банкрутства визначається насамперед набором оціночних показників (об'єктів дослідження), що використовуються для отримання експертного висновку. Саме тому розробці переліку таких показників та обґрунтуванню доцільності їх застосування присвячено чимало досліджень іноземних та вітчизняних дослідників.

Оскільки донині не існує єдиного загальновизнаного переліку оціночних коефіцієнтів-індикаторів кризового стану та загрози банкрутства, кожен дослідник-теоретик та суб'єкт діагностування-практик підходять до вирішення цього завдання індивідуально.

Найбільшого поширення набув коефіцієнтний підхід, в перебігу якого об’єктами дослідження виступають різноманітні коефіцієнти — різноманітні відносні показники, що розраховуються шляхом порівняння між собою певних абсолютних показників господарсько-фінансової діяльності підприємств, інформація про які міститься у різноманітних видах звітності та обліку.

Формування системи показників-індикаторів кризового стану та загрози банкрутства повинно базуватися на наступних методологічних принципах. [9]

1. Адекватність системи показників завданням діагностичного дослідження, тобто можливість за їх допомогою забезпечити виявлення й оцінку глибини розвитку кризи та її окремих фаз, здійснення діагностики наявності передумов для її поглиблення або послаблення(переборення).

2. Наявність інформаційного забезпечення для розрахунку значення показників, проведення динамічного та порівняльного аналізу.

3. Можливість чіткого визначення алгоритмів розрахунку показників-індикаторів кризи, що забезпечує тотожність їх економічного розуміння та тлумачення при використанні різними фахівцями-експертами.

4. Можливість накопичення статистичної бази стосовно рівня та динаміки зміни показників, що з часом стане інформаційною передумовою розробки спеціальних критеріальних моделей (рейтингових систем) діагностики кризи та загрози банкрутства.

5. Охоплення показниками усіх найважливіших напрямів (сфер) оцінки фінансового стану підприємств, в яких можуть знаходити віддзеркалення кризові явища, що притаманні їх діяльності, або передумови для їх появи.

6. Оптимальна чисельність показників з кожного напряму дослідження, виключення зі складу системи показників, що дублюють один одного (тобто за цими показниками можна отримати тотожний за економічним змістом аналітичний висновок).

7. Можливість чіткого та однозначного визначення негативного значення (критеріальної межі) або негативної динаміки (напряму зміни), які можуть використовуватись як база для ідентифікації кризового стану або передумов для його появи в майбутньому.

Враховуючи визначені методологічні принципи, на рис. 4.2 представлена декомпозиція системи показників-індикаторів кризового стану та загрози банкрутства за такими класифікаційними ознаками, як інформаційне забезпечення розрахунку, функціональне спрямування, призначення (сфера застосування).

Виходячи з інформаційного забезпечення розрахунку показників-індикаторів, виокремлюються показники експрес- та фундаментальної діагностики.

До складу показників експрес-діагностики включають оціночні показники, що розраховуються тільки на підставі затверджених форм фінансової, статистичної та податкової звітності підприємства. Ці показники можуть бути швидко розраховані будь-яким стороннім дослідником (органами державного контролю, кредиторами, господарськими партнерами тощо).

Фундаментальна діагностика здійснюється спеціалістами самого підприємства або за його згодою відповідними фахівцями. Тому розрахунок показників фундаментальної діагностики потребує більш складного інформаційного забезпечення у вигляді матеріалів управлінського обліку та результатів спеціальних обстежень.

У складі показників експрес-діагностики залежно від виду звітності, що використовуються, можна відокремити наступні аналітичні підсистеми:

1) показники, які розраховуються щоквартально та за підсумками року виключно на базі даних фінансової звітності;

2) показники, розрахунок яких базується на спільному використанні форм фінансової та статистичної звітності, зокрема ф.№1-Б „Звіт про фінансові результати, дебіторську та кредиторську заборгованість" (місячна), яка містить інформацію про обсяг простроченої кредиторської заборгованості підприємства;

3) показники, які розраховуються на базі податкової звітності; на відміну від 2-х попередніх підсистем ці показники розраховуються за матеріалами податкового обліку та передбачають використання специфічних показників, перелік та методика розрахунку яких визначена відповідними нормативно-інструктивними матеріалами [18,21].

Виходячи з функціонального спрямування, показники-індикатори кризи традиційно об'єднуються у 4-ти підгрупи:

1) стан ліквідності,

2) структура капіталу,

3) оборотність,

4) рентабельність. [35]

Перелік показників кожної групи є достатньо різноманітним та дискусійним. Більш того, в різних дослідженнях пропонуються різні назви одного показника (за однакового алгоритму) та різні алгоритми розрахунку (за однакової назви).

Для підприємств, акції яких котуються на фондовій біржі, з часом (при масових трансакціях з приводу купівлі-продажу акцій) доцільним є використання і 5-ої підгрупи показників за функціональним спрямуванням – "ринкової активності", які базуються на використанні такого специфічного показника як курсова вартість акції та ринкова вартість власного капіталу.

Залежно від призначення (сфери застосування) показників

виокремлюються показники поточної і майбутньої загрози банкрутства.

Розрахунок показників поточної загрози банкрутства дає змогу оцінити загрозу порушення передбачених законодавством про банкрутство термінів виконання фінансових зобов'язань (задоволення претензій кредиторів) за рахунок наявних високоліквідних активів або наявність передумов для ініціювання судових процедур (з боку кредиторів - наявність заборгованості, термін сплати якої минув, з боку самого підприємства - поточна збитковість та часткова втрата власного капіталу). До складу цієї групи доцільно включати показники, що мають еталонний мінімум або критичне значення. Якщо рівень цих показників нижчий еталонного (критичного) - поточний стан підприємства діагностується як неблагополучний, а рівень поточної загрози банкрутства - високий.

Оцінка рівня майбутньої загрози банкрутства може здійснюватися за допомогою дослідження динаміки показників структури капіталу, оборотності та прибутковості за ряд періодів. Стабільна тенденція до зниження рівня цих показників свідчить про зростаючу загрозу банкрутства підприємства, що може реалізуватися в майбутньому періоді. Порівняння абсолютних значень показників із середньогалузевим дає можливість встановити, як швидко „відкладена загроза банкрутства" може стати наявною.

**РОЗДІЛ 3 ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА**

**3.1 Опис предметної області дослідження**

Предметною областю дослідження в даній роботі є підприємство ВАТ «Херсонська ТЕЦ». Розглянемо особливості діяльності підприємства.[[1]](#footnote-1)

Херсонська теплоелектроцентраль знаходиться за адресою: Бориславське шосе,1 і розташована на правому березі р.Дніпро в межах міста Херсона. Будівництво почалося в 1952р. і здійснювалося у 2 черги в умовах постійного росту теплового й електричного навантажень. Спочатку було змонтовано два турбоагрегати типу ПТ-12-35/10 і чотири котлоагрегати типу ЦКТИ-75-39ф. На другій черзі до 1968 року були встановлені два турбоагрегати типу ПР-25-90/10/0,9 і три котлоагрегати типу БКЗ-160-100 ФЖШ. В зв'язку з реорганізацією Херсонського енергокомбінату 16.10.60 р. створена Херсонська ТЕЦ (наказ №289 від 11.10.60 р.) Для покриття постійно зростаючих теплових навантажень, а також для підвищення надійності та економічності роботи станції, починаючи з 1966 року на станції проводяться великі реконструктивні роботи. Так, у 1966-1967 роках пара з відбору 8-13 ата турбін ПР-25 подана на голову турбін ПТ-12, що дозволило в літній період завантажувати турбіни і котли високого тиску до максимальних навантажень, а котли середнього тиску законсервувати. У 1969 році для збереження в роботі більш економічних турбін ПР-25 у періоди спаду теплових навантажень турбіни ПТ-12 реконструйовані - пара з 23 ступені турбін високого тиску подана у 4НД турбін ПТ-12 з установкою додаткового стопорного клапану і введенням захистів. У 1971-1972 роках турбіни ПТ-12 були переведені в режим погіршеного вакууму. Споживач одержав додатково 50 Гкал/годину тепла гарячою водою. Частка вироблення електроенергії на тепловому споживанні зросла в 1,3 рази. У 1974 році в результаті введення в експлуатацію редуційно-охолоджувальної установки РОУ-100/35 отримана можливість роботи турбін середнього тиску від котлів високого тиску. Це дозволило на деяких режимах тримати в роботі на один котел середнього тиску менше. У 1975 році модернізовано турбоагрегат ПР-25-90/10/0,9 ст. № 3 з підвищенням електричної потужності до 35 мвт і теплової потужності до 120 Гкал. У 1977 році здійснена аналогічна модернізація турбоагрегату ст.№4. У 1969 році ємкості золовідвалу були зношені цілком. Подальша експлуатація золовідвалу здійснювалась за рахунок нарощування дамб. У зв'язку з аварійним станом золовідвалу, сильним забрудненням навколишнього середовища золошлаковідходами і відсутністю непридатних земель під золовідвал, Міненерго УРСР прийняло рішення про перевід ТЕЦ на мазут. До кінця 1981 року відповідно до програми переводу ТЕЦ на мазут побудовані і введені в експлуатацію: мазутне господарство з розвантажувальною естакадою на 18 цистерні чотирма резервуарами ємкістю по 5000 м3 , очисні спорудження по очищенню замазучених вод, димар висотою стовбура 120 м. Крім того, виконана модернізація котельних агрегатів з переведенням на мазут і підвищенням номінальної паропродуктивності котлів типу БКЗ-160-100 ФЖІ на 25% і котлів типу ЦКТИ-75-39ф - на 40%. На котлах ст.№ 3 і 4 уперше серед електростанцій Міненерго УРСР застосований повітряпідігрівник із трубками зі скла. Внаслідок об'єднання Херсонської ТЕЦ та Херсонських теплових мереж ПЕО "Одесаенерго" 01.01.85р. було створене Херсонське підприємство теплових мереж ПЕО "Одесаенерго"(наказ 246 від 29.12.84р.) 25 травня 1995р. Херсонське підприємство теплових мереж ПЕО "Одесаенерго" перетворено в Херсонські теплові мережі "Херсонобленерго" (наказ №1 від 25.05.95р.) 01 листопада 1995 р. Херсонські теплові мережі "Херсонобленерго" перейменовані в Херсонську ТЕЦ ДАЕК "Херсонобленерго" (наказ №106 від 30.10.95) Згідно з наказом Міненерго України від 07.10.98р. №192 Херсонська ТЕЦ ДАЕК "Херсонобленерго" з 07.10.98р. перетворено в Державне підприємство "Херсонська ТЕЦ". Державне підприємство "Херсонська ТЕЦ" згідно наказу Мінтопенерго України від 29.05.02р. №320 перетворене у Відкрите акціонерне товариство "Херсонська ТЕЦ" (ВАТ "Херсонська ТЕЦ").

Підприємство є відкритим акціонерним товариством. Товариство є юридичною особою від дня його державної реєстрації. Дочірні підприємства, філії та представництва товариством не створювались.

Облікова політика ВАТ "Херсонська ТЕЦ" ведеться у відповідності з вимогами Закону №966-14 від 16.07.99р. і з дотриманням Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, затвердженими Мінфіном України. Основні засоби, які знаходяться на балансі підприємства класифікуються по групам у відповідності до П(С)БО №7. Ліквідаційна вартість основних засобів проводилося у відповідності з українським податковим законодавством. Первісна вартість основних засобів відображається по собівартості (згідно П(С)БО №7). Облік НМА ведеться по групам. Первісна вартість НМА відображається у відповідності з П(С)БО №8. Довгострокові фінансові інвестиції слід враховувати по методу участі в капіталі. Придбані або вироблені запаси зараховуються на баланс по первісній вартості. Первісна вартість запасів, придбаних за плату, визначається у відповідності з П(С)БО №9, а виготовлених на підприємстві - з П(С)БО №16. Не включаються у первісну вартість запасів, а відносяться до витрат періоду: - понаднормативні витрати та нестачі; - проценти за користування кредитами; - витрати на збут; - інші витрати, пов'язані з придбанням запасів. При відпуску запасів у виробництво, продаж або при іншому вибутті, оцінка їх здійснюється по собівартості перших по часу надходження (метод ФІФО). Дебіторська заборгованість за товари (роботи, послуги) включає заборгованість за реалізовані продукцію, товари або послуги. Інша дебіторська заборгованість складається із заборгованості, що не пов'язана з продажем продукції та наданням послуг. Списання з балансу безнадійної дебіторської заборгованості здійснюється при наявності документів від юридичного відділу підприємства, підтверджуючих неможливість стягнення такої заборгованості, у тому періоді, в якому надані документи, по закінченню терміну позовної давності по результатам звітного року. Ведення податкового обліку на підприємстві організовано у відповідності з Законами України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.97р. №283/97-ВР та "Про податок на додану вартість" від 03.04.97р. №168/97-ВР зі змінами та доповненнями. Встановлено порядок накопичення валових витрат і валових доходів для цілей оподаткування на підставі первинних документів відповідно на рахунках 890 і 799.

Фінансування діяльності товариства планується здійснювати за рахунок власних та залучених коштів.

Для підвищення ефективності роботи товариства розроблені наступні заходи по зменшенню витрат теплової енергії в мережах, зменшенню енергоємності виробництва, та збільшенню надходжень за поставлену енергію: - ущільнення топки і газоходів котлоагрегатів №1-7 - відновлення теплової ізоляції на тепломережах - 5000кв.м. - здійснення жорсткого контролю якості використання теплової енергії споживачами та запобігання зайвого витоку води з мереж. Виконання вищенаведених заходів можливе лише при наявності достатніх коштів.

**3.2 Аналіз істотних проблем ВАТ «Херсонська ТЕЦ», що загрожують банкрутством**

Істотні проблеми, які впливають на діяльність підприємства нерозривні з причинами кризового стану з енергоносіями в Україні. Ці проблеми пов'язані з впливом політичних, економічних, соціальних, технологічних факторів. Окремим фактором, що впливає на діяльність акціонерного товариства, являється низький тиск газу у магістральному газопроводі, який спричинює низьку температуру виробленого теплоносія. Це впливає на те що температура повітря у житлових помешканнях нижче показників санітарних норм. Відповідно виникає необхідність проводити перерахунки за поставлений теплоносій, що призводить до фінансової скрути. Як наслідок виникає неможливість вчасних та повних розрахунків товариства за спожитий природний газ, відсутність достатньої кількості матеріалів та устаткування, необхідного для підготування до осінньо-зимового сезону. Також ці причини призводять до збільшення пошкоджуваності основного та допоміжного обладнання.

За порушення чинного законодавства ВАТ "Херсонська ТЕЦ" було сплачено штрафів на суму 15 тис.грн.

А за останніми даними серед теплопостачальних підприємств міста Херсона значні борги перед ДК "Газ України" мають, зокрема, ВАТ "Херсонська ТЕЦ" (заборгованість з початку 2007 року - 11,85 млн. грн.) та МКП "Херсонтеплоенерго" (5,52 млн. грн.).

Якщо МКП "Херсонтеплоенерго", завдяки вжитим заходам виконує графіки погашення заборгованості і відчутно поліпшило рівень надходжень коштів (з початку 2007 року - 82%, за 2006 рік - 62%), то теплопостачальники ВАТ "Херсонська ТЕЦ" значно погіршили розрахунки. Вони безвідповідально ставляться до виконання власних договірних зобов'язань щодо забезпечення вчасних і повних розрахунків за спожитий природний газ. Не дали позитивних зрушень в діяльності ВАТ "Херсонська ТЕЦ" і заслуховування на нарадах у віце-прем'єр-міністра Андрія Клюєва та в ДК "Газ України". У 2007 році рівень надходжень коштів від ВАТ "Херсонська ТЕЦ" знизився до 32% (у 2006 році він становив 50%). Борг ВАТ "Херсонська ТЕЦ" перед ДК "Газ України" за 2000-2006 рр. становить 33,95 млн. грн.

ДК "Газ України" врахувала позитивні зрушення в проведенні розрахунків МКП "Херсонтеплоенерго" у січні поточного року і підтвердила підприємству ресурси природного газу на 3 декаду січня відповідно до фактичного рівня спожитого за цей період газу.

Водночас, враховуючи низький рівень надходжень коштів та значний борг ВАТ "Херсонська ТЕЦ" перед ДК "Газ України" за спожитий природний газ, компанія проінформувала керівництво Херсонської ОДА, міського голову, НАК "Енергетична Компанія України", що не вбачає підстав оформити обсяги газу, спожиті газу ВАТ "Херсонська ТЕЦ" за цей час.

Компанія також письмово попередила підприємство з газопостачання та газифікації "Херсонгаз" про недопустимість транспортування безлімітних обсягів природного газу ВАТ "Херсонська ТЕЦ".

Компанія попереджує підприємства, які здійснюють транспортування газу, що відповідно до наказу НАК "Нафтогаз України" від 30.01.2007 №35 природний газ, використаний споживачами понад виділені ліміти або безлімітно, закуповується підприємством, що здійснило транспортування таких обсягів газу мережами, до яких безпосередньо підключені споживачі, у інших постачальників природного газу.

Отже, для підприємства ВАТ «Херсонська ТЕЦ» необхідно не лише проаналізувати ймовірність банкрутства, а й запропонувати заходи із підвищення ефективності роботи та оздоровлення внутрішнього стану підприємства.

**3.3 Аналіз вихідних даних**

Маємо наступні вихідні дані про роботу підприємства ВАТ «Херсонська ТЕЦ».

Дані для проведення аналізу виконання плану по виробництву продукції ми будемо брати зі звітів про собівартість готової продукції за 1997 - 2002 роки (форма №10-п)(додатки Р-Х).

Для зручності проведення аналізу і подальшої обробки значень, необхідні значення показників представимо у виді таблиці (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1 Випуск готової продукції

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2001 | | | 2002 | | | 2003 | | | 2004 | | | 2005 | | | 2006 | | |
|  | П | Ф | % | П | Ф | % | П | Ф | % | П | Ф | % | П | Ф | % | П | Ф | % |
| Готова продукція | 177000 | 218163 | 123,3 | 235000 | 287769 | 122,5 | 260000 | 330575 | 127,1 | 289000 | 290190 | 100,4 | 382000 | 412604 | 108 | 496000 | 520387 | 104,9 |
| Рядова продукція споживачам | 177000 | 215622 | 121,8 | 235000 | 283912 | 120,8 | 260000 | 330446 | 127,1 | 289000 | 289618 | 100,2 | 382000 | 412604 | 108,0 | 496000 | 519348 | 104,7 |
| Товарна продукція | 177000 | 218163 | 123,3 | 235000 | 287769 | 122,5 | 260000 | 330575 | 127,1 | 289000 | 290190 | 100,4 | 382000 | 412604 | 108,0 | 496000 | 520387 | 104,9 |

###### Як ми бачимо в таблиці 3.1 за аналізований період спостерігається перевиконання плану по виробництву готової продукції. Це може бути викликано однієї з наступних причин:

## 1. На даному підприємстві постійно вишукуються шляхи (резерви) збільшення виробництва продукції, проводяться заходи щодо збільшення продуктивності праці.

## 2. Керівництво шахти постійно недооцінює можливості виробничого потенціалу підприємства.

## 3. Керівництво підприємства навмисне занижує плановані показники роботи підприємства, щоб наприкінці року одержати перевиконання плану по виробництву продукції і з кращої сторони показати себе перед компанією вищої ланки.

### Третій пункт є більш теоретичним і не має під собою ніяких вагомих аргументів, тому що в умовах переходу економіки країни від соціалізму до ринкової економіки необхідність таких дій відпала сама собою.

#### У зв’язку з високим професіоналізмом працівників ВАТ «Херсонська ТЕЦ» другий пункт виглядає не дуже переконливо, тому що на даному підприємстві працюють висококласні фахівці галузі, що мають величезний досвід роботи на даному підприємстві.

## Таким чином можна сміло затверджувати, що перевиконання плану по виробництву продукції досягнуто шляхом постійних пошуків нереалізованих резервів, підвищення мотивації робітників, збільшення продуктивності праці тощо.

## Обсяг росту випуску чистої продукції доцільно представити у вигляді таблиці (таблиця 2.2).

Як ми бачимо з таблиці тільки один раз (у 2004 році) була порушена динаміка виробництва продукції. Це було зв’язано з багатьма к внутрішніми, так і зовнішніми факторами, серед яких можна виділити наступні:

1. Заборона на ведення бартерних операцій;

2. Зниження рівня держпідтримки;

3. Перехід на нові, більш глибокі, а отже і більш витратні місця праці.

Реалізація продукції складає 100% виробництва, що є для підприємства гарним фактом, тому що продукція не може довгий час зберігається на складі через небезпеку самозаймання.

Таблиця 3.2 Обсяг росту випуску чистої продукції

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2001 | | 2002 | | 2003 | | 2004 | | 2005 | | 2006 | |
|  | Ф | +/- | Ф | +/- | Ф | +/- | Ф | +/- | Ф | +/- | Ф | +/- |
| Готова продукці | 218163 | 41163 | 287769 | 69606 | 330575 | 42806 | 290190 | - 40385 | 412604 | 122414 | 520387 | 107783 |

На основі статистичної інформації з даних Державного комітету статистики України ми можемо проаналізувати синхронність випуску готової продукції підприємством і динамікові виробництва в цілому по галузі, а також визначити яка частина загального виробництва по галузі було зроблено (добуте) на підприємстві ВАТ «Херсонська ТЕЦ» (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3 Питома вага видобутку підприємства в загальному обсязі виробництва продукції галузі

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Виробництво по Україні, млн.т | 57 | 58,6 | 59,5 | 62,8 | 62,4 | 61,7 |
| Виробництво по підприємству | 0,21816 | 0,28776 | 0,33057 | 0,29019 | 0,41260 | 0,5204 |
| Питома вага | 0,38% | 0,49% | 0,56% | 0,46% | 0,66% | 0,84% |

З таблиці можна зробити декілька висновків:

1. Питома вага випуску підприємства в загальному обсязі виробництва постійно збільшується;
2. Виробництво в Україні починаючи з 2004 року постійно падає;
3. 2004 рік для підприємства був дуже кризовий.

Оцінка рівня існуючої технології виробництва проводиться в таких аспектах:

а) наявність сучасних передових технологій;

б) використання «ноу-хау» та власних інноваційних розробок;

в) застосування автоматизованих систем управління.

При аналізі витрат на виробництво вивчається ефективність планування собівартості та здійснюється факторний аналіз відхилень факту від плану. На підставі первинних бухгалтерським документів визначається сума витрат у собівартості продукції, які не пов’язані з виробничо-господарською діяльністю. При цьому аналізується фактична (у натуральному та вартісному виразі) наявність сировини, матеріалів, палива, купованих напівфабрикатів, інших товарно-матеріальних цінностей, які не стосуються виробництва продукції. На цій основі розроблюються рекомендації щодо їх подальшого використання, зокрема продажу.

Аналіз витрат та собівартості продукції доцільніше почати з аналізу виконання плану по собівартості. Для здійснення даної мети побудуємо таблицю і занесемо в неї необхідні для аналізу дані зі звіту про собівартість продукції (Додаток А).

Ґрунтуючись на даних приведеній вище таблиці можна з упевненістю зробити наступні висновки: к більшості випадків спостерігається перевиконання плану собівартості продукції; перевиконання плану по рядку "повна собівартість" знижується рік за роком; деякі пункти перевиконуються в кілька разів , а іноді й у десятки разів, що свідчить або про нераціональне планування, або про зміни в структурі собівартості під впливом зовнішніх факторів. Аналіз собівартості по елементах витрат ми проведемо для 2001 - 2006 року і порівняємо їхній між собою

Побудуємо аналітичну таблицю, у яку занесемо необхідні дані і розраховані показники (таблиця 3.5)

Таблиця 3.4 Аналіз собівартості за елементами витрат

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Елемент | 2001 | | 2006 | |
| витрат | Фактично | Питома вага | Фактично | Питома вага |
| Матеріальні витрати | 42,12 | 40,74% | 35,9 | 36,12% |
| Оплата праці | 21,99 | 21,27% | 24,89 | 25,05% |
| Соціальні заходи | 8,21 | 7,94% | 11,66 | 11,73% |
| Амортизація | 9,01 | 8,71% | 18,46 | 18,58% |
| Інші витрати | 20,16 | 19,50% | 2,12 | 2,13% |
| Виробнича собівартість | 101,49 | 98,16% | 93,03 | 98,16% |
| Позавиробничі витрати | 1,9 | 1,84% | 6,35 | 6,39% |

З огляду на значення таблиці 3.5 можна зробити наступні висновки :

1. Структура собівартості в 2001 і 2006 роках різна;

2. До 2006 року відбулася зміна витрат на матеріали (вони зменшилися);

3. Збільшилося фінансування таких статей к оплата праці, соціальні заходи, амортизації, позавиробничі витрати.

Вище перераховані аналітичні висновки свідчить про поліпшення оплати праці на підприємстві, закупівлю нового високотехнологічного устаткування.

Аналіз основних фондів та амортизаційних виходить з того, що балансова вартість окремих майнових активів майже ніколи не дорівнює їх реальній ринковій ціні. Аудитор звертає увагу на основні фонди, які було придбано, реалізовано, ліквідовано або здано в оренду протягом останніх періодів. Показники завантаженості основних фондів, зносу, матеріало- та енергомісткості, прогресивності технологічних процесів порівнюються з аналогічними показниками діяльності підприємств, що працюють у відповідній галузі найуспішніше.

Слід перевірити правильність проведення та відбиття у звітності таких опера дій, пов’язаних з рухом основних фондів:

* індексація основних фондів;
* надходження та реалізація;
* ліквідація та інші види вибуття;
* ремонт та амортизація;
* інвентаризація.

Майновий стан підприємства оцінюється на підставі дослідження таких показників: коефіцієнт зносу основних фондів; коефіцієнт оновлення; коефіцієнт вибуття; частка активної частини основних фондів у структурі основних фондів.

Таблиця 3.5 Розрахунок коефіцієнта зносу основних засобів

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | До 1999 року | З 2000 року |
| Коефіцієнт зносу основних засобів |  |  |

Коефіцієнт зносу основних засобів характеризує стан та ступінь зносу основних засобів і розраховується к відношення суми зносу основних засобів до їхньої первісної вартості [8]. Порядок розрахунку коефіцієнта представлений у таблиці 3.6.

Аналізуючи показники праці аудитор досліджує динаміку чисельності працівників та рівня заробітної плати, обсяги прихованого безробіття, плинність кваліфікованих робітників та інженерно-технічних кадрів. З’ясовуються також причини, які призвели до втрат робочого часу (відсутність замовлень, сировини, втрата традиційних ринків збуту, висока ціна продукції, незадовільна робота обладнання, відсутність маркетингових досліджень тощо), робиться висновок про відповідність (невідповідність) кількості працівників потребам виробництва.

Після проведення аналізу виробничо-господарської діяльності слід провести не менш важливий аналіз фінансового боку роботи підприємства.

Проводячи фінансовий аналіз, слід додержувати певної послідовності дій. На початковому етапі виконуються підготовчі заходи, що забезпечують правильність аналітичних розрахунків. Тут добираються і систематизуються звітні матеріали, перевіряється взаємний зв'язок економічних показників і оцінюється ґрунтуючись на даних приведеній вище таблиці можна з упевненістю зробити наступні висновки :

1. У більшості випадків спостерігається перевиконання плану собівартості продукції;

2. Перевиконання плану по рядку "повна собівартість" знижується рік за роком;

3. Деякі пункти перевиконуються в кілька разів, а іноді й у десятки разів, що свідчить або про нераціональне планування, або про зміни в структурі собівартості під впливом зовнішніх факторів. їх порівнянність (остання може порушуватися через інфляційні процеси, відсутність впорядкованого розбиття за статтями звітності та аналітичними групами балансу).

Основним джерелом інформації при аналізі фінансової сфери є типові форми річної бухгалтерської звітності підприємств, зокрема:

1. Баланс підприємства — форма № 1;
2. Звіт про фінансові результати — форма №2;
3. Звіт про фінансово-майновий стан — форма № 3;
4. Розшифровка дебіторсько-кредиторської заборгованості .

При проведенні фінансового аналізу, слід враховувати, що в рамках переходу вітчизняних підприємств на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та звітності наказом Міністерства фінансів України затверджено низку положень (стандартів) бухгалтерського обліку (ПБО), зокрема:

* + ПБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»;
  + ПБО 2 «Баланс»;
  + ПБО 3 «Звіт про фінансові результати»;
  + ПБО 4 «Звіт про рух грошових коштів»;
  + ПБО 5 «Звіт про власний капітал».

Порядок складання фінансової звітності, що містить інформацію про фінансовий стан підприємства і результати його діяльності, викладається в ПБО 2—5 ( Положення Міністерства фінансів України. Про затвердження Положень (стандартів) бухгалтерського обліку від 31.03.1999 № 87. Зареєстровано: Міністерство юстицій України від 21.06.1999 № 391/3684). Впровадження стандартів бухгалтерського обліку дає можливість не лише уніфікувати звітність вітчизняних та зарубіжних підприємств, а й полегшує проведення фінансового аналізу. Оскільки розрахунок певних показників фінансового стану базується на окремих статтях тієї чи іншої форми бухгалтерської звітності, стандартизація форм звітності є необхідною передумовою стандартизації фінансового аналізу. Такий аналіз потрібний для оцінювання кредитоспроможності чи санаційної спроможності вітчизняних суб'єктів господарювання зарубіжними інвесторами.

Аналізуючи фінансовий стан підприємства, що перебуває у кризі, ми скористалися Методикою проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств [5] та Методикою інтегрального оцінювання інвестиційної привабливості підприємств та організацій [6], які затверджено Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств, а також Положенням про порядок проведення санації державних підприємств [12] та більш пізня редакція Порядку проведення досудової санації державних підприємств [13], а також Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [7], Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [8].

Аудит фінансової сфери передбачає:

* оцінювання динаміки та структури валюти балансу;
* аудит власного капіталу;
* аудит позичкового капіталу та кредиторської заборгованості;
* оцінювання ліквідності активів підприємства та його платоспроможності;
* аудит реальних та фінансових інвестицій;
* аналіз дебіторської заборгованості;
* аналіз Cash-Flow;
* оцінювання ділової активності підприємства.

Оцінювання динаміки та структури валюти балансу проходить з використанням трендового методу аналізу (кожну позицію балансу порівнюють із даними попередніх років) та бенчмаркінга (окремі статті порівнюють з аналогічними середньогалузевими показниками та показниками підприємств, котрі є провідними в галузі). На цій підставі робиться висновок про основні тенденції динаміки показників. Тенденція до зменшення валюти балансу свідчить про скорочення підприємством обсягів своєї господарської діяльності, що може бути головною причиною його неплатоспроможності.

Аналізуючи окремі статті балансу, доводиться зважати на те, що реальна ринкова вартість деяких активів, відбитих у балансі, може бути значно нижчою за їх балансову вартість або взагалі дорівнювати нулю.

З огляду на функції власного капіталу, його роль к джерела фінансових ресурсів на підприємстві, аудит власного капіталу є головним у процесі аудиту фінансової сфери. Під час аудиту увага зосереджується на таких питаннях:

* склад і структура джерел власник фінансових ресурсів;
* структура сукупного капіталу підприємства;
* правильність формування статутного фонду та порядок оцінювання вкладів;
* можливості збільшення статутного фонду та необхідність санації балансу;
* можливості реструктуризації статутного фонду;
* структура та джерела формування додаткового капіталу;
* наявність резервних (страхових) фондів;
* наявність нерозподіленого прибутку (непокритих збитків).

Проблематика аналізу власного капіталу полягає в тому, що нині діюча в Україні структура балансу базується на принципах, які були сформовані до переходу на ринкові методи господарювання. Через це вона не враховує застосовуваних у міжнародній практиці підходів до визначення капіталу підприємства та його складових — власного капіталу та позичкового капіталу. Показники структури капіталу, розраховані на основі окремих статей балансу, дають викривлену інформацію про реальний фінансовий стан підприємства. Так, на більшості вітчизняних підприємств показники фінансової незалежності, фінансового лівериджу та інші є значно кращими від аналогічних показників провідних зарубіжних підприємств [40].

Згідно з новою системою бухгалтерського обліку структура та склад власного капіталу відобразяться в ПБО 2 «Баланс» та в ПБО 5 «Звіт про власний капітал» (Положення Міністерства фінансів України. Про затвердження Положень (стандартів) бухгалтерського обліку від 31.03.1999 № 87. Зареєстровано: Міністерство юстиції України від 21.06.1999 № 391/3684), де міститься важлива для фінансового аналізу інформація про зміни (збільшення, зменшення) статутного, додаткового та резервного капіталу, а також про нерозподілений прибуток.

Аналітик, досліджуючи санаційну спроможність підприємства, звертає увагу на можливості та умови здійснення інвестицій у власний капітал потенційними санаторами (якщо це передбачено санаційною концепцією), аналізує напрямки використанню залучених у такий спосіб фінансових ресурсів.

Оптимізація структури капіталу — одне з найважливіших і найскладніших завдань фінансового менеджменту. Не існує єдиних підходів до визначення оптимального співвідношення між власним і позичковим капіталом. Вони залежать від особливостей фінансово-господарської діяльності конкретного підприємства, галузі, до якої воно належить, обсягів дальності та інших факторів. Наведені в таблиці 2.6 рекомендовані значення показників є доволі умовними і можуть бути лише певним узагальненим орієнтиром.

Аудит власного капіталу акціонерного товариства включає в себе також розрахунок показників ринкової активності підприємства, до яких належать:

* коефіцієнт цінності акцій (відношення ринкової ціни однієї акції до суми дивіденду на одну акцію);
* рентабельність акцій (показник, обернено пропорційний до коефіцієнта цінності акцій);
* сума дивідендів на одну акцію.

Розрахунок показників прибутковості акцій розгадається в третьому розділі ПБО 3 «Звіт про фінансові результати» (Положення Міністерства фінансів України. Про затвердження Положень (стандартів) бухгалтерського обліку від 31.03.1999 № 87. Зареєстровано: Міністерство юстицій України від 21.06.1999 № 391/3684).

Але у нашому випадку розраховувати ці показники не має сенсу, тому що, по-перше, акції підприємства не обертаються на ринку і к слідство не мають ринкової ціни, а по друге доходів по акціях ВАТ “Херсонська ТЕЦ” ніколи ще не нараховувалися і не сплачувалися

У ході аудиту позичкового капіталу та кредиторської заборгованості вирішуються такі завдання:

* визначаються склад і структура позичкових засобів
* розшифровується поточна кредиторська заборгованість;
* визначається розмір простроченої заборгованості й оцінюються можливості пролонгації та реструктуризації заборгованості;
* вивчаються можливості емісії облігацій та залучення додаткових позик.

Пасиви балансу доцільно розбити (залежно від терміну їх сплати) на чотири групи:

* 1. Найбільш термінові зобов’язання (ПІ) — до них слід віднести кредити та позики, не по гашені в строк, а також розрахунки за товари, роботи, послуги, не сплачені в строк;
  2. Короткострокові пасиви (П2) — уся короткострокова заборгованість за відрахуванням найбільш термінових зобов’язань;
  3. Довгострокові пасиви (ПЗ) — довгострокові кредити та позики;
  4. Постійні пасиви (П4) —— власний капітал.

Аудитор має перевірити повноту відображення в балансі та у фінансовому плані підприємства поточної заборгованості, тобто заборгованості, яку слід погасити найближчим часом. Особлива увага приділяється тому, чи враховані всі платежі до бюджету (зокрема нараховані штрафи), чи правильно визначена частка довгострокових позик, що її потрібно погасити в короткостроковому періоді, заборгованість із заробітної плати тощо.

Аналізуючи довгострокову кредиторську заборгованість, звертають увагу на цільове використання довгострокових кредитів, банків та інших позикових коштів, які одержано протягом останніх років, а також на розміри штрафних санкцій., відсотків, сплачених через порушення розрахунково-платіжної дисципліни (у тому числі через несвоєчасне повернення банківських кредитів).

У процесі санаційного аудиту за даними статистичного обліку на останню звітну дату розшифровується кредиторська заборгованість з фіксування дати її виникнення та суми. На підставі цих даних проводиться аналіз по наступним напрямкам:

1. Виллються статті, сума боргу за якими найбільша (тобто проводиться структурний аналіз);
2. виявляються найбільші кредитори підприємства;
3. проводяться заходи з метою реструктуризації боргу або його списанню.

Про неплатоспроможність підприємства можуть свідчити відсутність грошей на розрахункових рахунках, наявність непогашеної в строк заборгованості, порушення строків вишити оплати праці тощо. В аналітичній роботі використовують наступні показники оцінки ліквідності підприємства (таблиця 3.6.).

Таблиця 3.6. Методика розрахунку показників для оціки ліквідності підприємства

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Найменування показника | Формула розрахунку | Оцінка показника | |
|  |  | за нормативним значенням | за динамікою |
| 1 . Загальний коефіцієнт покриття | Ф. 1 (сума рд. 260-270) : (рд. 620) | >1 | збільшення |
| 2. Коефіцієнт швидкої ліквідності | Ф. 1 (сума рд. 150-250) : (рд. 620) | >0,5 | збільшення |
| 3. Коефіцієнт незалежної (забезпеченої) ліквідності | Ф. 1 (сума рд. 130-150 + 230, 240) : (рд. 620) | >0,5 | збільшення |
| 4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності | Ф. 1 (сума рд. 220-240) : (рд. 620) | >0,2 | збільшення |
| 5 . Частка оборотних активів в загальній сумі активів | Ф. 1 (рд. 260) : (рд. 280) | за планом | за планом |
| 6. Частка виробничих запасів в оборотних активах | Ф. 1 (сума рд. 100-120) : (рд. 260) | >0,5 | збільшення |

Ліквідність суб'єкта господарювання показує його можливість погашати свою заборгованість. Розрахунок коефіцієнтів ліквідності доцільно визначати з врахування здійсненої оцінки окремих активів за можливою сумою доходу. Коефіцієнти ліквідності визначаються відношенням величини ліквідного майна, тобто засобів, які можуть бути використані для оплати боргів до поточних зобов’язань. Ліквідність визначається мірою покриття зобов’язань підприємства його активами, строк для перетворення яких в гроші відповідає строку погашення зобов’язань. В залежності від ступеню ліквідності, активи підприємства класифікуються за на ступними групами (табл. 3.7.).

Таблиця 3.7. Класифікація активів підприємства за ліквідністю

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Активи | | | Характеристика майна |
| види | умовне позначення | сума рядків балансу |  |
| Високоліквідні | А1 | ф1.Сума стр. 220-240 | Грошові кошти і короткострокові фінансові вкладення |
| Швидколіквідні | А2 | ф1.Сума стр. 130-210 | Готова продукція, товари, дебіторська заборгованість, ка буде погашена згідно умов договорів |
| Повільноліквідні | а3 | ф1.Сума стр. 100-120, 250, 270 | Сировина і матеріали, МШП, незавершене виробництво, дебіторська заборгованість, строк сплати якої минув |
| Важколіквідні | А4 | ф1.  Стр. 80 | Основні засоби, обладнання та незавершені капітальні інвестиції, довгострокові фінансові вкладення, нематеріальні активи |

Високоліквідними і найбільш мобільними активами підприємства є грошові кошти у касі та рахунках у банку, тому що вони у будь-кий час можуть бути використані для здійснення всіх господарських операцій. Менш ліквідними є кошти в дебіторській заборгованості, тому що по таких коштах немає впевненості в строках їх надходження. Наступними активами за ступенем ліквідності слід вважати товари, готову продукцію і виробничі запаси, які можна продати або використати на бартер в погашення заборгованості. Необоротні активи підприємства, к правило, не передбачають ліквідовувати, а за умови їх ліквідації зменшуються обсяги господарської діяльності.

Для визначення ліквідності балансу необхідно зіставити підсумки приведених груп по активі і пасивові. Баланс вважається абсолютно ліквідним , якщо дотримуються наступні нерівності:

А1 > З1, А2 > З2, А3 > З3, А4 < З4 (2.1)

Якщо виконують перші три нерівності в цій системі, то це волоче і виконання четвертої нерівності. Тому важливо зіставити підсумки перших трьох груп по активі і пасивові. Іншими словами, при розрахунку оцінки ліквідності балансу в розрахунок приймаються оборотні активи підприємства і притягнуті джерела фінансування.

У випадку якщо одне або кілька нерівностей системи мають протилежний знак від зафіксованого в оптимальному варіанті, ліквідність балансу в більшому або меншому ступені відрізняється від абсолютної. При цьому теоретично недолік засобів по одній групі активів компенсується їхнім надлишком по іншій групі у вартісній оцінці, у реальній же ситуації менш ліквідні активи не можуть замістити в повному ступені більш ліквідні .

Зіставлення підсумків першої групи по активі і пасивові, тобто А1 і З1, відбиває співвідношення поточних платежів і надходжень. Порівняння другої групи по активі і пасивові (А2 і З2) показує тенденцію збільшення або зменшення поточної ліквідності в недалекому майбутньому. Зіставлення підсумків по активі і пасивові для третьої і четвертої груп відбиває співвідношення платежів і надходжень у відносно віддаленому майбутньому.

Таблиця 3.8.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| показник | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| А1 | 0 | 0 | 1 | 19 | 54 | 448 | 366 |
| А2 | 1835 | 631 | 1531 | 1645 | 599 | 4323 | 9825 |
| А3 | 2515 | 2187 | 2149 | 2582 | 7406 | 5067 | 5877 |
| А4 | 95903 | 93158 | 91695 | 90822 | 101285 | 110301 | 102248 |

Показники активів за ліквідністю

Загальне значення нерівності можна представити у вигляді наступного рівняння:

А1 < З1, А2 < З2, А3 > З3, А4 > З4 (3.1)

Таким чином, виходячи з рівняння 3.1 можна зробити висновок, про те, що фінансова ліквідність даного підприємства вкрай мала і вимагає втручання в її структуру з наступними змінами в ній. На підприємстві спостерігається не оптимальне співвідношення поточних надходжень і платежів (А1 < З1), а нерівність (А2 > З2) показує відсутність тенденції до збільшення поточної ліквідності в недалекому майбутньому.

Аналіз, проведений за запропонованою схемою, є наближеним. Більш детальним буде аналіз ліквідності за допомогою фінансових коефіцієнтів. Крім того, такий підхід до аналізу ліквідності на практиці використовується набагато частіше.

В залежності від того, якими платіжними засобами (активами) підприємство має можливість здійснити оплату своїх зобов’язань, розраховують три рівні платоспроможності.

Таблиця 3.9. Показники пасивів за ліквідністю

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| показник | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| З1 | 2442 | 5138 | 9340 | 15370 | 31089 | 43467 | 41397 |
| З2 | 13424 | 17383 | 16830 | 13741 | 24604 | 23105 | 30681 |
| З3 | 0 | 0 | 4000 | 6749 | 2372 | 1915 | 246 |
| З4 | 84387 | 73455 | 65206 | 59208 | 51279 | 51652 | 45992 |

Результати розрахунків можна звести в єдину таблицю (таблиця 3.10)

Таблиця 3.10. Зведений аналіз активів та пасивів за ліквідністю

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| А1 та З1 | А1<З1 | А1<З1 | А1<З1 | А1<З1 | А1<З1 | А1<З1 | А1<З1 |
| А2 та З2 | А2<З2 | А2<З2 | А2<З2 | А2<З2 | А2<З2 | А2<З2 | А2<З2 |
| А3 та З3 | А3>З3 | А3>З3 | А2<З3 | А3>З3 | А3>З3 | А3>З3 | А3>З3 |
| А4 та З4 | А4>З4 | А4>З4 | А4>З4 | А4>З4 | А4>З4 | А4>З4 | А4>З4 |

Загальний коефіцієнт покриття є важливим показником платоспроможності. Він визначається співвідношенням усіх поточних активів до поточних зобов’язань і характеризує достатність оборотних активів підприємства для погашення своїх боргів. Загальний коефіцієнт покриття показує, скільки грошових одиниць оборотних активів припадає на кожну грошову одиницю поточних зобов’язань. Критичне значення коефіцієнта покриття = 1. При коефіцієнті покриття < 1 підприємство має неліквідний баланс. Значення коефіцієнта покриття у межах 1-1,5 свідчить про те, що підприємство може своєчасно ліквідувати борги.

Якщо на покриття зобов’язань підприємство передбачає мобілізувати оборотні активи в частині грошових коштів і коштів в розрахунках, можна одержати коефіцієнт швидкої ліквідності. Він дорівнює частці від ділення цієї частини оборотних активів на суму поточних зобов’язань підприємства. Теоретично виправдана оцінка цього коефіцієнта знаходиться в межах 0,5-1,0.

Наймобільнішою частиною оборотних активів є гроші. Оборотні активи в грошах готові до платежу й розрахунків негайно, тому відношення їх до поточних зобов’язань підприємства називають коефіцієнтом абсолютної ліквідності. Теоретично достатнє його значення згідно з визначеними нормативами — понад 0,2.

Оцінку ліквідності підприємства можливо здійснити за наявністю незалежних засобів платежу. Якщо можливість використання для погашення поточних зобов’язань виробничих запасів залежить від здійснення процесу виготовлення продукції, а дебіторської заборгованості — від повернення її боржниками, то використання таких активів, к готова продукція, товари та грошові кошти не залежить від внутрішніх і зовнішніх факторів. Ці активи завжди готові для оплати зобов’язань.

Оцінка надійності визначених коефіцієнтів ліквідності здійснюється в процесі вивчення питомої вага оборотних активів та їх окремих видів в складі майна підприємства Оборотні активи в господарській діяльності використовуються тільки в певному поєднанні з основними засобами. Від оптимального співвідношення майна оборотного і постійного капіталу значною мірою залежить ефективність роботи суб'єкта господарювання. Частка оборотних активів в активах визначається шляхом ділення оборотних активів на валюту балансу і показує їх питому вагу в майні підприємства. Господарську діяльність забезпечують виробничі основні засоби і виробничі запаси. Інші оборотні активи (готова продукція, кошти в розрахунках і грошові кошти) є наслідком підприємницької діяльності.

Наявність виробничих запасів у підприємства характеризує його можливість продовжувати господарську діяльність. Частка виробничих запасів в поточних активах визначається к відношення виробничих запасів до оборотних активів і показує їх питому вагу в майні оборотного капіталу.

Узагальнимо визначені коефіцієнти за даними фінансової звітності підприємства в таблиці 3.11.

Таблиця 3.11. Показники ліквідності підприємства

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | Періоди (роки) | | | | | |  |
|  | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
| 1 . Загальний коефіцієнт покриття (платоспроможності) | 0,28 | 0,13 | 0,14 | 0,15 | 0,14 | 0,15 | 0,28 |
| 2. Коефіцієнт швидкої ліквідності | 0,22 | 0,06 | 0,08 | 0,10 | 0,08 | 0,11 | 0,22 |
| 3. Коефіцієнт незалежної (забезпеченої) ліквідності | 0,005 | 0,002 | 0,001 | 0,002 | 0,001 | 0,007 | 0,005 |
| 4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,0000 | 0,0000 | 0,0004 | 0,0065 | 0,0097 | 0,0682 | 0,0000 |
| 5. Частка оборотних активів в загальній сумі активів | 0,04 | 0,03 | 0,04 | 0,04 | 0,07 | 0,08 | 0,04 |
| 6. Частка виробничих запасів в оборотних активах | 0,19 | 0,48 | 0,39 | 0,28 | 0,42 | 0,25 | 0,19 |

Проаналізувавши данні таблиці 3.11 та зрівнявши їх з нормативними значеннями коефіцієнті можна зробити висновок, що жоден з коефіцієнтів не відповідає нормам. Більш того всі значення коефіцієнті в менше нормативних значень у рази, десятки раз, а іноді і сотні раз! Тому аналіз коефіцієнтів більш ефективно проводити в динаміці.

Оскільки в 2004 році значення коефіцієнтів були далекі від нормативних, а динаміку більшості з коефіцієнтів не була націлена на зростання значень, тому взагалі динаміку коефіцієнтів можна вважати к негативну.

У процесі санаційного аудиту, за даними аналітичного обліку на останню звітну дату проводиться розшифровка дебіторської заборгованості та її класифікація з фіксацією дат виникнення і сум у розрізі окремих контрагентів. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності дано в ПБО 10 «Дебіторська заборгованість».

Виділяють поточну дебіторську заборгованість (яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашеною протягом дванадцяти місяців від дати складання балансу) та довгострокову дебіторську заборгованість (яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашеною пізніше ніж через дванадцять місяців від дати складання балансу).

Поточна дебіторська заборгованість включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю, яка визначаться к різниця між поточною заборгованістю та резервом сумнівних боргів. Резерв сумнівних платежів розраховується двома способами:

1. Виходячи з платоспроможності окремих дебіторів (якщо існує значний ризик невиконання платежів);
2. На підставі класифікації дебіторської заборгованості.

У ході аналізу аудитор повинен оцінити реальні можливості рефінансування дебіторської заборгованості, а також тенденції її розвитку. Зростання дебіторської заборгованості свідчить про надання підприємством товарних позик споживачам своєї продукції. Кредитуючи їх, підприємство фактично ділиться з ними частиною свого прибутку. Водночас кредитор може брати позики для забезпечення своєї діяльності, що призводить до збільшення власної кредиторської заборгованості.

**3.4 Діагностика банкрутства підприємства на основі даних предметної області**

Щоб виконувати термінові платіжні зобов'язання, кожному підприємству потрібно мати у своєму розпорядженні достатній обсяг ліквідних засобів. Якщо їх бракує, підприємство вважається неплатоспроможним. Відновити платоспроможність можна, збільшивши вхідні грошові потоки. Вхідні грошові потоки підприємства класифікують таким чином:

1) виручка від реалізації основної продукції;

2) надходження у вигляді інших операційних доходів;

3) доходи від інвестиційної діяльності;

4) кошти, залучені в результаті емісії корпоративних прав;

5) кошти, залучені на умовах позики;

6) державні дотації та субсидії.

До внутрішніх джерел збільшення грошових надходжень відносять перші три позиції. Можливості підприємства, що перебуває у кризі, скористатися останніми трьома джерелами фінансових ресурсів залежать від суб'єктивних мотивацій та спроможності двох сторін: інвесторів (кредиторів) та власника (у нашому випадку – держави). Однак насамперед треба розраховувати на власні можливості, тобто на внутрішні джерела збільшення вхідних грошових потоків.

Першим симптомом фінансової кризи на переважній більшості підприємств є зменшення рівня реалізації продукції. І навпаки, досягнення необхідного рівня реалізації продукції є головним критерієм успіху санації суб'єкта господарювання. У довгостроковому періоді збільшення виручки від реалізації і на цій основі досягнення прийнятного рівня прибутковості є головним завданням санації підприємства, оскільки всі короткострокові заходи щодо поліпшення фінансового стану підприємства втрачають сенс, якщо через дефіцити у сфері збуту продукції підприємство через деякий час знову стає фінансове неспроможним. Саме тому заходи щодо активізації збутової політики підприємства належать до числа найбільш пріоритетних.

Коли йдеться про мобілізацію внутрішньовиробничих санаційних резервів, аналізуються всі наявні можливості збільшення виручки від реалізації продукції, виробництво і збут якої є предметом діяльності підприємства. Проте малоймовірно, щоб дії, спрямовані на збільшення виручки від основної реалізації, принесли відчутні результати в короткостроковому періоді.

Розмір виручки від реалізації залежить від двох основних факторів:

1. Обсягу реалізованої продукції;

2. Ціни одиниці такої продукції.

Щоб збільшити обсяги реалізації, слід максимально активізувати збутову політику підприємства. Стимулювати збут можна помірним збільшенням цін. Не існує єдиних дляя всіх підприємств рецептів збільшення обсягів реалізації. Успіх у цій справі залежить під безлічі факторів. Тип санаційних заходів у цій сфері залежить від конкретного підприємства та обраної ним стратегії маркетингу. У стратегічному плані менеджмент підприємства має прийняти рішення з трьох основних питань.

1. Яка номенклатура продукції та за якими цінами пропонуватиметься?

2. Якого обсягу реалізації за окремими періодами підприємство має намір досягти?

3. Якою частиною ринку необхідно заволодіти?

Відповіді на поставлені запитання залежать від підприємницької філософії суб'єкта господарювання, а також від того, як спрямована його діяльність — на задоволення певних потреб споживачів, на забезпечення зайнятості населення чи на максимізацію прибутковості.

Зрозуміло, що головним інструментом маркетингу є ціноутворення. Рішення про зміни цін слід приймати на підставі поглибленого аналізу наслідків цих змін.

Так на перших погляд все зрозуміло – треба підвищити ціну до рівня собівартості і досягнути рівня беззбитковості. Але підвищення цін на продукцію це дуже складна річ, тому що ціни у цій галузі промисловості підпорядковані державі. Галузь взагалі є стратегічною галуззю у нашій країні. Тому держава жорстко контролює ціноутворення у цій галузі виробництва. Але водночас держава не в повній міри компенсує зниження ціни, що й привело до глибокої фінансової кризи. Тому виникає потреба звернутися до інших методів підвищення вхідних грошових потоків. Одним з таких методів є реструктуризація активів підприємства.

Ця група санаційних заходів пов'язана зі зміною структури та складу активів балансу (досить часто ці зміни супроводжуються також змінами у складі та структурі пасивів). В рамках реструктуризації активів виокремлюють такі види санаційних заходів:

1. Мобілізація прихованих резервів. Приховані резерви — це частина капіталу підприємства, що ніяк не відбита в його балансі. Розмір прихованих резервів на активному боці балансу дорівнює різниці між балансовою вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їх реальною (вищою) вартістю. Приховані резерви мобілізуються такими заходами:

* реалізацією окремих об'єктів основних та оборотних засобів, які безпосередньо не пов'язані з процесом виробництва та реалізації продукції (будівлі й споруди невиробничого призначення, корпоративні права інших підприємств, боргові цінні папери, нематеріальні активи, понаднормові запаси сировини й матеріалів тощо);
* Індексацією балансової вартості майнових об'єктів, які не можна реалізувати без порушення нормального виробничого циклу (цей метод реструктуризації активів не пов'язаний із реальним підвищенням платоспроможності, проте може безпосередньо поліпшити кредитоспроможність підприємства). У разі індексації основних фондів змінюється структура пасивів (збільшується статті «Статутний капітал» чи «Додатковий капітал»).

2. Використання зворотного лізингу (господарська операція, що передбачає продаж основних фондів з одночасним зворотним отриманням таких основних фондів в оперативний або фінансовий лізинг). Але ще не розроблена нормативна база щоб дати можливість зробити це реально.

Звичайно, у середньостроковій та довгостроковій перспективі використовувати основні фонди, узяті у лізинг, підприємству значно невигідніше, ніж використовувати їх на умовах власності. Крім того, у результаті зворотного лізингу знижується кредитоспроможність підприємства. Проте платоспроможність його відчутно підвищується, що дає змогу розрахуватися з поточними зобов’язаннями та уникнути порушення справи про банкрутство.

Нерідко неплатоспроможне підприємство не має іншого способу відновити ліквідність, аніж вдатися до зворотного лізингу. До того ж це підприємство як збиткове може отримати значну економію на податкових платежах, які супроводжують операцію купівлі-продажу відповідного об'єкта основних фондів.

3. Здача в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у виробничому процесі.

4. Оптимізація структури розміщення оборотного капіталу (зменшення частки низько ліквідних оборотних засобів, запасів сировини та матеріалів, незавершеного виробництва тощо). Визначення оптимального обсягу та структури запасів є завданням контролінгу матеріальних потоків. При цьому широко використовується так званий АВС-аналіз.

Слід ураховувати, що надмірні запаси зумовлюють не лише зниження ліквідності підприємства, а й додаткові витрати, зокрема складські чи робочої сили. Окрім того, існує ризик щодо втрати якості чи знецінення певних видів сировини й матеріалів.

5. Продаж окремих низькорентабельних структурних підрозділів та об'єктів соціального призначення. За рахунок цієї операції підприємство може отримати інвестиційні ресурси для погашення заборгованості або розширення виробництва. Зауважимо, що в разі продажу основних фондів (деталей, агрегатів, демонтованого обладнання) такі операції підлягають оподаткуванню податком на додану вартість за ставкою 20%. Згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» сума перевищення виручки від продажу окремих об'єктів основних фондів над їх балансовою вартістю включається до валових доходів підприємства, а сума перевищення балансової вартості над виручкою від такого продажу погашається за рахунок прибутку після оподаткування. Балансова (залишкова) вартість основних фондів — це різниця між їх початковою вартістю та нарахованою сумою зносу.

6. Рефінансування дебіторської заборгованості — це форма реструктуризації активів, що полягає в переведенні дебіторської заборгованості в інші, ліквідні форми оборотних активів: грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення тощо. Одним із факторів, які негативно впливають на фінансовий стан підприємств, зокрема на їх платоспроможність, є високий рівень невиправданої дебіторської заборгованості Погашення такої заборгованості є важливим резервом відновлення платоспроможності підприємств, що опинилися у фінансовій кризі. Тому санаційний менеджмент має докласти всіх зусиль, аби використати цей резерв.

До основних форм рефінансування дебіторської заборгованості належать:

1. Факторинг — продаж дебіторської заборгованості на користь факторингової компанії чи банку, іншими словами — це операція з перевідступлення першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи іншому кредиторові (фактору) з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредиторові.

Згідно з договором про виконання розрахункових операцій через факторинг банк може, наприклад, придбати у підприємства-продавця право вимоги за поставлені товари та надані послуги, строки сплати за які минули (прострочена дебіторська заборгованість) або за поточними розрахунками. До найважливіших функцій факторингу належать:

* фінансування та кредитування: підприємства поступаються правом на одержання грошових коштів згідно з платіжними документами на поставлену продукцію в обмін на негайне одержання основної суми дебіторської заборгованості (за вирахуванням комісійної винагороди факторинговій фірмі);
* покриття ризику: ризик неповернення кредиторської заборгованості переходить до фактора;
* управління дебіторською заборгованістю: уся робота зі стягнення заборгованості переходить до компетенції фактора.

Розмір винагороди за факторинговими операціями залежить від ризиковості операції., діючої процентної ставки та строків настання платежу і становить, як правило, від 10% до 20% суми боргу. Перед укладанням угоди фактор перевіряє кредитоспроможність боржника. За відсутності прямих фінансових відносин між боржником та фактором, кредитоспроможність оцінюється з використанням непрямої інформації, а також інформації, наданої кредитними інститутами, які обслуговують боржника.

Згідно з чинним Законодавством кредитор має повідомити боржника про свою поступку вимогою, але не зобов’язаний надавати останньому угоду між початковим кредитором і фактором про поступку вимоги. Проте якщо новий кредитор звертається з претензією та позовом до боржника, він має довести, що саме йому початковий кредитор поступився вимогою. Таким доказом є письмова угода між ним: і початковим кредитором про поступку вимогою.

2. Облік, або дисконтування векселів. Зміст цієї операції полягає в тому, що банк, придбавши вексель за іменним індосаментом, терміново його оплачує пред’явникові, а платіж отримує лише з настанням зазначеного у векселі строку погашення. Економічна сутність операції дисконтування така: держатель векселя достроково реалізує його банку, тобто комерційний кредит перетворюється на банківський. За достроковий платіж банк утримує з номінальної суми векселя певну винагороду на свою користь, тобто оплачує вексель за мінусом знижки. Різниця між сумою, що її заплатив банк, придбавши вексель, і сумою, яку він отримає за цим векселем у строк платежу, називається дисконтом.

3. Форфейтинг — кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі викупу в експортера векселів та інших боргових вимог, які акцептував імпортер. Продавцем вимог у разі форфейтингу може бути підприємство, яке виконало зобов’язання за контрактом і має намір рефінансувати дебіторську заборгованість, аби зменшити кредитний ризик та підвищити ліквідність (платоспроможність). Форфейтинг здійснюється, к правило, за участю банківської установи і також є одним зі способів перетворення комерційного кредиту в банківський.

Окрім того, до заходів, які мають на меті рефінансувати дебіторську заборгованість, належить і комплекс процедур з примусового стягнення заборгованості, зокрема й за позовом до арбітражного суду.

Усі схарактеризовані вище санаційні заходи так чи інакше спричинять зміни в окремих статях активу балансу.

Одним із головних напрямків підвищення платоспроможності та відновлення фінансової стійкості підприємств, що перебувають у фінансовій кризі, є зменшення вихідних грошових потоків. Вихідні грошові потоки підприємства можна класифікувати таким чином:

1) оплата товарів, робіт, послуг, які становлять собівартість продукції;

2) оплата товарів, робіт, послуг, які не належать до валових витрат;

3) здійснення реальних та фінансових інвестицій;

4) сплата, податків та інших платежів до бюджету;

5) повернення капіталу, який був залучений на фінансовому ринку.

На обсяг останніх двох напрямків витрачання грошових коштів можливості впливу підприємства обмежені. Розмір податкових та інших платежів до бюджету залежить від установленого державою порядку визначення об'єктів оподаткування, ставок та термінів сплати. Обсяг платежів з повернення позик і процентів визначається умовами кредитних договорів і значною мірою залежить від готовності кредиторів до участі в санації підприємства-боржника

Можливості впливу підприємств на обсяги вихідних грошових потоків за першими трьома напрямками є набагато більшими. Зниження собівартості продукції та витрат, джерелом покриття яких є прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства головний внутрішній санаційний резерв суб'єктів господарювання, що перебувають у фінансовій кризі.

У короткостроковому періоді санаційні резерви, пов’язані зі зниженням собівартості продукції, набагато легше виявити та мобілізувати, ніж, скажімо, резерви збільшення виручки від реалізації продукції. Заходи щодо зниження вихідних грошових потоків за даним напрямком: безпосередньо впливають на рівень ліквідності та платоспроможності підприємства.

Зниження рівня витрат істотно залежить від рішучості керівництва та персоналу проводити радикальні зміни на підприємстві, спрямовані на ощадливе використання всіх наявних ресурсів.

Витрати на виробництво продукції у вартісному вираженні формують її собівартість. Щоб систематизувати роботу, спрямовану на пошук резервів зменшення витрат виробництва, останні доцільно згрупувати за головними ознаками

Прямі витрати — це такі, що пов’язані з виробництвом окремих видів продукції (на сировину, основні матеріали, куповані вироби, напівфабрикати тощо) і можуть бути безпосередньо включені до їх собівартості.

До непрямих витрат належать витрати, пов’язані з виробництвом кількох видів продукції (витрати на утримання та експлуатацію устаткування, загальновиробничі, загальногосподарські витрати), що включаються до собівартості за допомогою спеціальних методів. Непрямі витрати утворюють комплексні статті калькуляції (складаються з витрат, що охоплюють кілька елементів), які різняться між собою за функціональною роллю у виробничому процесі.

До умовно-змінних належать витрати, розмір яких зростає зі збільшенням обсягу випуску продукції і спадає з його зменшенням. Це витрати на сировину та матеріали, комплектуючі вироби, напівфабрикати, паливо й енергію, на оплату праці працівникам, зайнятим у виробництві продукції, та деякі інші.

Умовно-постійні — це витрати, розмір яких істотно не залежить від збільшення чи зменшення випуску продукції. Це витрати, пов’язані з обслуговуванням і управлінням виробничою дальністю виробничих підрозділів, а також на забезпечення господарських потреб виробництва. (Типове положення з планування обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України 26.04.1996 р.3 № -473.)

Плани ощадливого використання ресурсів можуть розроблятися за окремими видами продукції, окремими видами витрат, а також за місцем їх виникнення.

Резерви економії виробничих витрат виявляються під час планування останніх та аналізу відхилень фактичних результатів від запланованих. У практиці господарювання вітчизняних підприємств плануванню витрат виробництва та аналізу відхилень від такого плану приділяється недостатня увага, хоча у промислове розвинених країнах планування витрат і факторний аналіз відхилень фактичних показників від планових розгадаються як основний інструмент зниження витрат.

Перш ніж розробляти план із собівартості продукції на підприємстві, слід всебічно проаналізувати його виробничо-господарську діяльність за попередній період. Особлива увага має приділятися аналізу причин виникнення витрат, не зумовлених нормальною організацією виробничого процесу, а саме:

* перевитрати палива, енергії, сировини та матеріалів;
* доплати робітникам за відхилення від нормальних умов праці та роботу понад норму;
* втрати від простоїв (недозавантаженність) машин і агрегатів;
* аварії;
* відсутність налагоджених господарських зв’язків із постачальниками сировини, матеріалів і т. ін.;
* порушення трудової та технологічної дисципліни.

Планова собівартість визначається двома способами:

1) укрупненими розрахунками зміни базового рівня витрат;

2) кошторисно-нормативними розрахунками розміру необхідних витрат.

Укрупнені розрахунки зміни базового рівня витрат виконуються на стадії складання річних планів з метою визначити й вивчити динаміку витрат і прибутку, а також ефективність виробництва, перевірити узгодженість натуральних і вартісних показників плану. Основний метод укрупненого планування — розрахунок зміни рівня витрат за факторами — так званий факторний аналіз, який може здійснюватися за окремими місцями виникнення витрат та за кожною групою останніх.

Розрізняють основні групи чинників, що впливають на собівартість продукції. Це – зміна:

1) обсягів виробництва;

3) технічного рівня виробництва;

Розглянемо тепер, як саме впливають основні чинники на загальний рівень собівартості.

При визначенні впливу фактора зміни обсягів виробництва слід враховувати, що зі зміною обсягів виробництва змінюються постійні витрати на одиницю продукції. Частина витрат може змінюватися протягом року, але не пропорційно до змін обсягів виробництва. Такі витрати належать до умовно-змінних.

Зміна технічного рівня виробництва виллється в економії матеріальних і трудових ресурсів за такими основними напрямками:

1) упровадження нових та удосконалення існуючих технологій;

2) застосування нових видів сировини і матеріалів та раціоналізація їх використання;

3) зниження трудомісткості одиниці продукції.

Зменшити вихідні грошові потоки та підвищити платоспроможність підприємства можна й за рахунок зменшення чи заморожування інших витрат, які не належать до собівартості продукції.

В даній роботі удосконалення методів діагностики відбувалося засобами MS Excel. В додатку А представлено таблицю вихідних даних «Аналіз виконання плану з собівартості».

**ВИСНОВКИ**

Благополучний фінансовий стан підприємства - це важлива умова його безперервного й ефективного функціонування. Для його досягнення необхідно забезпечити постійну платоспроможність суб'єкта, високу ліквідність його балансу, фінансову незалежність і високу результативність господарювання.

Для цього необхідно вивчати численні показники, які характеризують всі сторони діяльності підприємства (виробництво, його потенціал, організацію, реалізацію, фінансові операції, рух грошових потоків) для виявлення глибинних причин зміни фінансового становища. Застосування багатобічного комплексного аналізу фінансового стану підприємства створює реальні передумови для керування окремими показниками, і відповідно і для посилення їхнього впливу на поліпшення фінансового клімату.

Фінансовий стан підприємства необхідно аналізувати з позицій і короткострокової, і довгострокової перспектив, тому що критерії його оцінки можуть бути різні. Стан фінансів підприємства характеризується розміщенням його засобів і джерел їхнього формування, аналіз фінансового стану проводиться з метою установити, наскільки ефективно використовуються фінансові ресурси, що знаходяться в розпорядженні підприємства. Фінансову ефективність роботи підприємства відбивають : забезпеченість власними оборотними коштами і їхня схоронність, стан нормованих запасів товарно-матеріальних цінностей, стан і динаміка дебіторської і кредиторської заборгованості, оборотність оборотних коштів, матеріальне забезпечення банківських кредитів, платоспроможність.

Стійке фінансове становище підприємства залежить насамперед від поліпшення таких якісних показників, як продуктивність праці, рентабельність виробництва , фондовіддача, а також виконання плану по пер-минулому. Раціональному розміщенню засобів підприємства сприяє гарна організація матеріально-технічного забезпечення виробництва , оперативна діяльність по прискоренню грошового обігу. У той же час фінансові утруднення підприємства, відсутність засобів для своєчасних розрахунків можуть уплинути на стабільність постачань, порушити ритм матеріально-технічного постачання. У зв'язку з цим аналіз фінансового стану підприємства й аналіз виробничого боку його діяльності повинні взаємно доповнювати один одного.

Задачами санації і санаційного аудиту насамперед є оцінка фінансового аналізу, перевірка витрати засобів по цільовому призначенню , виявлення причин фінансових утруднень, можливостей поліпшення використання фінансових ресурсів, прискорення обороту засобів і зміцнення фінансового становища.

Керівництво підприємства увесь час знаходиться перед необхідністю вибору. Воно повинно здійснювати вибір оптимальної ціни реалізації, приймати рішення в галузі кредитної й інвестиційної політики та інше, намагаючись домогтися такого положення , щоб уся діяльність підприємства в комплексі була б рентабельна і забезпечувала б необхідні грошові поповнення.

Прийняття рішень у таких областях, як, наприклад, придбання елементів основного капіталу, кадрова політика, визначення асортименту продукції, що пускається , відноситься до довгострокового планування. Такі рішення визначають діяльність підприємства на багато років вперед і повинні бути відбиті в довгострокових планах (бюджетах), де ступінь деталізації є досить невисока. Довгострокові плани являють собою свого роду рамкову конструкцію, складеними елементами якої є короткострокові плани. План санації це і є довгостроковий план діяльності підприємства направлений на вихід підприємства з кризи.

Кредитори уважно стежать за цими показниками, щоб бути впевненими, що підприємство може оплатити свої короткострокові боргові зобов’язання і покрити зафіксовані платежі доходами .

Таким чином, проведений санаційний аудит підприємства дає змогу оцінити, наскільки підприємство готове до погашення своїх боргів і відповісти на запитання, наскільки воно є незалежним з фінансового боку, збільшується або зменшується рівень цієї незалежності, чи відповідає стан активів і пасивів підприємства цілям його господарської діяльності

З наведеного аналізу можна зробити наступні висновки:

1. Підприємство знаходиться в дуже глибокій фінансовій кризі;
2. Темп росту основних фінансових показників незначний ;
3. Без вагомих змін у процесі роботи підприємства і застосування реформаторських мір процес санації на підприємстві може затягтися на кілька десятків років, замість відведених на цей процес 10 років;
4. Підприємство може розраховувати на допомогу з боку держави та кредиторів, тому що вони заінтересовані в беззбитковій діяльності ВАТ «Херсонська ТЕЦ»;
5. З огляду на вище сказане можна підсумувати виводом, що «Херсонська ТЕЦ» має реальну змогу подолати кризу, вийти на беззбитковий режим діяльності, уникнути банкрутства (ліквідації) підприємства.

Щоб урівняти права та обов’язки всіх цих груп, Верховна Рада має намір у листопаді розглянути проект закону «Про внесення змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Залишаючи в основі старий закон, у нього внесуть 25 змін, спрямованих на зміцнення позицій трьох сторін, що беруть участь у банкрутстві та санації кризових підприємств, — кредитора, інвестора та боржника, у тому числі трудового колективу і держави як власника акціонерних товариств із державною часткою власності.

«Прогалини в законі дозволяють використовувати його на свою користь у частині захоплення власності підприємств. У новому законі дається більше прав раді кредиторів, а не окремим кредиторам, оскільки є вже прецеденти, коли це використовували неправильно», — вважає Юрій Єхануров, голова комітету ВР України з промислової політики та підприємництва. У новому варіанті закону «конкурсні кредитори», заборгованість перед якими була нагромаджена до початку процедури банкрутства, ставляться в рівні умови з «поточними кредиторами», чиї борги утворені вже після початку процедури банкрутства. За попереднім варіантом, на других не поширювався мораторій, і вони вимивали оборотні кошти або устаткування банкрута так, що «конкурсні кредитори» залишалися при «бубнових інтересах».

Крім того, у новому варіанті в комітет кредиторів уводиться представник трудового колективу, а роль профспілок вирішальна при контролі за виконанням заходів під час процедури санації. «Раніше закон був не досить соціально спрямований, оскільки його положення не дають можливості врахувати права й інтереси трудового колективу боржника повною мірою», — каже нардеп Борис Райков, який очолював до приходу у Верховну Раду спостережну раду ВАТ «Азот». У новому проекті підвищується статус важливих для економічної безпеки держави підприємств, які перебувають на межі банкрутства або проходять процедуру санації. Зокрема збільшуються терміни санації. «Будь-які коливання навколо підприємств, що входять у систему національних інтересів та економічної безпеки, не кажучи вже про процедуру банкрутства, ведуть до підриву української економіки, дестабілізації в суспільстві. Тому Україні винятково невигідне не лише банкрутство таких підприємств, а й будь-які фінансові або менеджерські проблеми на цих підприємствах, не вигідні дії кредиторів цих підприємств, якщо вони дестабілізують їх роботу», — вважає народний депутат ВР Степан Гавриш. Як зазначають експерти комітету ВРУ з економічної політики, головне, на що спрямований новий законопроект про банкрутство, — дати можливість боржникові розрахуватися з кредитором, при цьому всі кредитори отримують рівні права і гарантії щодо погашення боргу. Механізм «штучного банкрутства» виключається, а трудовий колектив банкрута отримує гарантію погашення заборгованості і соціального захисту на випадок звільнення.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Закон України “Про аудиторську діяльність” від 22.04.1993 року N 3125-XII
2. Закон України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” N 2343-XII від 14 травня 1992 року.
3. Закон України “Про підприємства в Україні” // Голос України. — 1991. — 27 бепезня
4. Закон України “Про страхування” від 7.03.1996 №85/96-ВР.
5. Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій „Про затвердження методики проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій” від 27 червня 1997 р. N 81.
6. Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій „Про затвердження методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій” від 23.02.98 N 22.
7. Наказ Міністерства економіки України „Про затвердження Методичних рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства” від 17 січня 2001 р. N 10.
8. Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України „Про затвердження Положень про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації” від 26.01.2001 N49/121.
9. Положення Міністерства фінансів України. Фонд держмайна України. „Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації”. - N 49/121 від 26.01.2001.
10. Положення Міністерства фінансів України „Про затвердження Положень (стандартів) бухгалтерського обліку” від 31.03.1999 № 87. Зареєстровано: Міністерство юстицій України від 21.06.1999 №391/3684.
11. Постанова правління НБУ „Про затвердження положення про застосування Національним банком України заходів впливу до комерційних банків за порушення банківського законодавства” від 04.02.98 №38.
12. Постановою Кабінету Міністрів України „Про порядок проведення санації державних підприємств” від 08.02.94.
13. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку проведення досудової санації державних підприємств” від 17/03/2000 № 515.
14. Антикризисное управление: Учебное пособие / В.Г. Крыжановский, В.И. Лапенков, В.И. Лютер и др.; под ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагущина. – М.: Издательство ПРИОР, 1998. – 432 с.
15. Анализ и прогнозирование результатов производственной и финансовой деятельности предприятий, объединений, региона (методические пособия) / Прокопенко Н.Д., Белый Е.Л., Богачев С.В. и др. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – 111 с.
16. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента; Уч, пособие. — М.: Финансы и статистика, 1998.
17. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – К.:Ника-центр, -1999.
18. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами. — К., 1996.
19. Булеев И.П., Брюховецкая Н.Е. Антикризисное управление предприятием. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – 179 с.
20. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика предприятия. - М., "Банки и биржи", 1998.
21. Економічний аналіз господарської діяльності./Іващенко В.І., Болюх М.А., - К., -1999р.
22. Економічний аналіз: Навч. Посібник/М.А. Болюх, В.В. Бурчевський, М.І. Горбатюк; За ред. Акад.НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, -2001.
23. Енциклопедичний словник бізнесмена: Менеджмент, маркетинг, інформатика/За заг. ред. М.І. Молдованова. - К.: Техніка, 1993.
24. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності. – Х.: Фактор, 2002.
25. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – Москва "Финансы и статистика", 1996.
26. Колпина Л.Г., Марочкина В.М. Финансовые планы предприятий. Под редакцией М.И. Плотницкого, Минск, "Вышейшая школа" 1997 г.
27. Коробов М. Я. Фінанси промислового підприємства. — К., 1995.
28. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування. – Дн-к. – 2001.
29. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. М: ДиС, 1997 год.
30. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб’єктів господарювання.: Монографія. – К.:КНЕУ, 2001.
31. Олег Гавриш Санація проти банкрутства // Дзеркало тижня. - № 40 (415) 19 — 25 жовтня 2002.
32. ПавловськаО.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз : Навч. Метод посібник для самост. вивч. дисц. – К.:КНЕУ, -2000.
33. Проблемы формирования антикризисной политики и механизма банкротства предприятий. – Донецк: ИЭП НАН Украины. – 1998.
34. Покропивный С.Ф., Соболь С.м., Швиданенко Г.О. Бізнес-план: технология розробки та обґрунтування: Навч. Посібник. – К.: КНЕУ, 1999.
35. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е издание, перераб. и доп. – Минск, - 1999.
36. Самойлов Л.Л. Практические выводы по результатам анализа финансовых показателей //http://manage.ru
37. Справочник финансиста. / под ред. Э.А. Уткина, изд-во "Экмос", 1998 год, 494 с.
38. Стратегическое планирование. / под ред. Э.А. Уткина, - М: Тандем, изд. "Экмос", 1998 год
39. Сытник Л.С. Методы прогнозирования банкротства и обеспечения безубыточности предприятия // Экономика промышленности. – 1999. – № 1 (3). – С. 96-104.
40. Сытник Л.С. Организационно-экономический механизм антикризисного управления предприятием. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. – 504 с.
41. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч.. посібник. – К.: КНЕУ, 2000.
42. Титов М. І. Банкрутство: Матеріально-правові та процесуальні аспекти / За наук. ред. В. М. Гай веронського. — X.: Консум, 1997.
43. Фінансовий менеджмент: Навч.-метод. Посібник для самост. вивч. дисц./ А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Бурк, Н.Ю. Калач та ін. – К.: КНЕУ, 2001.
44. Финансовое планирование и контроль: пер. с англ./ под ред. М.А. Подкока – Москва: Перспектива, 1996 г.
45. Фольмут Х.Й. Инструменты контролинга от А до Я: Пер. с нем./ Под ред. М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1998.
46. Уткин Э.А. Антикризисное управление - Москва, Финансы и статистика. 1997 г.

**ДОДАТКИ**

Аналіз виконання плану з собівартості

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Елемент витрат | 2001 | | | 2002 | | | 2003 | | | 2004 | | | 2005 | | | 2006 | | |
|  | П |  | % | П | Ф | % | П | Ф | % | П | Ф | % | П | Ф | % | П | Ф | % |
| Матеріальні витрати | 18,74 | 42,12 | 224,76 | 26,60 | 44,86 | 168,6 | 28,97 | 46,90 | 161,89 | 31,13 | 56,30 | 180,85 | 38,79 | 50,50 | 130,2 | 30,52 | 35,90 | 117,6 |
| Оплата праці | 32,39 | 21,99 | 67,89 | 26,28 | 20,86 | 79,38 | 28,85 | 20,34 | 70,50 | 28,15 | 23,89 | 84,87 | 26,97 | 25,14 | 93,21 | 31,73 | 24,89 | 78,44 |
| Соціальні заходи | 12,05 | 8,21 | 68,13 | 9,85 | 7,78 | 78,98 | 10,81 | 7,57 | 70,03 | 10,56 | 8,63 | 81,72 | 12,82 | 11,36 | 88,61 | 15,92 | 11,66 | 73,24 |
| Амортизація | 1,72 | 9,01 | 523,84 | 5,42 | 6,42 | 118,4 | 5,40 | 6,96 | 128,89 | 5,12 | 7,15 | 139,65 | 14,35 | 16,51 | 115,1 | 11,88 | 18,46 | 155,39 |
| Інші витрати | 0,82 | 20,16 | 2459 | 5,16 | 18,32 | 355,1 | 5,31 | 16,66 | 313,75 | 1,35 | 2,82 | 208,9 | 2,09 | 2,36 | 112,92 | 1,87 | 2,12 | 113,37 |
| Виробнича собівартість | 65,72 | 101,49 | 154,43 | 73,31 | 98,24 | 134,01 | 79,34 | 98,43 | 124,06 | 76,31 | 98,79 | 129,22 | 95,02 | 105,80 | 111,34 | 91,92 | 93,03 | 101,21 |
| Позавиробничі витрати | 0,61 | 1,90 | 311,48 | 1,09 | 1,23 | 112,84 | 1,20 | 2,29 | 190,83 | 8,73 | 18,09 | 207,22 | 8,92 | 9,00 | 100,9 | 5,95 | 6,35 | 106,72 |
| Повна собівартість | 66,33 | 103,39 | 155,87 | 74,40 | 99,47 | 133,70 | 80,54 | 99,72 | 123,81 | 85,04 | 116,88 | 137,44 | 103,94 | 114,87 | 110,52 | 97,87 | 99,38 | 101,54 |

1. Для написання підпункту використано матеріали документації ВАТ «Херсонська ТЕЦ». [↑](#footnote-ref-1)