ЗМІСТ

|  |  |
| --- | --- |
| **ВСТУП** | 4 |
| **РОЗДІЛ 1. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ. ЇЇ СУТНІСТЬ ТА ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ** |  |
| 1.1. Фінансова криза на підприємстві. Економічний зміст та причини виникнення | 6 |
| 1.2. Економічна сутність санації підприємств | 10 |
| 1.3. Менеджмент фінансової санації | 16 |
| **РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ САНАЦІЙНОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ** |  |
| 2.1. Сутність та основні завдання санаційного аудиту | 19 |
| 2.2. Аналіз виробничої та фінансової сфери ДВАТ „Шахта ім. М.І. Калініна” ДХК „Донвугілля” | 23 |
| 2.3. Аналіз причин кризи та сильних і слабких сторін підприємства | 49 |
| РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПО ВИХОДУ З КРИЗИ |  |
| 3.1. Збільшення вхідних грошових потоків | 52 |
| 3.2. Зменшення вихідних грошових потоків | 58 |
| 3.3. Залучення інвестицій з метою стабілізації діяльності ДВАТ „Шахта ім. М.І. Калініна” ДХК „Донвугілля” | 62 |
| ВИСНОВКИ | 65 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ | 68 |
| ДОДАТКИ |  |

ВСТУП

Актуальність теми. У процесі становлення ринкових відносин в Україні, питання пов’язані з санацією підприємства мають важливе практичне значення. В умовах, коли майже всі ланки фінансової системи опинилися в кризі, з’явилась необхідність проведення санації підприємств з метою виведення їх з глибокої кризи. В даний час кожен суб'єкт, незалежно від виду основної діяльності і форми власності підприємства повинний реально оцінювати к власний фінансовий стан, так і фінансовий стан потенційних партнерів чи контрагентів.

Недостатній фінансовий стан підприємства є причиною його неплатоспроможності, погіршення фінансової стійкості, які приводять до незапланованих втрат і не досягнення необхідного фінансового результату чи навіть банкротства. Виходячи з цього питання дослідження фінансових засад проведення санації та стабілізації діяльності підприємства є важливим дляя забезпечення його подальшої роботи в ринкових умовах.

Мета і задачі роботи. Метою випускної роботи є проведення аналізу фінансових результатів ЗАТ “Чумак” на основі використання основних методів санаційного аудиту з урахуванням досвіду розвитку вітчизняних і зарубіжних суб’єктів господарської діяльності, а також розробити напрямки стабілізації діяльності підприємства . До основних задач дослідження відносяться:

1. Аналіз виробничої сфери підприємства;
2. Аналіз фінансової сфери підприємства;
3. Аналіз причин кризи та сильних і слабких сторін підприємства;
4. Розробка заходів по збільшенню вхідних грошових потоків;
5. Аналіз можливих напрямків по зменшенню вихідних грошових потоків;
6. Пошук шляхів залучення інвестицій.

Методи дослідження. До основних методів аналізу, що використовується в роботі, відносяться внутрішній та зовнішній аналіз, використана розроблена система показників, які відображають фінансовий стан та його динаміку. Проводився структурний та динамічний аналіз показників підприємства.

Структура роботи. Виходячи з мети і задач дослідження структура роботи включає три розділи. Перший розділ присвячений фінансовим засадам проведення санації та стабілізації діяльності підприємства. Другий розділ присвячено організації та порядку проведення санаційного аудиту на підприємстві, аналізу його господарчої та фінансової діяльності. В третьому розділі міститься розроблені під час написання роботи напрямки стабілізації діяльності підприємства по виходу з кризи.

Характеристика об’єкту дослідження. ДВАТ “Шахта ім. М.І.Калініна” ДПХ “Донвугілля” була введена в експлуатацію у 1961 році.

Встановлена видобувна можливість шахти з 1994 року – 600 тис. тон за рік. Шахта розробила пласти К1/5. К2/2, Н7, В., НЮ. У даний час зусилля концентровані на пласті НЮ "Ліванський" Смопніновської світи (потужність пласта 1.2-1.3 м). Усі роботи ведуться на двох горизонтах, які знаходяться від поверхні на глибині 1070 м и 1225 м.

Пласти Смопніновської світи небезпечні. Тому шахта віднесена до розряду сверхкатегорной.

Загальна довжина горяних виробіток - 76469 м .

Схема підготовки пластів - погоризонтна. Система розробки - без перервна.

Огляд джерел, використаних в роботі. У роботі використані нормативні документ України, наукові розробки і навчальні посібники, періодична література, а також матеріали, що відбивають господарську і фінансову діяльність підприємства.

В роботі використані наукові розробки таких авторів: Терещенко О.О., Бланка І.А., Савицької Г.В., Баканова М.І., Буряка Л.Д., Поддєрьогіна А.М.

РОЗДІЛ 1

ФІНАНСОВА САНАЦІЯ. ЇЇ СУТНІСТЬ ТА ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ

* 1. Фінансова криза на підприємстві. Економічний зміст та причини

виникнення

Заходи, спрямовані на оздоровлення фінансової системи Украї­ни, можуть дати позитивні результати лише за умови санації фі­нансів базової ланки економіки — підприємств промислової галузі. Висока собівартість продукції вітчизняного виробництва та істо­тне зменшення попиту на неї стали головними причинами фінан­сової кризи переважної більшості українських підприємств [40].

В умовах дії ринкових відносин суб'єкти господарювання ма­ють постійно адаптуватися до змін попиту: розширювати асор­тимент, поліпшувати кість, знижувати собівартість та ціни, оптимізувати структуру витрат. Проте вітчизняні підприємства не змогли безболісно перейти від „ринку продавця”, кий дів за адміністративної системи господарювання, до „ринку покупця”. Керівники багатьох суб'єктів господарювання за браком належ­ної кваліфікації (або зумисне) довели свої підприємства до межі банкрутства.

Однією з негативних тенденцій, яка є наслідком незадові­льного фінансового стану більшості вітчизняних підприємств, є катастрофічне зростання кредиторської і дебіторської заборго­ваності на підприємствах.

Зауважимо, що банкрутство та ліквідація підприємства означають не лише збитки для його акціонерів, кредиторів, вироб­ничих партнерів, споживачів продукції, а й зменшення податко­вих надходжень до бюджету, зростання безробіття, що зрештою може стати одним із чинників макроекономічної нестабільності. Істотним є те, що серед підприємств, справи про банкрутство яких перебувають на розгляді, значний відсоток становлять такі, що тимчасово потрапили в скрутне становище. Вартість їхніх ак­тивів набагато вища за кредиторську заборгованість. За умови проведення санації (оздоровлення) чи реструктуризації ці під­приємства можуть розрахуватися з боргами і продовжити діяльність. Проте через недосконале законодавство, відсутність нале­жного теоретико-методичного забезпечення санації, дефіцит кваліфікованого фінансового менеджменту, брак державної фі­нансової підтримки виробничих структур та з інших суб'єктив­них і об'єктивних причин багато з потенційно життєздатних під­приємств, у тому числі тих, що належать до пріоритетних галузей народного господарства України, стають потенційними банкрутами.

У ринковій економіці банкрутство підприємств — нормальне вище.

Банкрутство підприємств — це наслідок глибокої фінансової кризи, система заходів щодо управління кою не дала позитивних результатів [40].

Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його кері­вництва на фінансові відносини, що виникають на цьому підприєм­стві. На практиці з кризою, к правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або відсутність у цього підприємства потенці­алу для успішного функціонування.

Фінансову кризу на підприємстві характеризують трьома па­раметрами:

1. джерелами (факторами) виникнення;
2. видом кризи;
3. стадією її розвитку.

Ідентифікація цих ознак дає змогу правильно діагностувати фінансову неспроможність підприємства та дібра­ти найефективніший каталог санаційних заходів.

Для вибору найефективніших форм санації, прийняття прави­льних рішень щодо усунення негативних процесів передовсім необхідно ідентифікувати причини фінансової неспроможності суб'єкта господарювання.

Фактори, які можуть призвести до фінансової кризи на під­приємстві, поділяють на зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності підприємства), та внутрішні, або ендогенні (що за­лежать від підприємства).

Головними екзогенними факторами фінансової кризи с підприємстві можуть бути:

* спад кон'юнктури в економіці в цілому;
* зменшення купівельної спроможності населення;
* значний рівень інфляції;
* нестабільність господарського та податкового законодавства;
* нестабільність фінансового та валютного ринків;
* посилення конкуренції в галузі;
* криза окремої галузі;
* сезонні коливання;
* посилення монополізму на ринку;
* дискримінація підприємства органами влади та управління;
* політична нестабільність у країні місцезнаходження підприємства або в країнах підприємств — постачальників сировині (споживачів продукції);
* конфлікти між засновниками (власниками).

Вплив зовнішніх факторів кризи має здебільшого стратегічний характер. Вони зумовлюють фінансову кризу на підприємстві, якщо менеджмент неправильно або несвоєчасно реагує на них, тобто якщо відсутня або недосконало функціонує система ран­нього попередження та реагування, одним із завдань якої є прогнозування банкрутства.

Можна назвати багато ендогенних факторів фінансової кри­зи. З метою систематизації їх можна згрупувати в перелічені далі блоки.

1. Низька кість менеджменту;
2. Дефіцити в організаційній структурі;
3. Низький рівень кваліфікації персоналу;
4. Недоліки у виробничій сфері;
5. Прорахунки в галузі постачання;
6. Низький рівень маркетингу та втрата ринків збуту продукції;
7. Прорахунки в інвестиційній політиці;
8. Брак інновацій та раціоналізаторства;
9. Дефіцити у фінансуванні;
10. Відсутність або незадовільна робота служб контролінгу (планування, аналіз, інформаційне забезпечення, контроль).

Загалом усі названі причини кризи досить тісно взаємопов’язані, становлять складний комплекс причинно-наслідкових зв’язків. Безперечно, досліджуючи те чи інше підприємство, той чи інший випадок фінансової кризи, можна виокремити певні специфічні причини фінансової неспроможності, але по суті вони зводяться до щойно перелічених.

Типові наслідки впливу зазначених причин і факторів на фі­нансово-господарський стан підприємства такі:

* втрата клієнтів і покупців готової продукції;
* зменшення кількості замовлень і контрактів із продажу про­дукції;
* неритмічність виробництва, неповне завантаження потуж­ностей;
* підвищення собівартості та різке зниження продуктивності праці;
* збільшення розміру неліквідних оборотних засобів і наявність наднормативних: запасів;
* виникнення внутрішньовиробничих конфліктів і підвищення плинності кадрів;
* підвищення тиску на ціни;
* істотне зменшення обсягів реалізації і, як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції.

Розрізнюють три види кризи:

1. стратегічна криза (коли на підприємстві зруйновано вироб­ничий потенціал і відсутні довгострокові фактори успіху);
2. криза прибутковості (перманентні збитки вихолощують класний капітал, і це призводить до незадовільної структури балансу);
3. криза ліквідності (підприємство є неплатоспроможним або існує реальна загроза втрати платоспроможності).

Між розглядуваними видами кризи існують тісні причинно-наслідкові зв’язки: стратегічна криза спричинює кризу прибутковості, яка, у свою чергу, приводить до втрати підприємством ліквідності. Зумовлене зовнішніми та внутрішніми факторами зменшення обсягів реалізації продукції призводить, з одного боку, до зниження прибутковості та до збитковості, а з іншого — до зниження рівня ліквідності та платоспроможності. Закономірним результатом розвитку симптомів фінансової кризи є непомірна кредиторська заборгованість, неплатоспроможність та банк­рутство підприємства.

Важливою передумовою застосування правильних антикризових заходів є ідентифікація: глибини фінансової кризи. Існують Іри фази кризи:

1. фаза кризи, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства (за умови переведення його на режим антикризового управління);
2. фаза, яка загрожує подальшому існуванню підприємства і потребує негайного проведення фінансової санації;
3. кризовий стан, кий не сумісний подальшим існуванням підприємства і призводить до його ліквідації.

Ідентифікація фази фінансової кризи є необхідною передумовою правильної та своєчасної реакції на неї.

1.2. Економічна сутність санації підприємства

Найдійовішим засобом запобігання банкрутству підприємства є фінансова санація. Термін «санація» походить від латинського „sапаrе” — оздоровлення, видужання. Економічний словник тлумачить це поняття к систему заходів, здійснюваних для запобігання банк­рутств промислових, торговельних, банківських монополій, ви­значаючи, що санація може відбуватися злиттям підприємства, яке перебуває на межі банкрутства, з потужнішою компанією; ви­пуском нових акцій або облігацій для мобілізації грошового капі­талу; збільшенням банківських кредитів і наданням урядових субсидій; перетворенням короткострокової заборгованості в дов­гострокову; повною або частковою купівлею державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства [23].

Вважаємо, що наведене в словнику тлумачення цілей санації та механізму її проведення, перелік санаційних заходів не є до­статньо чіткими. Адже попередження банкрутства ще не означає оздоровлення та повного виходу підприємства з фінансової кри­зи. Наведений перелік заходів є неповним і не розкриває принци­пових методологічних підходів до вибору тих чи інших форм са­нації.

Деякі з вітчизняних авторів (наприклад, І. А. Бланк) із санаці­єю ототожнюють лише заходи щодо фінансового оздоровлення підприємства, які реалізуються з допомогою сторонніх юридич­них, а також фізичних осіб і спрямованих на попередження оголошення підприємства-боржника банкрутом і його ліквідації [17]. Із цим не можна погодитись, оскільки мобілізація внутрішніх фінансових резервів є невід'ємною складовою процесу оздоровлення будь-кого підприємства.

М.І. Титов у монографії, присвяченій матеріально-правовим та процесуальним аспектам банкрутства, пропонує дати таке за­конодавче визначення санації: санація — це оздоровлення не­спроможного боржника, надання йому фінансової допомоги з бо­ку власника майна, кредиторів та інших юридичних і фізичних осіб (у тому числі зарубіжних), спрямованих на підтримку діяльності боржника і запобігання його банкрутству [41].

Це визначення також тяжіє до розуміння санації к інституту зовнішньої фінансової підтримки боржника.

Згідно із Законом України «Про банкрутство» від 1992 р., під санацією розуміється задоволення вимог кредиторів і виконання зобов’язань перед бюджетом та іншими державними цільовими фондами, у тому числі кредитором, що добровільно бере на себе задоволення зазначених вимог та виконання відповідних зобов’язань. Отже, згідно з таким підходом санація за своєю право­вою основою є лише інститутом переведення боргу. Проте з цим аж ніяк не можна погодитися.

Нова редакція Закону «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», прийнята у 1999 році, розрізняє поняття «санація» та «досудова санація». У цьому документі санація розглядається к система заходів, передбачених процедурою провадження справи про банкрутство з метою запобігання лікві­дації боржника і спрямованих на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково ви­мог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації боргів та капіталу і (або) зміною організаційної та виробничої структури боржника. Досудова санація — система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, здійснюваних власником бор­жника, інвестор, з метою запобігати його ліквідації, вдавшись до реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових за­ходів у межах чинного законодавства до початку порушення справи про банкрутство. Недоліки наведених визначень санації також цілком очевидні [2].

Своє тлумачення поняття «санація» має і Національний банк України: режим фінансової санації — це система не примусових і примусових заходів, спрямованих на збільшення обсягів капіталу до необхідного рівня протягом визначеного періоду з метою відновлення ліквідності та платоспроможності й усунення пору­шень, які призвели комерційний банк до збиткової діяльності або скрутного фінансового стану, а також наслідків цих порушень [11].

У Законі України «Про страхування» ми знаходимо також «оригінальне» тлумачення терміна «санація». Згідно із цим Зако­ном примусова санація страхової компанії передбачає:

* проведення комплексної перевірки фінансово-господарської діяльності страховика, у тому числі обов’язкової аудиторської перевірки;
* встановлення заборони на вільне користування майном стра­ховика та прийняття страхових зобов’язань без дозволу Комітету у справах нагляду за страховою діяльністю;
* встановлення обов’язкового для виконання графіка здійснення розрахунків зі страхувальниками;
* прийняття рішення про ліквідацію або реорганізацію страхо­вика [4].

На нашу думку, зазначений підхід до розуміння сутності санації є надто одностороннім і не витримує жодної критики.

Із наведеного широкого спектра думок щодо сутності поняття санації можна синтезувати єдине визначення, яке має ввібрати в себе раціональне зерно кожного з наведених варіантів. На нашу думку, таким можна вважати визначення, дане відомими зарубіжними економістами (Н. Здравомислов, Б. Бекенферде, М. Гелінг), провідними фахівцями у питаннях виведення підприємств із фінансової кризи: санація — це система фінансо­во-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства-боржника в довго­строковому періоді. Тобто санація — це сукупність усіх мож­ливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення.

Подане визначення втілює комплексний підхід до розглядуваного поняття, є універсальним і всебічно висвітлює економічну сутність санації підприємств. Для повнішого розкриття змісту санації слід конкретизувати види заходів, які проводяться в межах фінансо­вого оздоровлення суб'єктів господарювання.

Особливе місце у процесі санації посідають заходи фінансово-економічного характеру, які відбивають фінансові відносини, що виникають у процесі мобілізації та використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємств.

Джерелами фінансування санації можуть бути кошти, залучені на умовах позики або на умовах власності; на поворотній або безпо­воротній основі.

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення або збереження ліквідності й платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Санаційні заходи організаційно-правового характеру спрямовані на вдосконалення організаційної структури підприємства, організаційно правових форм бізнесу, підвищення кості менеджменту, звільнення підприємства від непродуктивних виробни­чих структур, поліпшення виробничих стосунків між членами трудового колективу тощо. У цьому контексті розрізняють два види санації:

1. Санація зі збереженням існуючого юридичного статусу підприємства-боржника.
2. Санація зі зміною організаційно-правової форми та юридичного статусу санованого підприємства (реорганізація).

Виробничо-технічні санаційні заходи пов’язані насамперед з модернізацією та оновленням виробничих фондів, зі зменшенням простоїв та підвищенням ритмічності виробництва, скороченням технологічного часу, поліпшенням кості продукції та зниженням її собівартості, вдосконаленням асортименту продукції, що випускається, пошуком та мобілізацією санаційних резервів у сфері виробництва.

Оскільки санація підприємства пов’язана, к правило, зі скороченням зайвого персоналу, велике значення мають санаційні заходи соціального характеру. Особливо це стосується фі­нансового оздоровлення підприємств-гігантів або підприємств-міст. В такому разі звільнення працівників може призвести до соціальної нестабільності в регіоні. Саме тому слід вести помір­ковану політику звільнення у взаємозв’язку із реалізацією соціального плану проекту санації. Тут можуть бути передбачені та­кі заходи, як створення та фінансування системи перепідготовки кадрів, пошук і пропозиція альтернативних робочих місць, до­даткові виплати з безробіття, надання звільненим працівникам позик тощо.

На практиці досить часто із санацією ідентифікується поняття «реструктуризація». Реструктуризація суб’єкта господарювання — це проведення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на змі­ну його структури, системи управління, форм власності, організаційно-правових форм, які здатні відновити прибут­ковість, конкурентоспроможність та ефективність виробництва.

Можна стверджувати, що „санація” є ширшим поняттям, ніж „реструктуризація”. Реструктуризацію доцільно розпочинати на ранніх стадіях кризи. Вона спрямована переважно на подолання причин стратегічної кризи та кризи прибутковості. А санація включає в себе к реструктуризацію (заходи щодо відновлення прибутковості та конкурентоспроможності), так і заходи фінансового характеру (спрямовані на відновлення ліквідності та платоспроможності).

В економічній літературі часто згадується концепція швидкого виявлення фінансової кризи та радикальних санаційних дій («Primat des Handelns»). Прихильники цього напрямку (здебільшого економісти-практики) не враховують, що в разі його вибору не залишається часу для досконалого дослідження причин кризи та розробки оптимальної санаційної стратегії. На противагу цим поглядам теоретики додержують думки, що цейтнот у підготовці санаційних заходів — основний фактор майбутніх невдач, оскільки втрачається шанс для розробки імпровізованих та гнучких дій.

На методи та форми проведення санації вплинули розвиток економічної теорії; еволюція ролі держави як регулятора ринкової економіки; макроекономічні зміни в країнах колишнього со­ціалістичного блоку та зумовлений цими змінами трансформа­ційний спад; нові підходи до приватизації (реприватизації) підприємств. Вивчаючи теоретичну і практичну базу санації під­приємств, ознайомлюємося з основними проблемами, що становлять предмет досліджень зарубіжних економістів у цій галузі. Предметом дискусій провідних учених Німеччини, США, Вели­кобританії є питання, пов’язані з методами прогнозування банк­рутства підприємств, класифікацією фінансових джерел санації та послідовністю їх мобілізації; змістом контролінгу санації, порядком проведення санаційного аудиту; формами та розмірами державної фінансової підтримки підприємств; санаційними пріо­ритетами; швидкістю фінансового оздоровлення; приватизацій­ними аспектами санації підприємств тощо.

1.3. Менеджмент фінансової санації

Процес організації фінансової санації підприємств можна по­дати трьома основними функціональними блоками:

1. Розробка санаційної концепції та плану санації.

2. Проведення санаційного аудиту.

3. Менеджмент санації.

Як правило, план санації розробляють за дорученням власни­ків чи керівництва підприємства консалтингові чи аудиторські фірми в тісному взаємозв’язку із внутрішніми службами контролінгу (якщо такі є на підприємстві). У разі, якщо санація здійснюється у ході провадження справи про банкрутство, то розробляти план повинен призначений арбітражним судом керуючий санацією. Санаційний аудит здійснюється аудиторськими компаніями на замовлення потенційних санаторів, кредиторів та інших осіб, які можуть взяти участь у фінансуванні санації.

Вирішальне значення для успішного проведення фінансового оздоровлення підприємства є організація ефективного менеджменту санації.

Поняття «менеджмент» можна розглядати з трьох сторін: к систему економічного управління, к орган управління (апарат управління), к форму підприємницької діяльності.

Менеджмент (англ. management — управління) узагальнено можна визначити к систему економічного управління виробництвом, що включає сукупність принципів, методів, форм і прийомів управління [16].

З позиції фінансового менедж­менту кризовий стан підприємства полягає в його нездатності здій­снювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності [40].

Сутність менеджменту санації можна розглядати у двох аспектах: інституційному та функціональному.

З інституційного боку до менеджменту санації можна відне­сти всіх фізичних осіб, які уповноважені власниками суб'єкта господарювання чи силою закону провести фінансову санацію підприємства, тобто здійснювати фактичне управління підприємством на період його оздоровлення. Зауважимо, що досить часто на межу банкрутства підприємство доводить саме невміле чи навмисно неправильне управління. Керівництво підприємства, яке привело його до фінансової кризи, к правило, не в змозі ефективно управляти фінансовою санацією. Звідси випливає необхід­ність заміни керівництва підприємства або передачі повноважень щодо санації третім особам.

Загалом до осіб, які можуть бути носіями менеджменту сана­ції, слід віднести контролюючі органи (наприклад департамент банківського нагляду НБУ, страховий нагляд тощо), консультантів, аудиторів, керуючих санацією, які призначаються відповідно до рішення арбітражного суду, представників банківських уста­нов чи інших кредиторів, досвідчених менеджерів, а також колишнє керівництво підприємства. Вирішення питання з призначенням менеджменту санації належить до числа першочергових заходів у рамках фінансового оздоровлення.

З функціонального бону менеджмент санації — це система антикризового управління, яка полягає в ефективному викорис­танні фінансового механізму з метою запобігання банкрутству та фінансового оздоровлення підприємства. Функціональні сфери менеджменту санації можна розглядати к окремі фази управлін­ського циклу, причому у процесі санації підприємства такі цикли перманентно повторюються при досягненні окремих стратегічних чи тактичних цілей.

До функціональних сфер менеджменту санації слід віднести такі:

а) постановка цілей;

6) формування та аналіз проблеми (головна проблема — фінансова криза);

в) пошук альтернатив, прогнозування та оцінювання їх реалізації (добір і оцінювання необхідного каталогу санаційних заходів);

г) прийняття рішення;

д) реалізація (проведення конкретних санаційних заходів);

е) контроль;

є) аналіз відхилень.

Санаційний менеджмент включає:

1. Управління активами:

а) оборотними;

б) необоротними.

2. Управління капіталом:

а) формування фінансової структури капіталу;

б) управління формуванням власних фінансових ресурсів;

в) управління залученням позикових фінансових ресурсів.

3. Управління інвестиціями.

4. Управління грошовими потоками.

5. Управління фінансовими ризиками та упередження банкрутства [17].

У процесі досягнення головної мети фінансовий менеджмент направлений на вирішення таких основних завдань:

1. Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів відповідно до завдань розвитку підприємства у майбутньому періоді.

2. Забезпечення найефективнішого використання сформованого обсягу фінансових ресурсів у розрізі основних напрямів, діяльності підприємства.

3. Вдосконалення управління грошовими потоками.

4. Забезпечення максимізації прибутку підприємства з найменшим рівнем фінансового ризику.

5. Забезпечення мінімізації рівня фінансового ризику при очі­куваному рівні прибутку;

6. Забезпечення беззбиткової діяльності підприємства [42].

Важливою складовою організації дієвого менеджменту санації є створення ефективної системи контролінгу, головним завданням кого є визначення стратегічних та тактичних цілей санації та орієнтація процесу управління на досягнення цих цілей. Вирішальним при цьому є створення системи інформаційного забезпечення, планових, аналітичних та контрольних служб.

Зауважимо, що не існує єдиних рецептів організації менеджменту санації підприємства. Кожен випадок фінансової кризи потребує індивідуального підходу до управління процесом її подолання.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ САНАЦІЙНОГО АУДИТУ

НА ПІДПРИЄМСТВІ

2.1. Сутність та основні завдання

У вітчизняній науково-практичній літературі поняттю «санаційний аудит» досі приділялося дуже мало уваги, оскільки здебільшого економісти не вбачали істотної різниці між звичайним аудитом та аудитом, здійснюваним на підприємствах, що перебу­вають у фінансовій кризі. З прийняттям Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», ким передбачена можливість досудової санації, а також санації підприємства і укладання мирової угоди під час провадження справи про банкрутство, питання проведення саме санаційного аудиту підприємств набуває надзвичайної актуальності. Адже рішення санаторів, кредиторів, арбітражного суду щодо застосування процедури санації чи мирової угоди істотно залежить від висновків санаційного аудиту досліджуваного підприємства.

Зазначеним Законом передбачено, зокрема, що для з’ясування фінансового стану боржника суддя на підготовчому засіданні суду чи під час розгляду справи про банкрутство може призначити експертизу фінансового стану та наявного в підприємства плану санації. Окрім цього, якщо боржник звернеться до суду із завою про порушення справи про своє банкрутство, на підготовчому засіданні з’ясовуються ознаки його неплатоспроможності. Арбітражний суд в ухвалі щодо порушення справи про банкрутство може зобов’язати боржника пода­ти аудиторський висновок або провести аудит. Якщо в боржника немає для цього коштів, арбітражний суд може призначити аудит за ра­хунок кредитора лише за згодою останнього. У такому разі йдеться, з одного боку, про аудит з метою встановити наявність підстав для порушення справи про банкрутство, а з іншого — про санаційний аудит, що має визначити доцільність санації підприємства.

Загалом аудит — це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам [1].

Аудиторські послуги можуть надаватися у формі аудиторських перевірок (аудиту) та пов’язаних з ними експертиз, консультацій з пи­тань бухгалтерського обліку, звітності, оподаткування, аналізу фінансово-господарської діяльності та інших аспектів економіко-правового забезпечення підприємницької діяльності юридичних і фізичних осіб. Аудит проводиться зовнішніми, незалежними від підприємства орга­нами, найчастіше спеціалізованими аудиторськими фірмами або аудиторами. До основних принципів аудиту належать:

1. цілісність та повнота;
2. об'єктивність;
3. незалежність;
4. конфіденційність;
5. компетентність;
6. документальне оформлення.

Ці принципи є основою всіх міжнародних норм аудиту і повністю стосуються й санаційного аудиту.

Санаційний аудит є окремим напрямком діяльності аудиторських фірм. Він має свої особливості к щодо методів, так і щодо об'єктів і цілей проведення. Характерним для санаційного ауди­ту є те, що він приводиться на підприємствах, які перебува­ють у фінансовій кризі. Головна його мета — оцінити санацій­ну спроможність підприємства на підставі аналізу фінансово-господарської діяльності та наявної санаційної концепції.

Необхідність проведення санаційного аудиту зумовлена тим, що користувачам потрібна інформація про фінансовий стан суб'єкта господарювання та реальність санаційної концепції.

Замовниками санаційного аудиту підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі, можуть бути:

* нинішні та потенційні власники корпоративних прав підпри­ємства (якщо приймається рішення про збільшення статутного капіталу);
* андеррайтери (якщо вирішується питання про викуп ними корпоративних прав нової емісії);
* позикодавець, наприклад банківський консорціум (якщо вирішується питання про надання санаційного кредиту);
* саме підприємство (якщо воно виходить з пропозицією про укладання мирової угоди та проведення санації під час провадження справи про банкрутство);
* потенційний санатор (якщо вирішується питання про сана­цію підприємства реорганізацією);
* державні органи (якщо вирішується питання про надання підприємству державної санаційної підтримки).

Зовнішнім замовникам аудиту потрібна обґрунтована інформація, яка має підтвердити, що:

1) дані про фінансово-майновий стан боржника є достовірними і повними;

2) план санації є реалістичним;

3) вибрано найраціональніший із можливих варіантів розвитку підприємства.

Вони доручають аудиторові провести економіко-правову експертизу наявної санаційної концепції та зробити висновки про доцільність вкладанню коштів в об'єкт санації Висновок спеціаліста потрібний і тому, що користувачі не мають доступу до відпові­дних джерел інформації та спеціальних знань для її оцінювання.

Санаційний аудит можна розглядати к один з інструментів зменшення до певного рівня інформаційного ризику для інвесто­рів, кредиторів та інших осіб, які мають намір узяти участь у фінансовій санації підприємства [40].

Санаційний аудит проводять зовнішні аудитори в тісній спів­праці з внутрішніми службами підприємства, особливо з відділом контролінгу. Особи, які здійснюють санаційний аудит, мають бути не лише висококваліфікованими економістами, а й розумітися на галузевих особливостях діяльності того чи іншого підприємства. У правовому та економічному плані аудитор має бути повністю незалежним к від підприємства, котре він перевіряє, так і від замовника аудиторського висновку (кредиторів та інвесторів). Загалом санаційний аудит складається з таких етапів:

1) ідентифікація даних;

2) експертиза;

3) висновки;

4) вироблення рекомендацій.

Ідентифікація даних — це збір інформації, на підставі якої можна судити про справжнє становище підприємства. Під екс­пертизою розуміється всебічний аналітичний процес, спрямований на здобуття об'єктивних висновків про поточний і перспек­тивний стан об'єкта аудиту. Дані експертизи, наявні докази та їх комплексний аналіз створюють підґрунтя для висновків про са­наційну спроможність підприємства та рекомендацій щодо вдосконалення санаційної концепції.

Розробка санаційної концепції не є безпосереднім завданням са­наційного аудиту. Як уже зазначалося, готують санаційну концепцію або внутрішні аналітичні служби підприємства, або сторонні особи: консалтингові фірми, професійні керуючі санацією т. ін., хоча іноді аудитори беруть активну участь у розробці плану санації.

Зауважимо, що санаційний аудит не слід ототожнювати з при­чинно-наслідковим аналізом фінансового стану підприємства, кий здійснюється під час розробки плану санації і є складовою частиною класичної моделі санації. Незважаючи на те, що в обох випадках використовуються одні й ті самі методи аналізу, а також на схожість цілей, між причинно-наслідковим аналізом та санаційним аудитом існує принципова різниця: у першому випадку йдеться про складову процесу розробки плану санації, у другому — про перевірку досто­вірності та реальності наведених у плані санації даних.

* 1. Аналіз виробничо-господарської та фінансової сфер підприємництва

Важливим елементом санаційного аудиту є аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства щодо відповідності фак­тичного стану тим даним, які відбиті в плані санації. У процесі аналізу виявляються також сильні та слабкі сторони виробничої сфери підприємства з метою виробити рекомендації щодо їх мо­білізації чи усунення.

Аналізуючи виробничо-господарську діяльність, аудитор ви­конує таку роботу:

1. Вивчає загальну виробничу структуру підприємства;
2. Оцінює рівень існуючої технології виробництва;
3. Аналізує витрати на виробництво;
4. Аналізує рух основних фондів та амортизаційних відрахувань;
5. Оцінює показники праці.

Методика проведення аналізу виробничо-господарської діяльності наведена в постанові Кабінету Міністрів України „Про порядок проведення санації державних підприємств” від 08.02.94 [12].

Згідно з цією методикою під час вивчення загальної виробничої структури підприємст­ва вирішуються такі завдання:

* досліджуються основні техніко-економічні показники структурних підрозділів (обсяги виробництва, чисельність, основні фонди, фонд оплати праці тощо);
* визначається кількість та місцезнаходження окремих структурних підрозділів, у тому числі допоміжних і обслуговуючих, оптимальність їх розташування, а також стан будівель і споруд;
* проводиться експертиза доцільності утворення окремих під­розділів у ході майбутньої реструктуризації;
* визначаються основні види продукції, обсяги їх випуску та реалізації за попередній і звітний роки, а також прогнозні показ­ники на наступні роки для кожного структурного підрозділу та для підприємства в цілому.

У 1990 році шахтою було добуто 876.5 тис. тонн вугілля при чисельності трудящих 5226 чол. і кількості очисних забоїв 10. У 1996 році видобуток знизився до 162.8 тис. тонн при чисельності трудящих 2210 чол. і середньорічній кількості очисних вибоїв - 3.2.

У 1996 році відбулася зміна керівного складу шахти, у 1997 році видобуток зріс і склав 218.8 тис. тонн при чисельності трудящих 1519 чол. і кількості очисних вибоїв - 2. У 1998 році добуто 290 тис. тонн, у 1999 році - 330.7 тис. тонн. Видобуток вугілля вдалося збільшити за рахунок знайдення внутрішніх резервів виробництва і зміцнення дисципліни праці.

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

Таблиця 2.1

Випуск готової продукції

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1997 | | | 1998 | | | 1999 | | | 2000 | | | 2001 | | | 2002 | | |
|  | П | Ф | % | П | Ф | % | П | Ф | % | П | Ф | % | П | Ф | % | П | Ф | % |
| Готова вугільна продукція | 177000 | 218163 | 123,3 | 235000 | 287769 | 122,5 | 260000 | 330575 | 127,1 | 289000 | 290190 | 100,4 | 382000 | 412604 | 108 | 496000 | 520387 | 104,9 |
| Рядове вугілля 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 вугільна 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 |

Для зручності проведення аналізу і подальшої обробки значень, необхідні значення показників представимо у виді таблиці (таблиця 2.1).

###### Як ми бачимо в таблиці 2.1 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 ні яких 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 шахти другий пункт виглядає не дуже переконливо, тому що на даному підприємстві працюють висококласні фахівці вугільної 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).

## Таблиця 2.2

## Обсяг росту випуску чистої продукції

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1997 | | 1998 | | 1999 | | 2000 | | 2001 | | 2002 | |
|  | Ф | +/- | Ф | +/- | Ф | +/- | Ф | +/- | Ф | +/- | Ф | +/- |
| Готова вугільна продукці | 218163 | 41163 | 287769 | 69606 | 330575 | 42806 | 290190 | - 40385 | 412604 | 122414 | 520387 | 107783 |

Як ми бачимо з таблиці тільки один раз (у 2000 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 вугільна продукція не може довгий час зберігається на складі через небезпеку самозаймання. Однак вугілля в Донецькому регіоні, де розташована шахта користується постійним попитом і проблем з його реалізацією шахта не має. Основні конкуренти шахти в даному регіоні - це шахта ім. А.М. Горького п/о "Донецкуголь" і шахти ГХК "Макеевуголь". Користувач коксового концентрату - коксохімічні заводи Донецької області . З цього числа варто виділити Авдеевский КХЗ. кий має можливість власного збагачення рядових видів вугілля і тому зацікавлений у їх придбанні.

На основі статистичної інформації з даних Державного комітету статистики України ми можемо проаналізувати синхронність випуску готової продукції підприємством і динамікові виробництва в цілому по вугільній галузі, а також визначити яка частина загального виробництва вугілля по галузі було зроблено (добуте) на підприємстві яке ми аналізуємо (таблиця 2.3).

### Таблиця 2.3

Питома вага видобутку підприємства в загальному обсязі виробництва вугілля

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
| 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 видобутку підприємства в загальному обсязі виробництва вугілля постійно збільшується;
2. Виробництво вугілля на Україні починаючи з 2000 року постійно падає;
3. 2000 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.

Шахта в даний час провітрюється двома вентиляторними установками головного провітрювання ОЦ-5 (скіповий ствол - продуктивність 10522 мз/хв., депресія -100 мм водного стовпа), ВЦД 47-У (східний ствол - продуктивність 11739 м3/хв. депресія 530 мм водного стовпа). На шахті виробляється дегазація розроблювальних шарів. У роботі знаходиться 1 вакуум насосна установка ЖВН-50, у резерві ще три установки ЖВН-50, одна установка ЖВН-50 у ремонті. Загальна довжина дегазаційних трубопроводів -13,98 км. Шахта забезпечується стисненим повітрям поршневим компресором 5М-100/8. Довжина пневмомережі шахти - 20 км. Відкачка води на поверхню виробляється чотирма центральними водовідливами, розташованими на обрію 1200,1070,758,229 м, насосними агрегатами ЦНС-300/240 і ЦНС-300/600. ЦНС-300/360. ЦНС-300/480.

У процесі аудиту звертається також увага на циклічність тех­нологічних процесів, їх безперервність, повторне використання продуктів переробки (відходів), наявність науково-обґрунтованих норм виготовлення продукції, серійність виробництва.

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 (таблиця 2.4).

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.

Таблиця 2.4

Аналіз виконання плану з собівартості вугілля

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Елемент витрат | 1997 | | | 1998 | | | 1999 | | | 2000 | | | 2001 | | | 2002 | | |
|  | П | Ф | % | 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 |

Аналіз собівартості по елементах витрат ми проведемо для 1997 - 2002 року і порівняємо їхній між собою

Побудуємо аналітичну таблицю, у яку занесемо необхідні дані і розраховані показники (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5

Аналіз собівартості за елементами витрат

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Елемент | 1997 | | 2002 | |
| 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 2.5 можна зробити наступні висновки :

1. Структура собівартості в 1997 і 2002 роках різна;

2. ДО 2002 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 2.6

Розрахунок коефіцієнта зносу основних засобів

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | До 1999 року | З 2000 року |
| Коефіцієнт зносу основних засобів | ф1р.011  ----------------  ф1р.012 | ф1р.032  ------------  ф1р.031 |

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 2.6.

На підставі показників балансу було обчислене значення коефіцієнта у 1996 – 2002 роках. Результати обчислення представленні у вигляді графіку з таблицею даних (мал. 2.2).

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.

Загальна чисельність трудящих на шахті ім. Калініна-1658 чоловік, з них 1637 чоловік - промислово виробничий персонал, у тому числі ГРОЗ-241 чол. Одержують щомісячне відшкодування збитку 1085 чоловік, з них працюючі - 178 чоловік. Щомісячна сума виплат складає 233 тис. грн., з них 16% - оплата працюючої .

Продуктивність робітників по видобутку зросла в 2000 році в порівннні з 1996 роком у 2.1 рази. Але досягнутий рівень видобутку не дозволяє забезпечити беззбиткову роботу шахти.

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, перевіється 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 вивлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховуванн банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [7], Положенн 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 юстицій 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 акція ДВАТ “Шахта ім. Калініна.” 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, ку 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.

Другим етапом аналізу кредиторської заборгованості є аналіз найбільших кредиторів підприємства. Як правило, ці підприємства мають найбільший вплив на процес санації і боржник багато у чому залежить від їх рішень.

При аналізі кредиторської заборгованості на підприємстві, що нами розглдається можна виділити декілька крупних кредиторів. Це наступні підприємства:

1. ЗАО “АРС” – 41,27%;
2. ВАТ “ПЕС-Енергоуголь” – 16,45%;
3. ДХК “Донвугілля” – 9,20 %
4. ГНІ г. Донецька – 7,88%
5. ТОВ “ПРОМимпортторг” – 7,64%;

Загалом на п’ять кредиторів припадає 71,62 % всієї заборгованості підприємства.

Незважаючи на величезні суми боргу, кий майже нічим не забезпечений, керівництву підприємства все ж таки вдалося підписати “мирову угоду” зі значним подовженням термінів оплати та часткової реструктуризації боргу. Цим досягненням керівництво підприємства отримало на деякий час свободу дій в фінансовій та промисловій політиці підприємства.

На перший погляд зів’ється враження, що “мирова угода” потрібна тільки для користі підприємства, але це оманне враження. Кредитори підприємства, а особливо великі кредитори, мають наступні позитивні для себе фактори підписання “мирової угоди”:

1. Підприємство боржник зобов’язується в письмовій формі виплатити свій борг;
2. Кредитор, коли підписує “мирову угоду”, знає реальний перебіг подій на підприємстві та фінансове становище боржника;
3. В тексті “мирової угоди можливо добитися умов сприяння нагляду за підприємством з боку кредитора”.
4. При банкрутстві боржника та його ліквідації кредитор може недоотримати, а іноді і зовсім нічого не отримати від боржника.

Враховуючі специфіку галузі, структуру активів боржника, а також реальну можливість виходу підприємства на прибутковий режим праці рішення кредиторів, щодо укладання “мирової угоди” цілком зрозуміло.

На етапі аудиту ліквідності активів підприємства та його пла­тоспроможності вирішуються такі основні завдання:

* аналізуються оборотні активи;
* визначається рівень ліквідності активів;
* оцінюється платоспроможність підприємства;
* визначається, к виконуються умови забезпечення фінансової рівноваги.

Активи підприємства та їх структура вивчаються к з погляду їх участі у виробництві, так і щодо оцінки їх ліквідності. Ліквідність означає здатність окремих елементів активів трансформуватися в грошові кошти.

Платоспроможністю (ліквідністю) підприємства називає­тьс його спроможність здійснювати платежі наявними засо­бами або такими, що безперервно поповнюються за рахунок йо­го діяльності.

Управління ліквідністю дозволяє уникнути тривалої, а нерідко й тимчасової неплатоспроможності і полягає в гнучкому, опера­тивному плануванні та координуванні виплат за борговими зобов’язаними з огляду на грошові надходження на рахунок під­приємства.

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 2.7.).

Таблиця 2.7.

### Методика розрахунку показників для оцінки

### 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. 2.8.).

## Таблиця 2.8.

### 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.

Таблиця 2.9.

#### Класифікація зобов’язань підприємства

#### за терміновістю їх сплати

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Зобов 'язання | | | Характеристика зобов’язань |
| види | умовне позначення | сума рядків балансу |  |
| Найбільш термінові | З1 | ф1. Стр. 530 | Поточні зобов’язань за розрахунками |
| Короткострокові | З2 | ф1. Стр. 640-380- 480-530 | Позикові кошти короткострокового характеру |
| Довгострокові | Зз | ф1. Стр. 480 | Позикові кошти довгострокового характеру |
| Постійні | З4 | ф1. Стр. 380 | Зобов'язання перед власниками по формуванню власного капіталу |

Надходження, придбання, створення активів підприємства відбувається за рахунок власних і позичених коштів, співвідношення між якими характе­ризує фінансове становище господарюючого суб'єкта. Насамперед досліджують всі джерела утворення майна підпри­ємства (зобов’язань) за терміновістю оплати (табл. 2.9).

Найбільш термінові — це поточні зобов'язання підприємства перед постачальниками, державою і працівниками, оплата яких визначається моментом виникнення заборгованості за наслідками здійснених господарських операцій. Короткострокові зобов’язання визначаються терміном погашення позикових коштів, одержаних за період менше 1 року. Довгострокові зобов’язання визначаються терміном погашення позикових коштів за період більше 1 року.

Постійні зобов’язань, це зобов'язання перед власниками суб'єкта господарювання в частині формування власного капіталу, які виникають за власним бажанням окремих власників або при ліквідації підприємства.

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 2.10.

##### Показники активів за ліквідністю

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| показник | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
| 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 |

Таблиця 2.11.

Показники пасивів за ліквідністю

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| показник | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
| 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 2.12)

Таблиця 2.12.

Зведений аналіз активів та пасивів за ліквідністю

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
| 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 |

Загальне значення нерівності можна представити у вигляді наступного рівняння:

А1 < З1, А2 < З2, А3 > З3, А4 > З4 (2.2)

Таким чином, виходячи з рівняння 2.2 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.

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 2.13.

Таблиця 2.13.

## 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 2.13 та зрівнявши їх з нормативними значеннями коефіцієнті (таблиця 2.7) 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 1996 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 (додаток Ц). 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.

* 1. Аналіз причин кризи та сильних і слабких сторін ДВАТ “Шахта ім.Калініна”

На цьому етапі аудиту визначається повнота врахування в санаційній концепції всіх причин та факторів, які призвели до кризової ситуації. Перевіряться, чи правильно були використані методи ідентифікації причин кризи. Встановлюється, чи діють причини кризи й досі чи вони вже подолані (або зникли самі по собі). Визначаються вид та фаза фінансової кризи; систематизуються причини кризи; виявляються фактори, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники діяльності підприємства; систематизуються сильні та слабкі сторони в діяльності підприємства.

Щоб зсувати фактичний стан підприємства та перспективи його розвитку, у практиці санаційного аудиту застосовують так званий СОФТ-аналіз (SOFT-analysis) – аналіз сильних (Strength) і слабких (Failure) сторін, а також навних шансів (Opportunity) і ризиків (Threat). В економічній літературі СОФТ-аналіз називають ще СВОТ-аналізом (SWOT- analysis).

Цей вид аналізу може стосуватися всього підприємства, його структурних підрозділів, а також окремих видів продукції. На основі результатів аналізу ендогенного середовища розробляються рекомендації, що мають на меті:

1. усунення наявних слабких місць,
2. ефективного використання існуючого потенціалу (сильних сторін).

У результаті СОФТ-аналізу екзогенного середовища виявляється позитивний та негативний вплив на підприємство ззовні, а на цій підставі виробляються пропозиції, які мають на меті:

1. нейтралізувати можливі ризики;
2. використати додаткові шанси.

Проаналізувавши показники діяльності підприємства ДВАТ “Шахта ім. Калініна” ми можемо виділити наступні сильні сторони:

* кваліфікований інженерно-технічний персонал;
* наявність власних виробничих споруд;
* прихід молодих та енергійних співробітників фінансових служб;
* наявність реальної програми санації;
* законодавча підтримка збоку держави;
* фінансова допомога збоку кредиторів;
* наявність виробничого потенціалу.

Але нажаль поряд з сильними аспектами своєї кількості це підприємство має і слабкі

ознаки, які дуже сильно позначилися, а деякі і далі позначуються на його результатах діяльності. До основних слабких напрямків ми можемо віднести:

* інертність та зловживання керівництва підприємства;
* крадіжки на виробництві;
* висока енергомісткість продукції;
* велика дебіторська та кредиторська заборгованість;
* збільшення глибин видобутку вугілля.

К додатковим шансам, які підприємство може використати на свою користь з метою покращення свого становища, можна віднести наступні:

* держава вживає протекціоністських заходів, спрямованих на захист вітчизняного товаровиробника;
* низька ймовірність появи конкурентів;
* збільшення обсягів фінансування з боку держави.

Однак, к для любої системи, так і для економічної у тому числі, є негативні причини , які можуть нівелювати діяльність додаткових шансів. К таким ризикам на цьому підприємстві відносять:

* криміногенний ризик;
* інфляційний ризик (знецінення реальної вартості капіталу);
* ризик неплатоспроможності чи банкрутства контрагентів;
* ризик зміни податкового законодавства та накладення фінансових санкцій;
* ризик аварій на виробництві.

Під час санаційного аудиту сильні та слабкі сторони дільності підприємства слід оцінювати з урахуванням основних тенденцій змін у зовнішньому щодо підприємства середовищі. Так, наявна виробнича програма на актуальну дату може бути сильною стороною підприємства, проте згодом під дією зовнішніх факторів вона може стати недосконалої і перетворитися на його слабину.

Оскільки сильні та слабкі сторони є відносними показниками, відповідні висновки мають ґрунтуватися на порівнянні з аналогічними характеристиками підприємств-конкурентів. Під час аналізу сильних та слабких сторін визначаються критичні сфери, які під дією специфічних зовнішніх та конкурентних факторів впливають на економічні результати підприємства, а далі встановлюються ключові параметри, від яких залежить ефективність господарської діяльності. На практиці досить часто в ході СОФТ-аналізу використовуються такі методи контролінгу, к анкетуванню та АВС-аналіз.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМКИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПО ВИХОДУ З КРИЗИ

* 1. Збільшення вхідних грошових потоків

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 досгти?

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.

З відповіддю на перше питання стосовно номенклатури все зрозуміло – це вугілля марки Кр, який видобувається на шахті. А от стосовно ціни – це питання набагато складніше.

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 вугільну продукцію це дуже складна річ, тому що ціни у цій галузі промисловості підпорядковані державі. Вугільна галузь взагалі є стратегічною галуззю у нашій країні. Підвищення цін на вугільну продукцію неминуче приведе до збільшення цін на продукцію, яка виробляється з використанням вугілля – це кокс, метал, металеві вироби. Це знизить їх конкурентоспроможність. 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 дляя погашення заборгованості або розширення виробництва. Зауважимо, що в разі продажу основних фондів (деталей, агрегатів, демонтованого обладнання) такі операції підляягають 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, ку 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 спричинють зміни в окремих статях активу балансу.

* 1. Зменшення вихідних грошових потоків

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 ощадляиве 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 положенн з плануванн обліку і калькулюванн собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України 26.04.1996 р.3 № -473.)

Плани ощадляивого 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 (недозавантаженість) машин і агрегатів;
* аварії;
* відсутність налагоджених господарських зв’язків із поста­чальниками сировини, матеріалів і т. ін.;
* порушенн трудової та технологічної дисципліни.

Планова собівартість визначаєтьс 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 рівн 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.

* 1. Залучення інвестицій з метою стабілізації діяльності підприємства

Перш ніж здійснювати заходи щодо залучення фінансових ре­сурсів, необхідних для санації підприємства, слід визначити по­требу в капіталі. Потреба в капіталі — це виражена в грошо­вому еквіваленті потреба підприємства у грошових та мате­ріальних засобах, необхідних для виконання поставлених цілей та забезпечення фінансової рівноваги.

Базою для класифікації форм, яких може набирати потреба в капіталі, є групування вихідних грошових потоків підприємства. Потреба в капіталі зумовлюється тим, що момент здійснення грошових витрат та момент надходження грошових коштів за продукцію, на виробництво якої понесені витрати, не збігаються в часі. Щоб визначити потребу в капіталі, сукупні витрати під­приємства доцільно розмежувати на дві групи:

* 1. витрати, пов’язані з підготовкою та організацією виробниц­тва (капітальні витрати);
  2. витрати, пов’язані з веденням та обслуговуванням вироб­ництва (поточні витрати).

До першої групи належать витрати на заснування (реорганіза­цію) підприємства, купівлю та введенню в дію основних фондів. Кошти, заморожені в таких витратах, повертаються на підприєм­ство поступовим їх включенням у ціну реалізації продукції протягом тривалого часу. Отже, капітал, необхідний дляя фінансування зазначених витрат, має бути мобілізований на довгостроковий період. Такий капітал називають інвестиційним.

Витрати другої групи пов’язані з оплатою праці персоналу та придбанням предметів праці. Вони повністю переносять свою вартість на готову продукцію в поточному виробничому циклі, повністю включаються в ціну реалізованої продукції і повертаються на підприємство через короткий проміжок часу. Для фінансування таких витрат визначають потребу в оборотному капі­талі. Оборотний капітал (оборотні кошти) — це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва та реалізації про­дукції.

ДВАТ “Шахта ім. Калініна” може розраховувати тільки на два видри інвестицій :

1. Вкладення держави, як власника в розвиток підприємства;
2. Підтримка кредиторів, котрі бажають повернути свої гроші.

Напрямки фінансування галузі з боку держави узагальнені у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1.

###### Обсяг фінансування галузі за рахунок державного бюджету

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | За роками | | | | |
| Напрям використання  та джерело фінансування | розрахункова потреба | | | | |
| 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 - 2010 |
| За рахунок державного бюджету, усього | 6028,7 | 5208,5 | 4503,6 | 3348,1 | 15000 |
| у тому числі: |  |  |  |  |  |
| 1) державна підтримка, усього | 2971,4 | 2773,1 | 2485,5 | 2420,1 | 9823 |
| у тому числі: |  |  |  |  |  |
| на собівартість вугільної продукції | 841,9 | 716,6 | 605,8 | 541,5 | 2244,7 |
| на капітальні вкладення | 2129,5 | 2056,5 | 1879,7 | 1878,6 | 7578,3 |

Продовження таблиці 3.1.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | За роками | | | | |
| Напрям використання  та джерело фінансування | розрахункова потреба | | | | |
| 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 - 2010 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2) централізовані капітальні вкладення на будівництво шахт і розрізів | 317,2 | 285,4 | 373,1 | 483 | 3502 |
| 3) реструктуризація галузі | 2000 | 2000 | 1500 | 300 | 950 |
| 4) геолого-розвідувальні роботи | 25,1 | 20 | 20 | 20 | 100 |
| 5) розвиток галузевої науки | 20 | 15 | 10 | 10 | 50 |
| 6) погашення заборгованості з регресних позовів та одноразової допомоги | 580 |  |  |  |  |
| 7) утримання державної воєнізованої гірничо-рятувальної служби | 115 | 115 | 115 | 115 | 575 |

З основним кредитором – ЗАТ „АРС” досягнута принципова згода, щодо фінансування закупки нового вугледобувного комбайна для здійснення відкриття третьої лави і підвищення обсягів видобутку та реалізації вугілля.

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 шахти ім. Калініна;
5. З огляду на вище сказане можна підсумувати виводом, що ДВАТ „Шахта ім.. М.І. Калініна” ДПХ „Донвугілля” має реальну змогу подолати кризу, вийти на беззбитковий режим діяльності, уникнути банкрутства (ліквідації) підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

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. ПавловськаО.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз : Навч. Метод посібник для самост. вивч. дисц. – К.:КНЕУ, -2000.
32. Проблемы формирования антикризисной политики и механизма банкротства предприятий. – Донецк: ИЭП НАН Украины. – 1998.
33. Покропивный С.Ф., Соболь С.м., Швиданенко Г.О. Бізнес-план: технология розробки та обґрунтування: Навч. Посібник. – К.: КНЕУ, 1999.
34. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е издание, перераб. и доп. – Минск, - 1999.
35. Самойлов Л.Л. Практические выводы по результатам анализа финансовых показателей //http://manage.ru
36. Справочник финансиста. / под ред. Э.А. Уткина, изд-во "Экмос", 1998 год, 494 с.
37. Стратегическое планирование. / под ред. Э.А. Уткина, - М: Тандем, изд. "Экмос", 1998 год
38. Сытник Л.С. Методы прогнозирования банкротства и обеспечения безубыточности предприятия // Экономика промышленности. – 1999. – № 1 (3). – С. 96-104.
39. Сытник Л.С. Организационно-экономический механизм антикризисного управления предприятием. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. – 504 с.
40. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч.. посібник. – К.: КНЕУ, 2000.
41. Титов М. І. Банкрутство: Матеріально-правові та процесуальні аспекти / За наук. ред. В. М. Гай веронського. — X.: Консум, 1997.
42. Фінансовий менеджмент: Навч.-метод. Посібник для самост. вивч. дисц./ А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Бурк, Н.Ю. Калач та ін. – К.: КНЕУ, 2001.
43. Финансовое планирование и контроль: пер. с англ./ под ред. М.А. Подкока – Москва: Перспектива, 1996 г.
44. Фольмут Х.Й. Инструменты контролинга от А до Я: Пер. с нем./ Под ред. М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1998.
45. Уткин Э.А. Антикризисное управление - Москва, Финансы и статистика. 1997 г.