

UDC 336.645.3
DOI: 10.46591/MHJM.2020.0302.0005

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА В АВТОМОБИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «КАМАЗ»)

© 2020
AuthorID: 691569
SPIN: 5090-1360
ResearcherID: I-3547-2017
ORCID: 0000-0003-2779-6961
ScopusID: 56712769200

Шаш Наталия Николаевна, доктор экономических наук, профессор кафедры
финансового менеджмента

ORCID: 0000-0003-3894-6670

Орешкин Максим Максимович, магистр

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

(117997, Российская Федерация, Москва, Стремянный пер., 36, e-mail: o.m.95@bk.ru)

Аннотация. Тема прогнозирования банкротства предприятия является чрезвычайно важной в настоящее время. Своевременная диагностика финансового состояния компании помогает выбрать соответствующую стратегию развития, которая поможет восстановить платежеспособность. Для оценки финансовой состоятельности разработано множество методов, каждая из которых по своему эффективна, но итоговый результат возможно получить лишь при комплексном анализе. Целью данной статьи является прогнозирование вероятности банкротства ПАО «КамАЗ». В статье методами оценки ликвидности баланса, коэффициентного анализа получена оценка финансового состояния компании, ее ликвидности и устойчивости. Приводится риск-анализ с помощью основных моделей банкротства как западных, так и отечественных. В результате были сделаны выводы о высокой вероятности банкротства ПАО «КамАЗ». На первую половину 2019 года прибыль ПАО «КамАЗ» стала отрицательной. Лишь за вторую половину года компании удалось показать положительную прибыль от продаж. Не смотря на это по итогам за 2019 год ПАО «КамАЗ» показала убыток в 795,594 миллионов рублей от продаж. Это связано с чрезмерно высокой себестоимостью продукции. Так же негативно сказались уменьшение спроса на грузовики из-за сокращения грузоперевозок. Ударом для «КамАЗ» было сокращение государственных закупок их техники. Баланс ПАО «КамАЗ» является не ликвидным. Организация не имеет достаточно средств для выполнения своих обязательств, что может повлечь банкротство. Трудности ПАО «КамАЗ» связаны с высоким количеством займов. Краткосрочная и долгосрочная задолженность составляют 87,6% от всех пассивов. Значение собственного капитала является недостаточным, чтобы гарантировать финансовую стабильность организации. Трехфакторная модель финансовой устойчивости характеризует ПАО «КамАЗ», как компанию, которая находится в нестабильном финансовом положении, но несмотря на это экономическое состояние можно улучшить. Модели оценки вероятности банкротства так же характеризуют вероятность банкротства ПАО «КамАЗ» как высокую.

Ключевые слова: банкротство, ликвидность, рентабельность, коэффициентный анализ, краткосрочная задолженность, долгосрочная задолженность

PREDICTION OF THE PROBABILITY OF BANKRUPTCY IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY (FOR EXAMPLE, KAMAZ PJSC)

© 2020

Shash Natalia Nikolaevna, Doctor of economic science, Professor
at the Department of Financial Management

Oreshkin Maksim Maksimovich, master's degree
Plekhanov Russian University of Economics.

(117997, Russian Federation, Moscow, Stremyanny lane, 36, e-mail: o.m.95@bk.ru)

Abstract. The topic of predicting bankruptcy of an enterprise is extremely important at present. Timely diagnosis of the financial condition of the company helps to choose the appropriate development strategy, which will help restore solvency. Many methods have been developed to assess financial viability, each of which is effective in its own way, but the final result can only be obtained with a comprehensive analysis. The purpose of this article is to predict the likelihood of bankruptcy of Kamaz PJSC. In the article, the methods of assessing the liquidity of the balance sheet, coefficient analysis provides an assessment of the company's financial condition, liquidity and stability. The risk analysis using the main models of bankruptcy, both Western and domestic, is presented. As a result, conclusions were made about the high probability of bankruptcy of PJSC "KAMAZ". For the first half of 2019, the profit of KAMAZ PJSC became negative. Only in the second half of the year, the company managed to show a positive profit from sales. Despite this, according to the results for 2019, PJSC "KAMAZ" showed a loss of 795.594 million rubles from sales. This is due to the excessively high cost of production. The decrease in demand for trucks due to a reduction in cargo transportation also had a negative impact. A blow for KAMAZ was the reduction of government purchases of their equipment. The balance of JSC "KAMAZ" is not liquid. The organization does not have enough funds to meet its obligations, which may lead to bankruptcy. The difficulties of PJSC "KAMAZ" are associated with a high number of loans. Short-term and long-term debt accounts for 87.6% of all liabilities. The value of equity is not sufficient to guarantee the financial stability of the organization. The three-factor model of financial stability characterizes PJSC "KAMAZ" as a company that is in an unstable financial position, but despite this, the economic condition can be improved. Models for assessing the probability of bankruptcy also characterize the probability of bankruptcy of KAMAZ PJSC as high.

Keywords: bankruptcy, liquidity, profitability, coefficient analysis, short-term debt, long-term debt

Введение.

Автомобилестроение является важнейшей отраслью экономики Российской Федерации. Подавляющая часть производств расположена в старо-промышленных районах европейской части России. В отрасли велик уровень производственной концентрации. Более половины выпускаемой продукции приходится на производства с

численностью более 10 тысяч сотрудников, тогда как данные производства составляют лишь 11% от общего числа производств автомобильной отрасли РФ [8]. К этой группе относятся АМО «Зил» и АО «Газ», АО «Автоваз», АО «КамАЗ». «КамАЗ» является лидером по производству тяжелых грузовых автомобилей в РФ [7]. Продукция ПАО «КамАЗ» на 2019 год составляет более

45% от числа проданных грузовиков в России. Так же «Камаз» занимает 16 место в Море по выпуску грузовых автомобилей.

Автомобильная отрасль составляет 32% во всей отрасли машиностроения России и потребляет более 35% производимой стали и 75% производимой резины. С точки зрения налоговых отчислений автомобилестроение занимает третье место, сразу после производства алкоголя и табачной продукции. На долю автомобильной индустрии приходится более 4% доходов государственного бюджета [9].

Основными направлениями влияния автомобилестроения на экономику России состоит в следующем:

- Удовлетворение значительной части спроса населения
- Формирование спроса на продукцию, непосредственно связанную с автомобилем
- Обеспечение большей части грузоперевозок страны
- Пополнение государственного бюджета

Исходя из всех вышеупомянутых факторов, изучение специфики и инструментов реализации исследований и принятия решений на предприятиях автомобилестроительной отрасли, является особенно актуальным.

Целью данной работы является оценка вероятности банкротства компаний автомобилестроительной отрасли РФ на примере ПАО «Камаз», как одного из ключевых представителей данной отрасли. Для реализации поставленной цели необходимо решение следующих задач:

1. Детально изучить отрасль автомобилестроения РФ.
2. Ознакомиться с понятием банкротство организации.
3. Изучить российскую и зарубежную литературу о банкротстве
4. Проанализировать вероятность банкротства в ПАО «Камаз»
5. Построить прогнозные сценарии для снижения вероятности банкротства ПАО «Камаз»
6. Выбрать наиболее подходящий сценарий и обосновать его преимущество

Объектом исследования выступает деятельность компании ПАО «Камаз» в период с 1 квартала 2017 года по 4 квартал 2019 года.

Предмет исследования – статистические, математические и эконометрические методы анализа состояния деятельности предприятия.

Обзор российской и зарубежной литературы по вопросам банкротства.

Исследование финансового состояния организации, а так же прогнозирование банкротства является важным вопросом практически для любой компании или потенциального контрагента. Благодаря корректно проведенному исследованию, руководство компании может скорректировать стратегию развития для улучшения финансового состояния, а контрагент уберечь себя от ненадежного партнера.

Исследование организации на предмет банкротства подразумевает под собой комплексное анализ деятельности компании. Что бы сделать корректный вывод о финансовом состоянии организации необходимо изучить структуру активов и пассивов, рассмотреть финансовые коэффициенты и построить модели банкротства.

В связи с высокой актуальностью темы банкротства организации, многие ученые посвящали ей свои труды. Однако любая книга или статья в первую очередь должны опираться на законодательные акты. Рассмотрим наиболее значимые законы, для того чтобы раскрыть понятие банкротства организации. В первую очередь стоит обратить внимание на федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О несостоятельности (банкротстве)». В этом законе описано само понятие банкротства организации, а так же признаки и особенности рассмотрения дел о банкротстве. Согласно выше-

указанному источнику, банкротство - признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Так же стоит обратить внимание и на уголовный кодекс. В нем описываются такие противоправные действия, как преднамеренное банкротство и сокрытие имущества.

Нельзя упускать из внимания и закон уголовного кодекса Российской Федерации от 5 июня 1996 года №63-ФЗ в редакции от 30.12.2015. Понятию банкротство организации в нем уделены статьи 195, 196, 197. Статья 195 посвящена неправомерным действиям при банкротстве. Неправомерными действиями признаются предоставление ложных данных об имуществе, а так же подлог документов с целью сокрытия истинной стоимости имущества. Так же нарушением закона считается не выполнение требований кредиторов по выплате задолженностей. Запрещается противодействие работе конкурсного управляющего. В статье 196 описано понятие преднамеренного банкротства при котором как правило владельцы организации выводят денежные средства в подконтрольные организации, тем самым намеренно провоцируют банкротство компании. Статья 197 рассматривает фиктивное банкротство. Обвинение в фиктивном банкротстве применяется в том случае, если распространяется информация о банкротстве компании не соответствующая действительности.

Ознакомившись с основными кодексами, регулирующими банкротство организации, перейдем к обзору литературы, написанной для раскрытия понятия банкротство и его диагностирование в экономическом смысле. Данная тема является весьма обширной и значимой, в связи, с чем многие российские и зарубежные авторы уделили ей свое внимание.

Среди российских авторов, особое внимание данной теме уделили: Кован С. Е., Акбердина В. В. Волнин, В. А. Зубарев, Д. Н. Мельникова Л. А. Рябова М. А. Тихомиров Н.П. Федорова Е. А., Тимофеев Я. Так же нельзя не обратить внимание на труды зарубежных авторов: Beaver, W. H., Berg, D., Bhargava, M., Dubelear, C., Scott, T.

Среди российских работ хотелось бы отметить работы Кована С.Е. Предупреждение банкротства организаций. В данном учебнике описано понятие банкротства организации и его экономический смысл. Кован С.Е. уделяет особое внимание таким рассмотрению таких понятий, как обязательства организации, режимы финансового оздоровления, система профилактики неплатежеспособности. В данной работе описываются как экономические, так и законодательные аспекты по предотвращению банкротства и строится система профилактики неплатежеспособности.

Так же стоит отметить статью Акбердиной В.В. и Уакпаевой М.М. Различные методики диагностики финансовой устойчивости предприятия: сравнительная характеристика. В данной статье рассмотрены основные методы оценки и планирования финансовой устойчивости. С помощью проведенного анализа были выявлены преимущества и недостатки существующих методологических подходов к анализу финансовой устойчивости.

Абрютина М.С. в своей статье рассматривала методику экспресс анализа деятельности компании и ее финансового состояния. Она проводит исследование метода отклонения от точки равновесия. Кредитование считается положительным отклонением, а заимствование отрицательным. Тезисом данного метода заключается в том, что для каждой компании может быть выбрана индивидуальная точка равновесия. Для выбора этой точки необходимо чтобы собственного капитала было достаточно для финансирования нефинансовых активов. Под нефинансовым активами понимается про-

изводственные, реальные активы. Нахождение в точке равновесия значит, что в случае непредвиденной ситуации организация в состоянии вернуть свои долги не прибегая к продаже оборудования или другим действиям, которые могут негативно сказаться на производственном процессе.

Белошевич М.М. в своей статье «Анализ стратегии инновационного развития предприятия с учетом его финансового состояния» пишет о необходимости индивидуального подхода в подборе средств для финансового оздоровления и развития предприятия. Для каждого предприятия в зависимости от отрасли и особенностей деятельности следует отбирать исключительно значимые показатели, которые наглядно выделяют проблемные точки в деятельности. При использовании данных показателей возможно создать стратегию, благодаря которой финансовое состояние организации будет максимально приближено к идеалу. В данной работе уделяется внимание значимости именно системного подхода к развитию компании, ведь только в таком случае возможно сбалансированное улучшение всех процессов деятельности организации. Для выбора наиболее подходящей стратегии, рассматриваются несколько вариантов развития предприятия, в которых взяты за основу улучшение различных финансовых коэффициентов. Из предложенных стратегий выбирается наилучшая, применение которой даст максимальный эффект для развития компании.

Российская практика банкротства имеет свои индивидуальные аспекты, которыми отличается от зарубежных. Так и научные труды имеют ряд характерных отличий.

Среди зарубежных ученых наиболее яркими были статьи Beaver, W. H. Financial Ratios as Predictors of Failure, Empirical Research in Accounting и Berg, D. Bankruptcy Prediction by Generalized Additive Models. Applied Stochastic Models in Business and Industry.

У. Бивер за основу своей модели взял чистые денежные потоки компании. Он разработал коэффициент, который в дальнейшем стали называть коэффициентом Бивера, равный отношению чистых денежных потоков к общей сумме долга. Бивер считал, что именно этот коэффициент во многом определяет риск банкротства компании. Данный коэффициент входит в модель разработанную для диагностики вероятности банкротства компании. Данная система имеет кардинальное отличие от большинства систем в том, что отсутствует итоговый показатель, а так же веса при коэффициентах. Для каждого из коэффициентов существуют нормальные значения, с которыми и происходит сравнение. Нормальные значения рассчитаны для трех состояний компании:

- Устойчивое
- Банкротство в течение пяти лет
- Банкротство в течение одного года

Берг сравнивал несколько моделей прогнозирования банкротства, основанных на бухгалтерском учете. Эти модели разработаны и тестируются на больших массивах данных, содержащих годовую финансовую отчетность фирм с ограниченной ответственностью. Рассматриваются такие важные вопросы, как горизонт дефолта и снижение производительности. Мы ясно видим снижение производительности по мере увеличения горизонта дефолта и с течением времени. Наконец, многолетняя модель, разработанная на основе всех имеющихся данных за три последовательных года, сравнивается с одногодичной моделью, разработанной на основе данных только за самый последний год. Многолетняя модель демонстрирует желательную устойчивость к годовым колебаниям, чего нет в однолетней модели.

Сущность банкротства и необходимость в ранней диагностике.

Несостоятельность (банкротство) предприятия – это неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (услуг, работ), обеспечить обязательные платежи в бюджет с превышением обязательств

должника над стоимостью его имущества или в силу неуплатительной структуры его баланса.

В условиях современной рыночной экономики не возможно обойтись без реформирования организаций, которое предполагает наличие законодательной базы для осуществления взаимодействия между заемщиками и займодавцами, должниками и кредиторами. Одной из предпосылок является наличие законодательства о банкротстве, которое должно регулировать финансовые взаимоотношения между предпринимателями, описывать процедуру признания организации неплатежеспособной, а так же способствовать предупреждению случаев банкротства [1].

Согласно статистике, на протяжении последних 6 лет количество банкротств заметно возросло. Тем не менее за последние два года прослеживается тенденция уменьшения количества несостоятельных организаций. По сравнению с 2017 годом на 2019 год количество банкротств уменьшилось на 8,4%.

В мире существует два различных подхода к проблеме банкротства. Первый – это объективный, организация признается банкротом, если его средств не достаточно для того чтобы расплатиться с кредиторами, это решение принимается исходя из неисполнения под угрозой банкротства обязательств установленных в определенном размере в оговоренный срок.

Если должник, под страхом банкротства, не способен изыскать средства, например, реализовать часть из своих активов для устранения задолженности, то такой должник не может вести дальнейшую деятельность в условиях рыночной экономики, кроме того его действия могут принести вред другим контрагентам, как реально так и потенциальным. Указанный выше критерий носит название критерия неплатежеспособности или потока денежных средств. Второй подход состоит в том, что банкротом может быть признана организация, активы которой меньше общего размера его долгов. В данном случае практически не играет роль насколько объем задолженности превышает минимальный установленный для признания организации банкротом, а так же время просрочки. Этот критерий имел один существенный минус. Организация могла годами не выплачивать свои обязательства перед кредиторами, однако, если она в то же время поддерживает объем задолженности чуть меньше чем стоимость активов, ее невозможно было бы признать банкротом [13].

Практике известны примеры, когда организация погашала лишь часть долгов, достаточную для того, чтобы задолженность становилась меньше чем стоимость имущества. В случае, когда в подобной ситуации оказывается крупное предприятие, размер долгов может быть очень и очень крупным. В период действия данного закона, такие случаи были достаточно распространены. Однако данный закон действовал лишь в российской практике, в зарубежной практике использовался принцип неплатежеспособности.

Согласно новому закону банкротством юридического лица считается неспособность юридического лица удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанности не исполнены им в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения.

Финансовое состояние компании нуждается постоянном контроле. При проведении ранней диагностики банкротства, шансы на улучшение финансового положения компании увеличивается в разы. Для выявления признаков банкротства организации принимается во внимание размер денежных обязательств, в том числе объем долга за переданную продукцию, произведенные работы и оказанные услуги, заемные средства с учетом процентов. Пени и неустойки за неисполнение денежных обязательств не учитываются при определении раз-

мера денежных обязательств [2].

Зарплата работников является значимой составляющей в расходной части организации. Далеко не все организации удовлетворяют в полной мере требования всех своих сотрудников. Пиком количества работников, перед которыми не выполнили свои обязательства приходится на 2017 год. Очевидно, это связано с трудной экономической ситуацией 2015 года с которой смогли справиться далеко не все компании и объявили о своей несостоятельности.

Процедура банкротства может быть открыта лишь арбитражным судом в том случае, если требования к организации составляют не менее ста тысяч рублей, а так же имеются вышеописанные признаки банкротства. Обратиться в арбитражный суд с целью признания должника банкротом в связи с невыполнением денежных обязательств могут прокурор или кредитор, а в том случае если не выполняются обязанности по оплате налоговых или иных необходимых платежей, налоговые или иные официальные органы. Так же должник может обратиться в суд в связи со своим банкротством при наличии признаков для снижения финансового положения. При наличии такого обращения организация может рассчитывать на проведение восстановительных процедур [3].

По статистике за 2019 год, наибольшее количество заявителей обратившихся в связи с невыполнением перед ними своих обязательств некоторыми организациями стали кредиторы. Лишь в 8,7% случаев организация сама объявляет о своей несостоятельности.

При проведении ранней диагностики увеличивается эффективность от проведения подобного рода процедур. Логично результат ждать в тот момент, когда финансовое положение еще можно восстановить. Таким образом, должник имеет возможность избежать судебного разбирательства в том случае, если меры по финансовому восстановлению окажутся результативными.

Фундаментом понятия банкротство является тезис о том, что организация не выполняющая свои обязательства перед кредиторами, а так же государственными организациями в течении срока более трех месяцев, не способен погасить свои долги. Единственный способ для должника избежать признания несостоятельным это либо оплатить свои долги, либо обосновать, то требования кредиторов являются недействительными [12].

Наличие признаков банкротства не значит, что банкротство организации неминуемо. Кроме конкурсного производства, которое принимается при ликвидации организации, к организации могут быть применены и другие процедуры.

Существуют следующие процедуры, способствующие избеганию банкротства организации:

досудебная санация – денежная помощь организации – должнику, которая необходимо для погашения своих обязательств и возвращения финансовой стабильности мораторий на удовлетворение требований кредиторов. Это понятие обозначает приостановку действия всех исполнительных документов по отношению к должнику. Так же не допускается их принудительное исполнение. Исключением является исполнительные документы, решение по которым было принято до введения моратория. Кроме того не начисляются пени и штрафы, а так же иные неустойки за невыполнение требований перед кредиторами и уплаты обязательных платежей.

Мировое соглашение. Решение о заключение мирового соглашения между должником, конкурсными кредиторами и уполномоченными органами может быть принято на любом этапе рассмотрения арбитражного дела. Решение принимается большинством голосов кредиторов на собрании. Мировое соглашение возможно в том случае, если оно устраивает всех кредиторов, которые имеют обязательства, обеспеченные с помощью залога имущества.

Иные меры, которые могут способствовать достижению вышеуказанных целей. К этим мерам относятся

ликвидация убыточных производств, получение дебиторской задолженности, уступка прав требования, а так же увеличение размера уставного капитала.

Безусловно, количество организаций, которым с помощью вышеописанных мер удастся выйти из состояния банкротства не так велико, как не в отношении которых было вынесено решение о несостоятельности.

Таблица 1 – Количество заявлений о фиктивных сделках

	2015	2016	2017	2018	2019
Принято	3402	5587	7101	8607	11010
Удовлетворено	1394	2279	2937	3234	3946
Доля удовлетворенных в принятых	41%	40,8%	41%	37,6%	35,8%

Когда банкротство становится неизбежным, многие должники стараются вывести свои активы путем фиктивных сделок. Если у контрагента возникают сомнения в честности сделки, которую совершил его должник, он вправе подать заявление о признании сделки недействительной. Как видно из приведенных выше данных количество принятых заявлений составляет 89% от количества банкротств в 2019 году. При этом 36% из них удовлетворяются судом.

Процедура по признанию организации несостоятельной состоит следующих этапов:

1. Досудебная санация. Данный этап направлен на предоставление возможности собственнику организации исправить финансовое положение организации. Участвовать в досудебной санации могут собственники, кредиторы, а так же другие заинтересованные в судьбе должника стороны. Часто получение финансовой помощи в рамках досудебной санации возможно при возложении некоторых обязанностей на должника. Если досудебная санация не проводится, то вводится следующий этап.

2. Наблюдение. Данный этап начинается сразу после принятия решения арбитражным судом о банкротстве организации. Этот этап является подготовкой перед началом процессов ликвидации или оздоровления компании. Во время наблюдения организация не может выпускать или продавать свои акции, выплачивать дивиденды, изменять состав учредителей, а так же запрещены имущественные сделки, составляющие более 5% от стоимости активов.

Как правило, наблюдение достаточно длительный процесс равный четверти от времени конкурсного производства и составляет около 190 дней. Так же наряду с руководством компании начинает действовать временный управляющий. В его обязанности входит:

- Принимать меры по обеспечению сохранности имущества должника;
- Проводить анализ финансового состояния должника;
- Выявлять кредиторов должника;
- Вести реестр требований кредиторов, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Федеральным законом;
- Уведомлять кредиторов о введении наблюдения;
- Созывать и проводить первое собрание кредиторов.

По итогам своей деятельности временный управляющий принимает рекомендательное решение о возможности оздоровления компании.

3. Внешнее наблюдение. Данная процедура вводится на основании решения собрания кредиторов. Ее цель, восстановить платежеспособность организации-должника и передать все полномочия внешнему управляющему. С момента введения внешнего наблюдения руководитель должника перестает выполнять свои обязанности, управление возлагается на внешнего управляющего. Так же вводится мораторий на выполнение обязательств перед кредиторами и обязательных платежей. На сумму требований кредиторов начисляются проценты согласно ставки ЦБ. После того, как внешнее наблюдение закончилось, задолженность организации

может быть вновь взыскана в том объеме который был до введения внешнего наблюдения. Рассмотрим задачи, которые ставятся перед конкурсным управляющим. Он распоряжается активами должника с некоторыми ограничениями, составляет план внешнего управления, вести бухгалтерию и статистический учет. Кроме того, в обязанности конкурсного управляющего входят рассматривать требования кредиторов и вести взыскание дебиторской задолженности в пользу должника

4. Финансовое оздоровление. Данная процедура применяется с целью восстановления платежеспособности и устранения задолженности

5. Конкурсное производство. В случае нецелесообразности ведения внешнего управления, в отношении организации должника открывается конкурсное производство. Данный этап проводится для того, чтобы в равной мере удовлетворить требования кредиторов из средств полученных в результате продажи активов должника. С того момента как организация признана банкротом срок возмещения всех денежных требований считается наступившим и прекращается начисление процентов и неустоек. При конкурсном производстве назначается конкурсный управляющий.

Такое явление как банкротство является неизбежным в наши дни. Чрезвычайно важно наличие строго регламентированной процедуры, ведь без нее контрагент должника, а так же государство не может возместить свои убытки. Благодаря развитой законодательной и документальной базе существует возможность не только ликвидировать организацию, а так же реализовать процесс по ее финансовому оздоровлению. Так же особо важной является ранняя диагностика банкротства. В том случае, если трудности у организации обнаруживаются вовремя возможность финансового оздоровления компании значительно возрастает [4].

Методология исследования финансовой устойчивости ПАО «КамАЗ».

Финансовая устойчивость – положение финансов, их использование и распределение, которое соответствует стратегии развития при увеличении прибыли и капитала, при этом при отсутствии нарушения платежеспособности и производственных процессов при допустимом уровне риска.

Финансовое состояние компании определяется совокупностью показателей, которые зависят от организации производственных процессов, взаимоотношения с кредиторами и дебиторами и использования денежных средств. Финансовый анализ затрагивает все ключевые факторы, которые характеризуют финансовое состояние организации. Финансовый анализ является неотъемлемой частью грамотного менеджмента, а так же способствует корректным взаимоотношениям с органами власти и сотрудниками и построению стратегии развития компании [11-20].

Компания обладающая достаточной финансовой устойчивостью, покрывает существенную часть необходимых вложений в активы за счет собственных средств, не допускает чрезмерное увеличение дебиторской и кредиторской задолженности, а так же с срок выплачивает свои обязательства. Существует ряд факторов, который оказывает непосредственное влияние на финансовую устойчивость организации:

1. Позиции организации на рынке сбыта
 2. Изготовление актуальной продукции
 3. Привлекательность для контрагентов и инвесторов
 4. Зависимость от заемных денег
 5. Возможность своевременно взыскать дебиторскую задолженность
 6. Эффективность производства и менеджмента
- Рассмотрим классификацию факторов:
- По источнику – внешние и внутренние
 - По степени значимости – ключевые и второстепенные
 - По структуре – простые и сложные

• По протяженности существования – разовые и постоянные

Для корректного анализа компании особое влияние стоит уделить

внутренним факторам, так как они непосредственно связаны работой компании, которыми компания может в целом управлять. К внутренним факторам относят:

1. Отрасль деятельности компании
2. Себестоимость выпускаемой продукции
3. Размер уставного капитала
4. Объем издержек и их соотношение с доходами
5. Баланс оборотных и внеоборотных активов

К внешним факторам относятся:

1. Покупательская способность клиентов
2. Экономические условия
3. Популярность продукции среди клиентов
4. Политические факторы
5. Изменение законодательных актов
6. Природные факторы

Управлять внешними факторами напрямую компания не может. Организация может исключительно повышать свой рейтинг как производителя или контрагента. Крупные компании все же способны лоббировать свои интересы, но это не дает гарантии в том, что внешние факторы изменяются в сторону выгодную для организации.

Для анализа деятельности компании на основе ее бухгалтерской отчетности применяются следующие методы:

- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- чтение бухгалтерской отчетности;
- коэффициентный анализ;
- факторный анализ.

Каждый из представленных методов позволяет оценить финансовые результаты деятельности компании с разных сторон и в разрезе разных промежутков времени. Отдельно они обладают своими достоинствами и недостатками, и в целом позволяют оценить общее состояние и положение компании.

Целью вертикального и горизонтального анализа является оценка финансовой отчетности: статей баланса, отчета о прибыли и убытках, движении денежных средств и других. Такой способ позволяет выявить наметившиеся тренды, выявить проблемы и принять решение о том, как продолжать осуществлять деятельность компании.

Горизонтальный или трендовый анализ отчетности – это сравнительный анализ финансовых данных за ряд периодов. Противоположным по смыслу горизонтальному анализу является вертикальный анализ отчетности, где сравнение идет не в хронологии (по периодам), а в рамках одного в сравнение с другими показателями. Вертикальный анализ (т.е. анализ показателей отчетности по вертикали) направлен на изучение структуры имущества, обязательств, доходов, расходов организации [5].

Следующий вариант анализа бухгалтерской отчетности – её чтение. Данный метод как один из методов финансового анализа используется для наглядной и простой оценки динамики развития любой организации. Он позволяет оценить соотношение активов и пассивов компании, а также провести коэффициентный анализ, который состоит из нескольких частей: анализ ликвидности, финансовой устойчивости и др.

Задача анализа ликвидности баланса в ходе анализа финансового состояния предприятия возникает в связи с необходимостью давать оценку кредитоспособности предприятия, т. е. его способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам, так как ликвидность — это способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства, реализуя свои текущие активы. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу с обязательствами по пассиву [6].

Все активы и пассивы компании в зависимости от степени ликвидности условно делятся на следующие группы:

Наиболее ликвидные активы (A1) — денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно

Быстро реализуемые активы (A2) — в данную группу входят дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) и прочие активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время.

Медленно реализуемые активы (A3) — наименее ликвидные активы, покрывающие долгосрочные обязательства. К таким активам относятся запасы, дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), налог на добавленную стоимость.

Труднореализуемые активы (A4) — активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода времени. В эту группу включаются статьи раздела I актива баланса «Внеоборотные активы».

Наиболее срочные обязательства (П1) — кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок.

Краткосрочные пассивы (П2) — краткосрочные кредиты и прочие заемные средства, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты.

Долгосрочные пассивы (П3) — долгосрочные заемные кредиты и заемные средства — статьи раздела IV баланса «Долгосрочные пассивы».

Постоянные пассивы (П4) — собственные средства организации — статьи раздела III баланса «Капитал и резервы».

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов.

Баланс считается полностью ликвидным, если выполняются условия:

$$A1 \geq P1$$

$$A2 \geq P2$$

$$A3 \geq P3$$

$$A4 \leq P4$$

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств [10]. Если выполняются первые три неравенства, т. е. текущие активы превышают внешние обязательства предприятия, то обязательно выполняется последнее неравенство, которое имеет глубокий экономический смысл: наличие у предприятия собственных оборотных средств; соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости. Если любое из неравенств имеет знак, противоположный фиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Помимо расчета коэффициентов для изучения финансовой устойчивости применяют трехфакторную модель.

Таблица 2 – Типы финансовой устойчивости компании

Тип финансовой устойчивости	Трехмерная модель	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
Абсолютная финансовая устойчивость	$M = (1, 1, 1)$	Собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал)	Высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов
Нормальная финансовая устойчивость	$M = (0, 1, 1)$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы	Нормальная платежеспособность. Рациональное использование заемных средств. Высокая доходность текущей деятельности
Неустойчивое финансовое состояние	$M = (0, 0, 1)$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы плюс краткосрочные кредиты и займы	Нарушение нормальной платежеспособности. Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. Возможно восстановление платежеспособности
Кризисное (критическое) финансовое состояние	$M = (0, 0, 0)$	—	Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства

Более детальным является коэффициентный анализ. С помощью финансовых показателей оценим ликвидность, обеспеченность собственными оборотными средствами, маневренность функционирующего капитала и другие характеристики организации.

Начнем с анализа ликвидности. Коэффициент предполагает, что не все активы могут быть реализованы моментально. Он показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена исключительно за счет оборотных активов. При значении коэффициента менее 1,5 платежеспособность организации находится в критическом состоянии. При значении от 1,5 до 2 платежеспособность компании считается низкой. Удовлетворительной платежеспособность будет считаться в том случае, если значение будет от 2-3. Если коэффициент более чем 3, платежеспособность является высокой.

Коэффициент быстрой ликвидности, характеризует способность погасить краткосрочную задолженность сразу из своих активов. Нормальным считается значение более 1. Желательно, чтобы значение было больше чем 1,5.

Коэффициент абсолютной ликвидности, этот показатель характеризует «мгновенную» платежеспособность компании. Он демонстрирует наиболее ликвидные активы, с помощью которых можно погасить текущие обязательства. В норме данный коэффициент варьируется от 0,2 до 0,5. Если показатель превышает данный диапазон, значит у организации чрезмерное количество свободных средств. В случае, если значение будет меньше данного диапазона, количество средств недостаточно для погашения своих долгов, что может поставить под сомнение финансовую устойчивость организации.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, данный показатель демонстрирует наличие собственных оборотных средств, которые требуются для функционирования компании. Этот коэффициент используется для оценки вероятности банкротства компании. Для российских компаний норма данного показателя должна превышать 0,1. Многим даже успешно функционирующим организациям тяжело достичь нормы.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала характеризует замороженную часть средств в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности функционирующего капитала. Если значение с течением времени становится меньше, следовательно компания развивается стабильно.

Общий показатель ликвидности баланса предприятия, данный показатель характеризует возможность компании осуществлять расчеты по своим обязательствам. Нормативное значение данного коэффициента должно быть равно 1 или превышать его.

Перейдем к рассмотрению финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость — неотъемлемая часть общей устойчивости компании. Она характеризует наличие средств для ведения деятельности в том числе оплачивая свои долги и развивая основные направления, распределение денежных потоков.

Коэффициент автономии, он показывает, насколько компания способна отказаться от заемных средств. Самое низкое значение, которое может принимать данный показатель, чтобы не выходить за рамки нормы равняется 0,4. При возрастании данного значения возрастает и финансовая независимость. Так же компании с высоким коэффициентом автономии являются привлекательными для инвесторов.

Коэффициент краткосрочной задолженности, данный показатель демонстрирует, насколько значима краткосрочная задолженность в общем количестве заемных средств.

Коэффициент финансового рычага, этот показатель характеризует, отношение заемных средств привлеченных для функционирования организации на 1 рубль

вложенных в активы собственных средств. Для компаний нормой является значение менее 1,5. Если значение больше, значит компания слишком сильно зависима от заемных средств.

Коэффициент финансовой устойчивости, показывая, какую часть составляют те источники финансирования, которые могут быть использованы долгое время. Нормативным является значение 0,6. Значение ниже означает проблемы с финансовой стабильностью организации.

Коэффициент реальной стоимости имущества показывает какую долю деньги производства занимают в общей стоимости имущества организации. Данный коэффициент особенно значим для компании, которая занимается производством. Значение коэффициента является нормальным, если превышает 0,3-0,5.

Финансово-экономический анализ деятельности компании «Камаз».

ПАО «Камаз» представляет собой крупнейшую автомобильную группу компаний Российской Федерации. Группа компаний «Камаз» является одной из 20 крупнейших мировых производителей грузовых автомобилей. ПАО «Камаз» занимает 16 место в мире по объемам производства грузовиков массой более 16 тонн. «Камаз» производит 71 тысячу автомобилей в год.

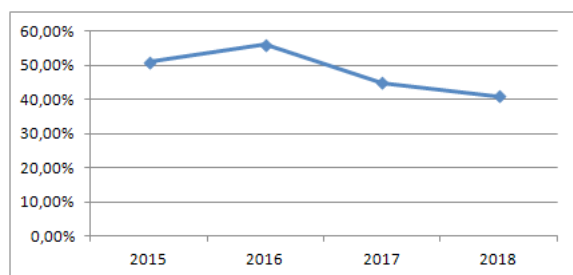


Рисунок 1 – Доля производства грузовых автомобилей в России, %

Как видно из приведенного графика, ПАО «Камаз» владеет значительной частью рынка производства грузовых автомобилей в Российской Федерации. Однако на протяжении последних двух лет наблюдается уменьшение занимаемой доли в производстве. Это связано с уменьшением потребительской способности, а так же появлением новых игроков на рынке, обладающих конкурентоспособными ценами, что может стать значительным затруднением для компании.

Уставный капитал ПАО «Камаз» составляет 35,36 миллиардов рублей. Наиболее крупными акционерами компании являются корпорация «Ростех», которая владеет 47,1% акций, а так же ООО «Автоинвест» и Daimler Truck AG, владеющие 23,54% и 15,1% акций соответственно. Производственные мощности «Камаз» включают в себя весь производственный цикл от разработки как самих грузовиков так и запасных частей к ним, до продажи как в России так и зарубежным партнерам.

Для ПАО «Камаз» приоритетным является внутренний рынок, продажи на котором составляют 82,5% от всего объема реализации. В связи с чем развитие продаж в Российской Федерации и восстановление своей доли на внутреннем рынке до уровня 2016 года является одна из приоритетных задач.

В ПАО «Камаз» входит 109 компаний, которые расположены в Российской Федерации, а так же на территории СНГ и дальнего зарубежья. В группе компаний «Камаз» работает 35,7 тысяч человек.

Основной целью компаний «Камаз» является создание качественной продукции, отвечающие всем современным требованиям потребителя, и достойный сервис, которые должны принести финансовый успех ПАО «Камаз». Этой целью и определяются принципы

деятельности группы компаний «Камаз». Система менеджмента корпорации соответствует всем требованиям национальных и международных стандартов.

Рассмотрим структуру выручки ПАО «Камаз», для определения основных сфер интересов и сбыта компании. Основным источником дохода является продажа грузовых автомобилей и сборочных комплектов, он составляет 63,1%. При производстве своей продукции ПАО «Камаз» расставляет приоритеты на качество, надежность, неприхотливость и простоту в использовании. Компания стремится соответствовать современным запросам потребителей. Налаженный импорт позволяет расширять географию продаж за пределы Российской Федерации, тем самым находя новые пути реализации. Благодаря развитой сервисной сети, автомобили с пробегом могут обсуживаться по гарантии не только в России, но и в странах СНГ.

Благодаря всем вышеперечисленным факторам ПАО «Камаз» на протяжении многих лет остается лидером по производству грузовых автомобилей в России, постоянно совершенствуя свою продукцию. ПАО «Камаз» проводит сбалансированную и самостоятельную ценовую политику ставя в приоритет интересы покупателя и соотношение цены и качества.

Перейдем к анализу финансового состояния компании и оценке ее деятельности с 2017 года по 2019. На рисунке 2 представлены показатели выручка, себестоимость и прибыль от продаж в динамике.

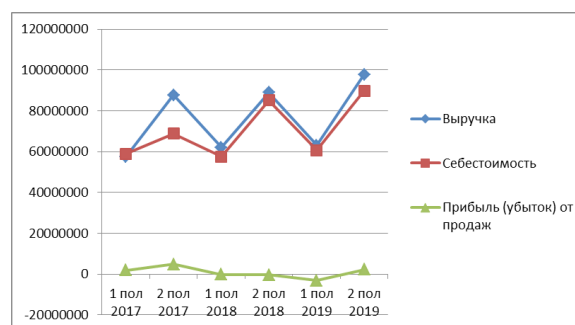


Рисунок 2 – Выручка прибыль и себестоимость компании ПАО «Камаз»

На рисунке видно, что прибыль компании на конец каждого года находится на одном уровне, однако себестоимость растет. Данный факт не может не сказаться на прибыли. Высокая себестоимость обусловлена трудоемкостью производства, а так же недостатком современного оборудования. Так же повышению себестоимости способствуют ужесточение экологических норм.

Кроме выручки, значимым показателем является прибыль от продаж. Он показывает результат всей профильной деятельности компании. Данный показатель для ПАО «Камаз» показывает негативную динамику. Так по итогу на первую половину 2019 года прибыль ПАО «Камаз» стала отрицательной. Лишь за вторую половину года компании удалось показать положительную прибыль. Не смотря на это по итогам за 2019 год ПАО «Камаз» показала убыток в 795,594 миллионов рублей. Это связано с уменьшением спроса на грузовики из-за сокращения грузоперевозок. Так же ударом для «Камаз» было сокращение государственных закупок их техники.

Важную роль для оценки финансового состояния компании играет рассмотрение структуры активов и пассивов во временном разрезе. Для этого проведем анализ ПАО «Камаз».

Анализ структуры показывает, что до 2019 года оборотные активы превышали внеоборотные. Однако к концу 2019 года внеоборотные активы стали составлять на 9,42% больше нежели оборотные. Исходя из этого следует, что большую часть своих активов ПАО «Камаз» намерено использовать более года. Внеоборотные акти-

вы считаются менее ликвидными.

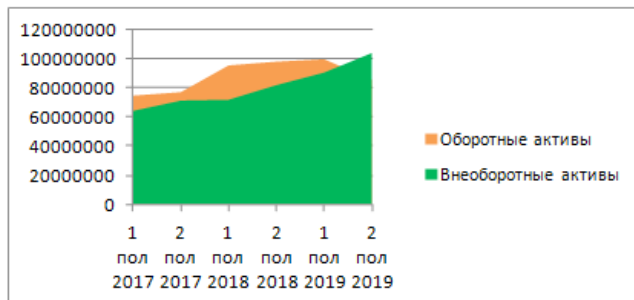


Рисунок 3 – Активы ПАО «Камаз».

Оценим ликвидность ПАО «Камаз» за рассматриваемый период. Для этого проведем анализ активов и пассивов компании.

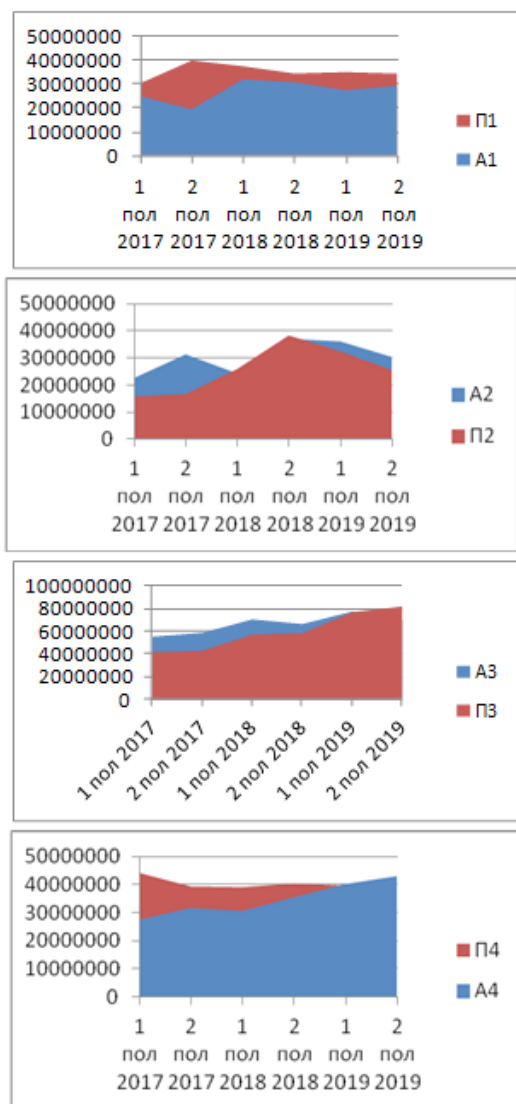


Рисунок 4- Соотношение активов и пассивов компании

Если посмотреть на результаты анализа видно, что баланс является не ликвидным. Первое неравенство не выполнялось никогда на протяжении всего срока анализа. Второе и третье неравенство выполняются не постоянно.

На основе полученных результатов можно говорить, что на предприятии имеется недостаток собственных оборотных средств, а это условие минимальной финансовой устойчивости. Организация не имеет достаточно

средств для выполнения своих обязательств, что может повлечь банкротство.

Проведем коэффициентный анализ ПАО «Камаз». Он поможет более детально разобраться с проблемой платежеспособности организации. Оценим ликвидность компании.

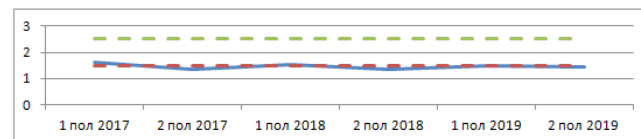


Рисунок 5 – Коэффициент текущей ликвидности ПАО «Камаз»

По графику видно, что на протяжении последних полутора лет, коэффициент текущей ликвидности находится ниже минимального значения. Это показывает проблемы с возможностью покрытия краткосрочной задолженности.

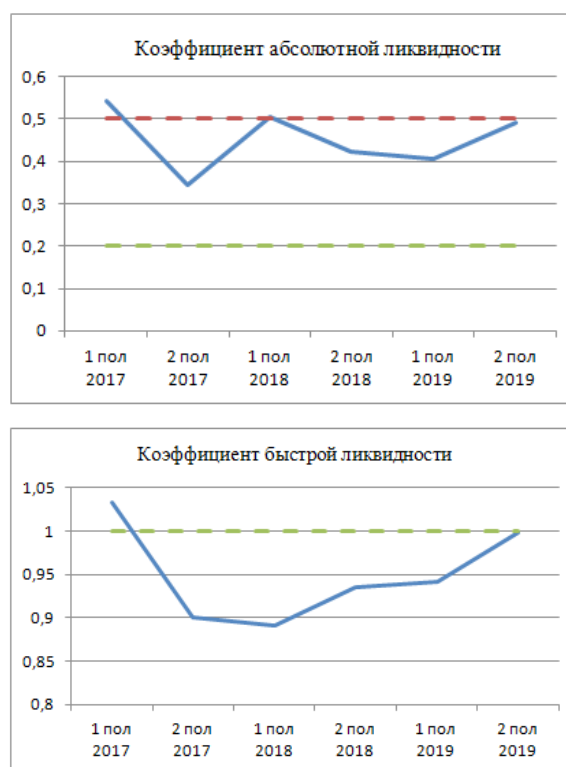


Рисунок 6 – Коэффициенты ликвидности ПАО «Камаз» за 2017 – 2019 года

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть наиболее срочных обязательств может быть погашена за счет имеющихся денежных средств. График выше говорит о том, что все срочные обязательства могут быть погашены в срок. Коэффициент текущей ликвидности наиболее значим для инвесторов, так как рассчитывается исходя из более длительной перспективы.

Тогда как поставщики в основном основываются на коэффициент абсолютной ликвидности. Коэффициент быстрой ликвидности не достигает даже минимального значения.

Это связано с большой дебиторской задолженностью, которую трудно своевременно взыскать. Таким образом ПАО «Камаз» имеет низкую платежеспособность, так как не всегда в состоянии выплачивать свои обязательства.

Перейдем к рассмотрению финансовой устойчивости компании. Обратимся к трехфакторной модели устойчивости.

Таблица 3 – Показатели трехфакторной модели устойчивости.

	СОС	СДИ	ОИЗ
1 пол 2017	-49204638	-34684267	-6986585
2 пол 2017	-52748798	-36135325	-2103101
1 пол 2018	-67803128	-49985606	-22281784
2 пол 2018	-68069661	-40128880	7105353
1 пол 2019	-84870540	-44713022	-9624904
2 пол 2019	-87379279	-31633733	7526822

Получаем, что за все это трансформируется в модель $M(0,0,1)$, т.е. $\Delta\text{СОС}<0$, $\Delta\text{СДИ}<0$, $\Delta\text{ОИЗ}>0$. Данная модель характеризует компанию, которая находится в нестабильном финансовом положении, но несмотря на это экономическое состояние можно улучшить. Как видно из проведенного финансового анализа вероятность банкротства ПАО «Камаз» высокая. Постоянное увеличение себестоимости и снижение продаж повлекли за собой отрицательную прибыль. Прослеживается нехватка собственных оборотных средств. Это связано с частыми нарушениями платежеспособности организации, но в то же время при принятии и реализации необходимых мер, возможно, снижение части случаев неплатежеспособности организации и восстановление ее нормального финансового состояния.

Так же устойчивость финансового состояния ПАО «Камаз» можно проверить с помощью относительных показателей.

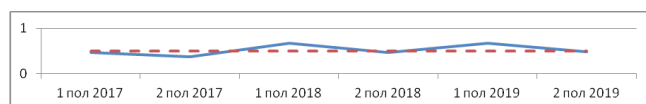


Рисунок 7 – Коэффициент манёвренности собственного капитала ПАО «Камаз»

Коэффициент манёвренности собственного капитала показывает насколько компания может самостоятельно финансировать собственную деятельность. Как видно из приведенного анализа Камаз не может стабильно поддерживать уровень собственного капитала самостоятельно.

Перейдем к рассмотрению коэффициента финансового рычага. Его норматив составляет 2. Чем выше его значение, тем больше компания зависит от заемного капитала и использует его в процессе деятельности. При больших значениях финансовая устойчивость организации находится под угрозой.

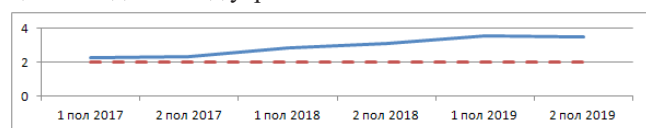


Рисунок 8 – Коэффициент финансового рычага ПАО «Камаз»

Как видно из графика выше, значение данного коэффициента на протяжении всего исследуемого периода превышает нормальный показатель. ПАО «Камаз» использует чрезмерное количество заемных средств для финансирования своей деятельности.

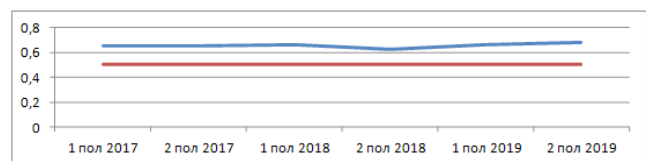


Рисунок 9 – Динамика коэффициента реальной стоимости имущества ПАО «Камаз».

зывает насколько производственный процесс обеспечен средствами производства. Данный коэффициент отражает какую долю имущество компании применяемое для производства составляет по отношению к всему имуществу.

Норматив коэффициента реальной стоимости имущества составляет 0,5, что означает доля имущества производственного назначения достаточна. Производство ПАО «Камаз» снабжено необходимым имуществом для производства.

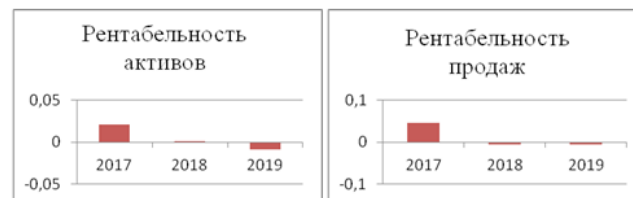


Рисунок 10 – Коэффициенты рентабельности активов и продаж ПАО «Камаз»

Как видно из рисунка выше, рентабельность продаж и активов снижается. Рентабельность продаж иллюстрирует, что сокращается доля прибыли от продаж в общем объеме выручки, увеличиваются коммерческие и управленческие расходы, себестоимость продукции, величина налогов и процентов к уплате, прочие расходы и т.д. Снижение показателя рентабельность активов указывает на уменьшение чистой прибыли с каждого рубля вложенного в активы организации. Несмотря на то, что нормативное значение не достигнуто только в текущем году, тенденция спада наблюдается и у коэффициента рентабельности собственного капитала.

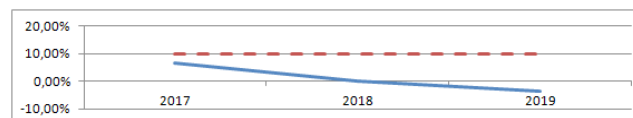


Рисунок 11 – Коэффициент рентабельности собственного капитала ПАО «Камаз».

Нормой для показателя собственного капитала считается 10%. Коэффициент показывает насколько эффективно используется собственный капитал, то есть сколько получит акционер от каждого рубля вложенного в предприятие. Отрицательное значение данного показателя соответствует критичной ситуации, которая сложилась на предприятии.

ПАО «Камаз» находится в сложном финансовом положении. Этот вывод можно сделать из всего выше произведенного анализа. Одной из главных проблем компании является отрицательная чистая прибыль за 2019 год. Так же нарушена структура активов и пассивов. У организации недостаточно средств, чтобы производить выплаты по своим обязательствам. Это подтверждает и коэффициент ликвидности, который не достигает минимального значения. Чрезмерно высоки коэффициент финансового рычага говорит о том, что деятельность компании построена на заемных средствах. Снижение рентабельности продаж и активов свидетельствует о сокращении доли прибыли от продаж в общем объеме выручки и уменьшении чистой прибыли с каждого рубля вложенного в активы организации.

Выводы

ПАО «Камаз» является стратегическим предприятием для России. 45% грузовиков в стране сошли с конвейера завода. На предприятиях ПАО «Камаз» работает 32,7 тысячи человек. Однако несмотря на свою значимость, у компании имеется ряд финансовых проблем. На первую половину 2019 года прибыль ПАО «Камаз» стала отрицательной. Лишь за вторую половину года компании удалось показать положительную прибыль.

Не смотря на это по итогам за 2019 год ПАО «Камаз» показала убыток в 795,594 миллионов рублей. Это связано с уменьшением спроса на грузовики из-за сокращения грузоперевозок. Так же ударом для «Камаз» было сокращение государственных закупок их техники. Баланс ПАО «Камаз» является не ликвидным. Организация не имеет достаточно средств для выполнения своих обязательств, что может повлечь банкротство. Трудности ПАО «Камаз» связаны с высоким количеством займов. Краткосрочная и долгосрочная задолженности составляют 87,6% от всех пассивов. Значение собственного капитала является недостаточным, чтобы гарантировать финансовую стабильность организации. Трехфакторная модель финансовой устойчивости характеризует ПАО «Камаз», как компанию, которая находится в нестабильном финансовом положении, но несмотря на это экономическое состояние можно улучшить.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бариленко В. И. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие, 4-е издание переработанное. – М.: КРОНУС, 2016. – 234 с.
2. Бородин А. И. Технологии разработки стратегии развития производственного потенциала // Вестник Самарского государственного университета. Гуманитарная серия. 2012. № 7(98). С. 20-25.
3. Бородин А. И., Сорочайкин А. Н., Ковалева А. В. Совершенствование системы внутрифирменного планирования деятельности промышленных предприятий. Самара: Самарский университет, 2013.
4. Данилова М.Н. Анализ финансовой отчетности. Финансовый анализ. В 2 ч. Ч. 1 : учебное пособие – Томск : Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2017. – 88 с.
5. Азотов Р.Ш. Итоги Всероссийской научно-практической конференции «Профессиональные коммуникации в научной среде — фактор обеспечения качества исследований» // Молодой ученый. – 2015. С.1-4.
6. Сапегина А.А. Логистические модели диагностики банкротства предприятия // Молодой ученый. – 2016. – 12 с.
7. Официальный сайт компании ПАО «Камаз» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://kamaz.ru/> (Дата обращения: 11.03.2020).
8. Единая межведомственная информационно-статистическая система / ЕМИСС [Электронный ресурс]. — Ресурс доступа: <http://fedstat.ru/indicators/> (дата обращения: 11.03.2020)
9. Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. — Ресурс доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomikafirmy/finansovyy-analiz-predpriyatiya.html> (дата обращения: 11.03.2020).
10. Гриценко О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]. — Ресурс доступа: <http://www.aup.ru/books/m67/8.htm> (дата обращения: 11.03.2020).
11. Шаш Н.Н., Бородин А.И., Кокорев А.С., Фурсов С.В. Ценовая политика компании : Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2018
12. Быкова Н.Н. Финансовый анализ как инструмент финансового менеджмента // Карельский научный журнал. 2018. Т. 7. № 3 (24). С. 35-38.
13. Ефимова О.В., Королева Д.А. Развитие инструментария финансового анализа: оценка рисков в процессе исследования эффективности инвестиционных проектов // Гуманитарные балканские исследования. 2019. Т. 3. № 4 (6). С. 57-61.
14. Полещук Т.А., Лазарева Е.М. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 231-233.
15. Лысов И.А., Колачева Н.В. Информационная база анализа финансовых результатов предприятия // Вестник НГИЭИ. 2015. № 1 (44). С. 50-53.
16. Шнайдер О.В., Иззук Т.Б., Сорокина В.В. К вопросу методического обеспечения анализа финансового состояния экономического субъекта в современных условиях ведения бизнеса // Научный вектор Балкан. 2019. Т. 3. № 3 (5). С. 91-94.
17. Бородин А.И., Зайцев В.А. Использование структурированных финансовых продуктов в современной российской экономике // Балканское научное обозрение. 2019. Т. 3. № 4 (6). С. 80-83.
18. Якименко Д.В. Обзор проекта ФЭ «О цифровых финансовых активах» // Балтийский гуманитарный журнал. 2019. Т. 8. № 2 (27). С. 194-196.
19. Шаш Н.Н. Управление интеллектуальным капиталом развивающейся компании. М.: Магистр, 2014.
20. Бородин А. И., Пятанова В.И., Яшин А.В. Прогнозирование банкротства авиакомпаний: глобальный рынок // Экономический журнал Высшей Школы экономики. 2019. Т. 23. № 3. С. 418-443. DOI: 10.17323/1813-8691-2019-23-3-418-443.