

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АЭРОКОСМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ имени академика С.П. КОРОЛЕВА
(НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)»

Т.С. КОРОСТЕЛЕВА

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

*Утверждено Редакционно-издательским советом университета
в качестве учебного пособия*

САМАРА
Издательство СГАУ
2012

УДК СГАУ: 33
ББК 65.9
К 686

Рецензенты: д-р техн. наук, проф. В. М. Д у п л я к и н,
канд. экон. наук, проф. С. Д. С м и р н о в

Коростелева Т.С.

К 686 **Антикризисное управление:** учеб. пособие / *Т.С. Коростелева.* – Самара: Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2012. – 78 с.

ISBN 978-5-7883-0881-4

Рассмотрены теоретические основы кризисных явлений в экономике, изложены основы антикризисного управления. Рассмотрены методика анализа финансового состояния, предложенная Федеральной службой по финансовому оздоровлению (ФСФО), методика анализа финансового состояния предприятия на основе анализа структуры баланса. Изложена методология финансово-экономического анализа предприятия в стадии кризиса на основе общепринятых в мировой практике подходов. Представлены модели количественной оценки вероятности угрозы банкротства как российских, так и зарубежных экономистов. Намечены пути антикризисного финансового оздоровления организаций. Пособие дополнено циклом лабораторных работ, представленным в форме последовательно разворачивающихся проблемных заданий и краткой методики их решения, что способствует формированию у студентов системного и четкого мышления.

Предназначено для студентов и аспирантов, обучающихся по экономическим специальностям. Подготовлено на кафедре менеджмента.

УДК СГАУ: 33
ББК 65.9

ISBN 978-5-7883-0881-4

© Самарский государственный
аэрокосмический университет, 2012

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
Глава 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ.....	7
1.1. Понятие и черты кризиса.....	7
1.2. Фазы кризиса.....	8
1.3. Классификация кризисов в макроэкономике.....	10
1.4. Виды кризисов в микроэкономике.....	11
1.5. Основные причины возникновения кризисной ситуации на предприятии.....	13
1.6. Экономическая формула кризиса.....	14
1.7. Банкротство организации: его виды, цель и последствия.....	15
1.8. Понятие антикризисного управления.....	17
Глава 2. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ В СТАДИИ КРИЗИСА.....	20
2.1 Подходы к определению факта неплатежеспособности предприятия.....	20
2.2. Анализ финансового состояния предприятия по методике ФСФО РФ.....	21
2.3. Анализ финансового состояния предприятия на основе общепринятых в мировой практике методик.....	26
2.3.1. Оценка ликвидности баланса.....	27
2.3.2. Оценка обеспеченности запасов и затрат источниками финансирования и анализ финансовой устойчивости организации.....	30
2.3.3. Анализ деловой активности.....	32
2.3.4. Анализ рентабельности предприятия.....	33
2.3.5. Основные финансовые показатели неплатежеспособного предприятия.....	34
2.4. Модели количественной оценки вероятности угрозы банкротства.....	35
2.4.1. Оценка вероятности банкротства с использованием факторных моделей Э. Альтмана.....	35
2.4.2. Оценка вероятности банкротства с использованием четырёхфакторной модели R-счета.....	39
2.4.3. Оценка вероятности угрозы банкротства по методике кредитного скоринга.....	39
2.4.4. Оценка вероятности угрозы банкротства с использованием рейтинговой методики Г.В. Савицкой.....	40
2.5. Системы диагностики банкротства.....	41
Глава 3. АНТИКРИЗИСНАЯ ПРОГРАММА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	46
3.1. Этапы и меры возможной стабилизации финансового состояния предприятия.....	46

3.2. Варианты управленческих воздействий с целью финансового оздоровления деятельности организации.....	48
3.3. Реструктуризация дебиторской задолженности.....	52
3.4. Реструктуризация кредиторской задолженности.....	54
3.5. Финансовое оздоровление организации за счет использования внешней помощи.....	56
МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ЛАБОРАТОРНЫМ РАБОТАМ.....	59
Лабораторная работа 1. Техника работы с материалами публичной бухгалтерской отчетности российских компаний.....	59
Лабораторная работа 2. Анализ финансового состояния предприятия по методике Федеральной службы по финансовому оздоровлению (ФСФО).....	60
Лабораторная работа 3. Анализ финансового состояния предприятия на основе анализа структуры баланса.....	62
Лабораторные работы 4-5. Анализ финансового состояния предприятия на основе общепринятых в мировой практике методик.....	65
Лабораторные работы 6-7. Модели количественной оценки вероятности угрозы банкротства.....	70
Лабораторная работа 8. Финансовое оздоровление несостоятельных организаций	75
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	76

ВВЕДЕНИЕ

Со времени вступления России на путь реформирования экономики в стране формируется институт банкротства предприятий, являющийся одним из наиболее эффективных путей финансового оздоровления российских предприятий. В соответствии с действующим законодательством под банкротством предприятия понимается ситуация, связанная с недостаточностью активов в ликвидной форме, неспособность предприятия удовлетворить в установленный Законом срок предъявленные к нему со стороны кредиторов требования, а также выполнить обязательства перед бюджетом.

Следует отметить, что в мире не было ни одной организации, которая в той или иной мере в своей производственно-хозяйственной деятельности не испытала на себе кризисные явления, экономические и финансовые проблемы, нередко приводящие к банкротству. В связи с переходом российской экономики на рыночные отношения перед руководством организаций, органами государственной и муниципальной власти встают задачи предотвратить кризисные явления и обеспечить устойчивое положение организаций, поскольку банкротство одних организаций часто вызывает ухудшение финансового состояния многих других, порождая известный в экономике эффект домино.

Решение задач по преодолению кризисных явлений или смягчению их влияния на результаты деятельности организаций возможно с помощью системы мер, именуемой за рубежом «кризис-менеджмент», а в России – «антикризисное управление».

Реализация антикризисного управления на практике предполагает решение трех задач:

- диагностики банкротства;
- выявления факторов, влияющих на кризисное развитие;
- выработки антикризисных механизмов управления финансами и разработки стабилизационной программы развития предприятия.

Поэтому конечной целью курса «Антикризисное управление» является формирование у будущих специалистов твердых теоретических знаний и практических навыков в области антикризисного менеджмента, а именно: распознавания, диагностики и предотвращения банкротства, управления предприятием в условиях его финансовой несостоятельности и выработки наиболее рациональных путей выхода из кризиса.

По результатам изучения курса «Антикризисное управление» студент *должен:*

- ♦ иметь четкое представление о природе, причинах и типологии кризисов в социально-экономических системах и путях их преодоления;

- ◆ владеть навыками применения принципов и методов анализа кризисных ситуаций в организациях;
- ◆ уметь прогнозировать банкротство предприятий;
- ◆ научиться определять степень риска хозяйственных операций;
- ◆ уметь определять причины убыточности и низкой рентабельности предприятий;
- ◆ научиться разрабатывать направления по финансовому оздоровлению конкретного предприятия;
- ◆ обладать навыками управления предприятием в условиях кризиса, а также управления, направленного на вывод предприятия из кризисного состояния.

Глава 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

1.1. Понятие и черты кризиса

Понятие «кризис» произошло от греческого *«crisis»* – приговор или решение по какому-либо вопросу или сомнительной ситуации. Современное значение слова наиболее частое применение находит у Гиппократ и врачей. Так, кризис по Гиппократу – это ситуация, когда болезнь усиливает свою интенсивность, переходит в другую болезнь или заканчивается смертью. Еще более лаконичная формулировка дана Козеллеком: кризис – это едва измеримый переломный пункт, при котором решением является либо смерть, либо жизнь.

В XVII-XVIII вв. понятие «кризис» стало применяться к процессам, происходящим в обществе. Появились такие формулировки, как военные, политические кризисы, при этом использовалось почти неизменное понятие кризиса, взятое из медицины. И только в XIX в. это понятие перешло в экономику и стало означать нежелательную или драматическую фазу в капиталистической системе, характеризующуюся колебаниями, негативными явлениями и помехами. В этом смысле понятие кризиса долгое время занимало прочное место в схеме теорий конъюктур и колебаний в развитии экономики. Кризис стал рассматриваться как всего лишь одна из фаз цикла: кризис → стагнация (депрессия) → оживление → подъем.

На смену этому понятию пришло понятие *«экономический кризис»* как экономически негативное явление, при котором массово возникает опасность для экономической жизни, действительности. В микроэкономике стало использоваться понятие *«кризис предприятия»*, что означает период нестабильности или такого состояния бизнеса, при котором надвигаются серьезные перемены, причем результат этих перемен может быть как положительным, так и отрицательным. Таким образом, кризис предприятия представляет собой переломный момент в последовательности процессов, событий и действий. Типичными для кризисной ситуации являются два варианта выхода из нее: или это ликвидация предприятия как экстремальная форма, или успешное преодоление кризиса (рис. 1).

Глубина кризисного состояния и продолжительность периода, в течение которого оно наступает, зависит от целого ряда факторов:

- соотношения числа и интенсивности действия исходных событий;
- количества и силы факторов внешней и внутренней среды, воздействующих на организацию;
- интенсивности действия промежуточных факторов в цепочке;
- значимости каждого фактора как для фирмы, так и для отрасли в целом.

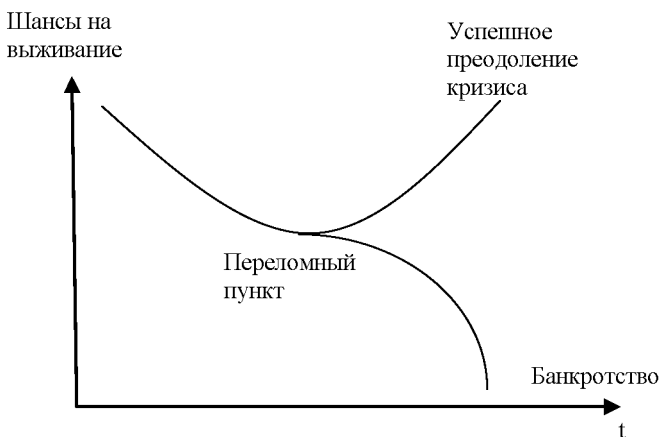


Рис. 1. Начало, переломный момент и конец кризиса предприятия

К общим чертам кризиса относят:

- неопределенность причин и последствий;
- угрозу целостности и существованию организации;
- ограниченное время на сбор информации и локализацию последствий кризиса;
- модификацию или даже парализацию работы топ-менеджеров;
- тяжелый характер последствий для задействованных в нем участников в будущем;
- возможность появления событий, которые создают условия для достижения успеха;
- низкий контроль над событиями и их влиянием;
- изменение отношений между участниками кризисного события.

1.2. Фазы кризиса

Кризис – это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде. Причины кризиса могут быть различными. Они делятся на объективные, связанные с потребностями модернизации и реструктуризации, и субъективные, отражающие ошибки и волюнтаризм в управлении, а также природные. Экономические кризисы отражают острые противоречия в экономике страны или экономическом состоянии отдельного предприятия, фирмы. Это кризисы производства и реализации товара, взаимоотношений экономических агентов, кризисы неплатежей, потери конкурентных преимуществ, банкротства и пр. [10].

Первопричиной любого кризиса является разрыв между производством и потреблением товара. В рамках натурального хозяйства между производством и потреблением существовала прямая связь и поэтому не было условий для экономических кризисов. Возможность для них появилась и расширилась по мере развития товарного производства и обращения. После того как товарное производство стало господствующей формой организации производства, а рынок – стихийным его регулятором, разрыв между производством и потреблением как во времени, так и в пространстве резко увеличился. В условиях стихии и анархии производства экономические кризисы стали объективной закономерностью.

Общая тенденция к расширению производства прокладывает дорогу через колебания темпов экономического роста, неравномерность функционирования национального и мирового хозяйства. Начиная с 1825 г., когда произошел первый кризис, все страны рыночной экономики развиваются циклически. В движении общественного производства есть годы, когда рост общего объема производства происходит высокими темпами, есть годы, когда объем производства замедляет рост или падает, т.е. экономика периодически переживает периоды подъема и спада. Регулярно повторяющиеся за определенный промежуток времени колебания в движении общественного производства означают «циклический» характер его развития. Характерная черта цикличности – движение не по кругу, а по спирали, т.е. цикличность – это форма прогрессивного развития.

Экономический цикл – это повторяющиеся на протяжении ряда лет колебания различных показателей экономической активности (ВВП, объем продаж, уровень цен, уровень безработицы, величина инвестиций и т.д.). Как правило, экономика проходит последовательно 4 фазы: кризис, депрессию (стагнацию), оживление, подъем. Рассмотрим характерные особенности отдельных фаз экономического цикла.

Первая фаза – кризис (спад). Характеризуется снижением объема производства и деловой активности, уровня цен, спроса, уровня инвестиций, увеличением безработицы и числа банкротств. Самый глубокий кризис, который пережила рыночная экономика, – это кризис 1929-1933 гг., охвативший США, Канаду, Австралию, Западную Европу. Промышленное производство сократилось вдвое, курс акций упал в 7 раз, инвестиции сократились в 16 раз, численность безработных достигла в США 13 млн. чел., в Западной Европе – 17 млн. чел. Обанкротились 80 тыс. компаний и 900 банков. Реальные доходы населения упали на 58%.

Вторая – депрессия (стагнация). Длится примерно от полугода до трех лет и характеризуется приспособлением хозяйственной жизни к новым условиям и потребностям. Это фаза обретения нового равновесия. Для нее характерна неуверенность, беспорядочные действия. Доверие предпринимателей к конь-

юнктуре восстанавливается с трудом, они не рискуют вкладывать большие деньги в бизнес, хотя цены и рыночные условия стабилизируются. Эта фаза характеризуется во многих случаях падением нормы процента.

Третья – оживление (восстановление). Начинаются капитальные вложения, растут цены, производство, занятость населения, процентные ставки, появляются новые предприятия. Оживление завершается предкризисными показателями развития на макроэкономическом уровне. Затем начинается новый, более высокий, чем прежде, подъем.

Четвертая – подъем (бум). Стремительно растут инвестиции, капиталовложения, курсовые стоимости акций, заработная плата, цены, процентные ставки. Возникает масса новых товаров и новых предприятий. В то же время нарастает напряженность банковских балансов, затоваривание. Подъем, выводящий экономику на новый уровень, подготавливает базу для нового кризиса. Первоначальной причиной нового кризиса является падение спроса. И снова начинается спад производства, сокращение занятости и т.п. Факторы, вызывающие первоначальное сокращение совокупного спроса, могут быть самыми разными: падение спроса на отдельные виды продукции, рост налогов, нарушение закона денежного обращения, войны, непредвиденные ситуации и т.п.

1.3. Классификация кризисов в макроэкономике

Различают кризисы регулярные (циклические, постоянные) и нерегулярные.

Регулярные кризисы перепроизводства дают начало новому циклу, в ходе которого экономика последовательно проходит четыре фазы и подготавливает базу для последующего кризиса. Они характерны тем, что охватывают все сферы экономики, достигая большой глубины и продолжительности.

К нерегулярным кризисам относятся: промежуточные, частичные, отраслевые, структурные кризисы.

Промежуточный кризис не дает начало новому циклу, а прерывает на некоторое время течение фазы подъема или оживления. Он менее глубок и менее продолжителен по сравнению с периодическим и, как правило, носит локальный характер. Подобные кризисы имели место в капиталистических странах в 1924 и 1927 гг., а в 1953-1954 и 1960-1961 гг. такие кризисы охватили США и Канаду.

Частичный кризис отличается от промежуточного тем, что он охватывает не всю экономику, а какую-либо сферу общественного воспроизводства. Характерным примером является банковский кризис в Германии 1932 г.

Отраслевой кризис охватывает одну из отраслей народного хозяйства. Поводом для него могут послужить самые разнообразные причины. В их числе: диспропорции в развитии отрасли, структурная перестройка, перепроизводст-

во. Такие кризисы бывают национальными и международными. К последним относятся кризис мирового судоходства в 1958-1962 гг. и кризис в текстильной промышленности в 1977 г.

Структурный кризис является нарушением закона пропорционального развития общественного производства. Это проявляется в серьезных диспропорциях между отраслями с одной стороны и выпуском важнейших видов продукции в натуральном выражении, необходимых для сбалансированного развития экономики, с другой. Так, в 70-е гг. экономику Запаदा парализовали энергетический, сырьевой, продовольственный кризисы [10].

С позиции теории регуляции кризисы можно классифицировать следующим образом:

1. Кризис как результат внешнего шока. В этом смысле под кризисом понимается ситуация, когда продолжение экономического развития той или иной географической общности невозможно из-за нехватки ресурсов, связанной с природными и экономическими катастрофами.

2. Циклические кризисы. Здесь кризис представляет собой фазу устранения напряжений и неравновесий, накопившихся за время подъема в экономической системе.

3. Структурный (большой) кризис. Под ним понимается любой случай проявления противоречий характера долгосрочного воспроизводства.

4. Кризис системы регуляции. Характеризуется ситуацией, когда механизмы, связанные с существующей системой регуляции, оказываются не в состоянии изменить неблагоприятные конъюнктурные процессы. При этом режим накопления остается вполне жизнеспособным.

5. Кризис способа производства. В ходе такого кризиса оказываются нежизнеспособными самые важные закономерности, на которых базируются организация производства, перспективы прибыльного использования капитала, распределение стоимости и структура общественного спроса. Это ситуация, когда блокируется вся динамика воспроизводства данной конкретной экономики.

1.4. Виды кризисов в микроэкономике

В микроэкономике кризис предприятия классифицируется по следующим признакам:

1. В соответствии со стратегическим развитием предприятия:
 - ◆ кризис роста;
 - ◆ кризис стагнации;
 - ◆ кризис упадка.
2. В соответствии со стадиями жизненного цикла предприятия:
 - ◆ кризис основания;

- ◆ кризис роста;
- ◆ кризис старости.

3. По причинам :

- ◆ кризис за счет экзогенных (внешних) факторов;
- ◆ кризис за счет эндогенных (внутренних) факторов.

4. В соответствии с агрегированным состоянием различают:

- ◆ латентный кризис (скрытый);
- ◆ острый кризис.

5. В соответствии с особенностями развития:

- ◆ кризис сбыта (при кризисе сбыта предприятие не может продавать свою продукцию в объемах, необходимых для достижения точки безубыточности; причиной кризиса сбыта могут являться неконкурентоспособность продукции, плохой маркетинг и отсутствие платежеспособного спроса);

- ◆ кризис издержек (возникает в случае, когда себестоимость продукции на предприятии выше среднерыночной, что вынуждает предприятие либо продавать продукцию по завышенным ценам, что ведет, в свою очередь, к кризису сбыта, либо торговать себе в убыток, что неизбежно ведет к банкротству);

- ◆ финансовый кризис (характеризуется отсутствием у предприятия денежных средств на возобновление производства, уплату налогов, выплату заработной платы, оплату коммунальных услуг и т.п.);

- ◆ кризис менеджмента (при этом типе кризиса предприятие испытывает дефицит квалифицированных управленческих кадров всех уровней, кризис менеджмента вызывается тем, что при возникновении на предприятии кризисной ситуации ее в первую очередь покидают опытные и квалифицированные сотрудники; следует отметить, что не решив проблему управления и управляющих, невозможно преодолеть остальные негативные явления).

6. В соответствии с системными целями предприятия различают :

- ◆ стратегический кризис (о кризисе стратегий идет речь тогда, когда потенциал развития предприятия (инновационный потенциал) существенно поврежден, исчерпан и (или) нет возможности создать новый; причинами стратегического кризиса могут стать упущенное технологическое развитие или отставание от него, не адекватная рыночным требованиям стратегия маркетинга и др.);

- ◆ кризис результатов (описывает состояние, при котором предприятие несет убытки и из-за постоянного уменьшения собственного капитала движется к ситуации дефицита баланса);

- ◆ кризис ликвидности, наступающий тогда, когда предприятию из-за увеличивающихся убытков грозит потеря платежеспособности или платежеспособность уже отсутствует (рис.2).

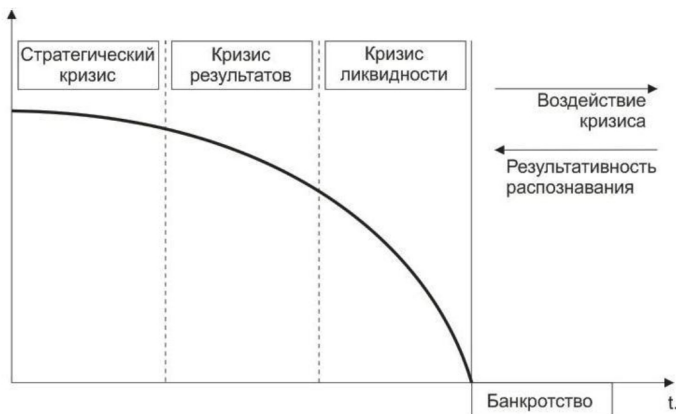


Рис.2. Последовательность системных кризисов, приводящих к банкротству

1.5. Основные причины возникновения кризисной ситуации на предприятии

Кризис предприятия вызывается несоответствием его финансово-хозяйственных параметров параметрам окружающей среды. В глубинных причинах разразившегося кризиса лежит много различных факторов. Данные факторы можно разделить на две основные группы:

1. Внешние (не зависящие от деятельности предприятия).
2. Внутренние (зависящие от деятельности предприятия).

Внешние факторы возникновения кризиса можно, в свою очередь, подразделить на следующие:

1. Социально-экономические факторы общего развития страны:
 - рост инфляции;
 - нестабильность налоговой системы;
 - нестабильность регулирующего законодательства;
 - снижение уровня реальных доходов населения;
 - рост безработицы и т.п.
2. Рыночные факторы:
 - снижение емкости внутреннего рынка;
 - усиление монополизма на рынке;
 - нестабильность валютного рынка и т.п.
3. Прочие внешние факторы:
 - политическая нестабильность;
 - стихийные бедствия;
 - ухудшение криминогенной ситуации.

Внутренние факторы возникновения кризиса:

1. **Управленческие:**

- высокий уровень коммерческого риска;
- недостаточное знание конъюнктуры рынка;
- неэффективный финансовый менеджмент;
- отсутствие гибкости в управлении и т.п.

2. **Производственные:**

- необеспеченность единства предприятия как имущественного комплекса;
- устаревшие и изношенные основные фонды;
- низкая производительность труда;
- высокие энергозатраты и т.п.

3. **Рыночные:**

- низкая конкурентоспособность продукции;
- зависимость от ограниченного круга поставщиков и покупателей и т.п.

Конечно, все вышеперечисленные факторы могут лежать в основе кризиса предприятия, но большее влияние на состояние предприятия оказывают управленческие факторы.

Именно неэффективность управления следует отнести к наиболее характерной для современных предприятий проблеме, препятствующей их эффективному функционированию в условиях сложившихся рыночных отношений. Эта проблема обусловлена следующими факторами:

- отсутствием стратегии в деятельности предприятия и ориентацией на краткосрочные результаты в ущерб среднесрочным и долгосрочным;
- низкой квалификацией и неопытностью менеджеров;
- низким уровнем ответственности руководителей предприятия перед собственниками за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также за финансово-хозяйственные результаты его деятельности.

1.6. Экономическая формула кризиса

При рассмотрении кризиса как непосредственной угрозы выживания предприятия возникает два аспекта – внешний и внутренний. Внешний заключается в способности предприятия мобилизовать необходимый объем оборотных средств для выполнения своих обязательств перед кредиторами. Внутренний – в способности обеспечить объем оборотных средств, требуемых для ведения хозяйственной деятельности. Поддержание величины оборотных средств на соответствующем уровне осуществляется за счет денежных и эквивалентных им ресурсов предприятия. Таким образом, в экономическом смысле

кризис означает дефицит денежных средств для поддержания текущей хозяйственной (производство) и финансовой (кредиторы) потребностей предприятия в оборотных средствах. Этому определению соответствует следующее неравенство, получившее название экономическая формула кризиса:

$$\text{Денежные средства} < \text{ТХП} + \text{ТФП},$$

где ТХП – текущая хозяйственная потребность предприятия в оборотных средствах, представляющая собой разницу между суммой производственных и непроизводственных расходов на планируемый период, с одной стороны, и объемом производственных запасов организации в пределах размеров, предусмотренных сметой, с другой;

ТФП – текущая финансовая потребность предприятия в оборотных средствах. Определяется как сумма предстоящих на момент расчета формулы выплат по возврату долгов (включая проценты по ним), а также штрафов и пеней (в случае просроченных платежей) за планируемый период;

денежные средства – это собственно денежные и эквивалентные им средства. Именно сумма денежных средств является показателем для определения кризисного состояния предприятия.

1.7. Банкротство организации: его виды, цель и последствия

В соответствии с Законом о банкротстве [4] несостоятельность (банкротство) – это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и/или исполнить обязательство по уплате обязательных платежей.

Законом о банкротстве определяются организационно-правовые формы юридических лиц, которые могут быть признаны банкротом:

1. Коммерческие организации.
2. Некоммерческие организации, за исключением:
 - казенных предприятий (государственных унитарных предприятий);
 - учреждений (школ, детских садов и т.п.);
 - религиозных обществ;
 - политических партий;
 - творческих союзов.

В понятии «банкротство» в практике выделяют следующие его виды:

1. Реальное банкротство. Характеризует полную неспособность предприятия восстановить в предстоящем периоде свою платежеспособность и финансовую устойчивость в силу реальных потерь используемого (собственного и заемного) капитала.

2. Техническое банкротство (временное, условное). Характеризуется таким состоянием неплатежеспособности организации, которое вызвано существенной просрочкой его кредиторской задолженности, большими объемами дебиторской задолженности, при этом сумма активов организации существенно превышает объем долгов. Такой вид банкротства организации при эффективном антикризисном управлении не приводит к ликвидации предприятия.

3. Умышленное (преднамеренное) банкротство. Характеризуется преднамеренным созданием руководителями или собственниками организации состояния ее неплатежеспособности, нанесением ей экономического вреда (хищение) в личных интересах или интересах третьих лиц. Выявленные арбитражными управляющими факты преднамеренного банкротства передаются в суд для привлечения виновных к уголовной ответственности.

4. Фиктивное банкротство – ложное объявление организацией о своей неплатежеспособности с целью введения в заблуждение кредиторов для получения от них отсрочки (рассрочки) выполнения своих обязательств или скидки с суммы дебиторской задолженности.

Процедура банкротства организации имеет целью, во-первых, отдать долги юридическим и физическим лицам и, во-вторых, восстановить предпринимательскую деятельность организации в будущем. При этом первичным должно быть восстановление платежеспособности организации, а вторичным – погашение кредиторской задолженности.

Банкротство организаций имеет как положительные, так и отрицательные стороны.

Положительными сторонами проведения процедур банкротства являются возможности:

- закрытия организации-должника и возвращения долгов кредиторам цивилизованным способом через суд;
- начала нового бизнеса;
- замены некомпетентных руководителей, передачи бизнеса в более надежные руки собственников;
- очищения активов организации, восстановления ее финансовой устойчивости реструктуризации с целью выхода на эффективный бизнес и т.п.

К негативным сторонам банкротства относятся:

- потеря кредиторами части своего капитала;
- возможность возникновения цепочки последующих банкротств – так называемый эффект домино;
- ухудшение материального положения работников из-за задержки и снижения зарплат, премий и других выплат;
- сокращение рабочих мест и т.п.

Различают банкротство с экономической и юридической точки зрения.

Банкротство с экономической точки зрения – это следствие плохого учета хозяйственных и предпринимательских рисков в деятельности организации, обусловленных неквалифицированными решениями и действиями руководства организации.

Банкротство с юридической точки зрения – возможность правового регулирования острых конфликтов при невозврате организацией-должником средств кредиторам.

Признаками банкротства юридического лица являются следующие:

1. Неспособность должника удовлетворить требования кредиторов в течение трех месяцев с даты наступления сроков их исполнения. Исключения:

- кредитные организации (в течение 1 месяца);
- субъекты естественных монополий (в течение 6 месяцев);
- стратегические организации и предприятия (в течение 6 месяцев).

2. Сумма задолженности, за исключением начисленных штрафов и пеней, на день обращения в суд должна быть:

- не меньше 100 000 руб. для юридического лица;
- 10 000 руб. – для физического лица, причем сумма обязательств должника должна быть больше принадлежащего ему имущества;
- 500 000 руб. – для субъектов естественных монополий, при этом сумма задолженности должна быть больше балансовой стоимости имущества;
- любая сумма – для отсутствующего должника.

Наличие у должника признаков банкротства позволяет считать его неплатежеспособным, но еще не банкротом.

Основанием для введения той или иной процедуры банкротства является невозможность восстановления платежеспособности. Это означает, что наряду с отсутствием собственных ресурсов для расчета с кредиторами исчерпаны все возможности для привлечения заемных средств и реализованы все мероприятия по восстановлению платежеспособности. Установление факта банкротства возможно только по решению арбитражного суда.

Правом на обращение в суд с заявлением о признании должника банкротом обладают следующие лица:

- сам должник;
- конкурсные кредиторы (кредиторы по денежным обязательствам);
- уполномоченные органы РФ (Федеральная Налоговая Служба).

1.8. Понятие антикризисного управления

Антикризисное управление – такая система управления предприятием, которая направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии стратегической про-

граммы, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при опоре в основном на собственные ресурсы.

Предметом антикризисного управления являются факторы кризиса, т.е. все проявления совокупного обострения противоречий, приводящие к наступлению кризиса.

Функции антикризисного управления – это виды деятельности, которые отражают предмет управления и определяют его результат. Выделяют 6 функций антикризисного управления:

- предкризисное управление;
- управление в условиях кризиса;
- управление процессом выхода из кризиса;
- стабилизация неустойчивых состояний;
- минимизация потерь и упущенных возможностей;
- своевременное принятие решений.

Система антикризисного финансового управления базируется на определенных принципах. К ним относятся:

1. *Постоянная готовность к возможному нарушению финансового равновесия организации.* Финансовое равновесие организации очень изменчиво в динамике. Его изменение на любом этапе экономического развития организации определяется реакцией на изменение внешних и внутренних условий ее хозяйственной деятельности. Объективность проявления этих условий в динамике определяет необходимость постоянной готовности финансовых менеджеров к возможному нарушению финансового равновесия организации на любом этапе ее экономического развития.

2. *Ранняя диагностика кризисных явлений в финансовой деятельности организации.* Данный принцип ставит целью своевременное использование возможностей нейтрализации кризисных явлений.

3. *Дифференциация индикаторов кризисных явлений по степени их опасности для финансового развития организации.* Финансовый менеджмент использует в процессе диагностики банкротства организации арсенал индикаторов ее кризисного развития. Эти индикаторы фиксируют различные аспекты финансовой деятельности организации, характер которых с позиции генерирования угрозы банкротства неоднозначен. При разработке мероприятий для восстановления финансового равновесия организации в процессе антикризисного управления необходимо учитывать и ранжировать индикаторы кризисных явлений по степени их опасности для финансового развития исследуемого объекта.

4. *Срочность реагирования на отдельные кризисные явления в финансовом развитии организации.* Каждое появившееся кризисное явление не только имеет тенденцию к расширению с каждым новым хозяйственным циклом ор-

ганизации, но и порождает новые, сопутствующие ему кризисные финансовые явления. Поэтому чем раньше будут применены антикризисные механизмы, тем большими возможностями к восстановлению будет располагать предприятие.

5. *Адекватность реагирования организации на степень реальной угрозы ее финансовому равновесию.* Используемая система механизмов по нейтрализации угрозы банкротства в подавляющей своей части связана с финансовыми затратами или потерями. При этом уровень этих затрат и потерь должен быть адекватен уровню угрозы банкротства предприятия. В противном случае или не будет достигнут ожидаемый эффект (если действие механизмов недостаточно), или предприятие будет нести неоправданно высокие расходы (если действие механизма избыточно).

6. *Полная реализация внутренних возможностей выхода организации из кризисного финансового состояния.* В борьбе с угрозой банкротства предприятие должно рассчитывать исключительно на внутренние финансовые возможности. Только в случае полной реализации внутренних механизмов антикризисного финансового управления угроза банкротства может быть полностью нейтрализована.

Вышеперечисленные принципы являются основой организации антикризисного управления предприятием. Антикризисное управление считается эффективным, если удалось избежать кризиса, а топ-менеджмент компании уверен, что угроза кризиса не отразится на доходах организации или не произойдут существенные отклонения от показателей работы.

Глава 2. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ В СТАДИИ КРИЗИСА

2.1. Подходы к определению факта неплатежеспособности предприятия

Формированию антикризисной программы должен предшествовать обстоятельный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его активов и пассивов, дебиторской и кредиторской задолженности, обеспеченности собственными средствами, спроса и цен на продукцию и услуги и т.п. Это позволяет выявить причины кризисного состояния, наметить способы его преодоления.

Анализ, дополняемый прогнозированием перспективы, помогает также определить структуру, объемы и источники ресурсов, необходимых для устранения убыточности.

Зарубежная и отечественная практика указывает на существование двух подходов к определению факта неплатежеспособности предприятия.

Первый подход заключается в анализе деятельности предприятия исходя из менеджмента предприятия. Технология первого подхода заключается в выполнении следующих этапов:

- определение целей развития и критериев их достижения;
- анализ сильных и слабых сторон предприятия (SWOT-анализ);
- общая диагностика состояния и тенденций;
- анализ финансового состояния;
- анализ проблем и выделение ключевых;
- формирование путей и проектов решения проблемы (с использованием технологии «мозгового штурма»);
- оценка инновационного потенциала;
- выделение приоритетных направлений деятельности;
- прогноз, анализ и оценка вариантов развития предприятия;
- разработка программы развития;
- оценка источников ресурсов;
- распределение ресурсов;
- выделение первоочередных проектов;
- формирование команд;
- проработка первоочередных проектов;
- выбор и фиксация стратегии и программы развития;
- определение первоочередных организационных шагов.

Начинать реализацию этого подхода целесообразно с проведения топ-менеджерами компании круглого стола. Здесь необходима непрерывная коллективная работа с полным погружением руководства в проблемы компании.

Второй подход связан с анализом финансового состояния предприятия. Основными источниками анализа являются формы №1 «Бухгалтерский баланс» и №2 «Отчет о прибылях и убытках» бухгалтерской отчетности предприятия.

С точки зрения менеджмента возможное наступление банкротства является кризисным состоянием предприятия. Это значит, что оно неспособно осуществлять финансовое обеспечение своей производственной деятельности. Неплатежеспособности предприятия будет соответствовать неудовлетворительная структура его баланса. Детальная характеристика второго подхода дана в последующих параграфах.

2.2. Анализ финансового состояния предприятия по методике ФСФО РФ

Методические указания [5] устанавливают порядок проведения сотрудниками ФСФО (Федеральная служба по финансовому оздоровлению) России анализа финансового состояния организаций при выполнении экспертизы и составлении заключений по соответствующим вопросам, проведении мониторинга финансового состояния организаций, осуществлении иных функций ФСФО России.

Основной целью проведения анализа финансового состояния организаций является получение объективной оценки их платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности.

Для проведения анализа финансового состояния организации используются данные следующих форм их финансовой отчетности:

- бухгалтерский баланс (ф. №1 по ОКУД);
- отчет о прибылях и убытках (ф. №2 по ОКУД);
- отчет о движении денежных средств (ф. №4 по ОКУД);
- приложение к бухгалтерскому балансу (ф. №5 по ОКУД);
- другие данные, получаемые ФСФО России при проведении мониторинга финансового состояния организации.

В табл. 1 сведены основные показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия по методике ФСФО России.

Рассмотрим порядок расчета и анализа показателей финансового состояния организаций по методике ФСФО России.

Среднемесячная выручка ($K1$) определяется по формуле

$$K1 = \text{Валовая выручка организации по оплате} : T,$$

где T – кол-во месяцев в рассматриваемом отчетном периоде.

Т а б л и ц а 1. *Показатели оценки финансового состояния предприятия на основе методики ФСФО*

Наименование группы показателей	Обозначение и наименование показателя
1. Общие показатели	К1 – среднемесячная выручка К2 – доля денежных средств в выручке
2. Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости	К3 – степень платежеспособности общая К4 – коэффициент задолженности по кредитам банков и займам К5 – коэффициент внутреннего долга К6 – степень платежеспособности по текущим обязательствам К7 – коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами К8 – коэффициент автономии
3. Показатели эффективности использования оборотного капитала	К9 – коэффициент обеспеченности оборотными средствами К10 – коэффициент оборотных средств в производстве К11 – коэффициент оборотных средств в расчетах
4. Показатели рентабельности	К12 – рентабельность оборотного капитала К13 – рентабельность продаж
5. Показатели интенсификации процесса производства	К14 – эффективность внеоборотного капитала (фондоотдача)
6. Показатели инвестиционной деятельности	К15 – коэффициент инвестиционной деятельности

Валовая выручка включает выручку от реализации за отчетный период (по оплате), НДС, акцизы и другие обязательные платежи. Она характеризует объем доходов организации за рассматриваемый период и определяет основной финансовый ресурс организации, который используется для осуществления хозяйственной деятельности, в том числе для исполнения обязательств перед фискальной системой государства, другими организациями, своими работниками. Среднемесячная выручка, рассматриваемая в сравнении с аналогичными показателями других организаций, характеризует масштаб бизнеса организации.

Доля денежных средств в выручке (К2) определяется по формуле

$K2 = \text{Денежные средства в выручке} : \text{Валовая выручка организации по оплате.}$

Данный показатель дополнительно характеризует финансовый ресурс организации с точки зрения его качества (ликвидности). Доля денежных средств отражает уровень бартерных (зачетных) операций в расчетах и в этой части

дает представление о конкурентоспособности и степени ликвидности продукции организации, а также об уровне менеджмента и эффективности работы маркетингового подразделения организации. От величины этого показателя в значительной мере зависит возможность своевременного исполнения организацией своих обязательств, в том числе исполнение обязательных платежей в бюджеты и внебюджетные фонды.

Степень платежеспособности общая (K3) определяется по формуле

$$K3 = (\text{стр.690} + \text{стр.590}) (\text{форма №1}) : K1.$$

Данный показатель характеризует общую ситуацию с платежеспособностью организации, объемами ее заемных средств и сроками возможного погашения задолженности организации перед её кредиторами.

Структура долгов и способы кредитования организации характеризуются распределением показателя «степень платежеспособности общая» на коэффициенты задолженности по кредитам банков и займам, другим организациям, фискальной системе, внутреннему долгу. Перекос структуры долгов в сторону товарных кредитов от других организаций, скрытого кредитования за счет неплатежей фискальной системе государства и задолженности по внутренним выплатам отрицательно характеризует хозяйственную деятельность организации.

Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам (K4) определяется по формуле

$$K4 = (\text{стр.590} + \text{стр.610}) (\text{форма №1}) : K1.$$

Коэффициент внутреннего долга (K5) определяется по формуле

$$K5 = (\text{стр.624} + \text{стр.630} + \text{стр.640} + \text{стр.650} + \text{стр.660}) (\text{форма №1}) : K1.$$

Степень платежеспособности общая и распределение показателя по виду задолженности представляют собой значения обязательств, отнесенные к среднемесячной выручке организации, и являются показателями оборачиваемости по соответствующей группе обязательств организации. Кроме того, эти показатели определяют, в какие средние сроки организация может рассчитаться со своими кредиторами при условии сохранения среднемесячной выручки, полученной в данном отчетном периоде, если не осуществлять никаких текущих расходов, а всю выручку направлять на расчеты с кредиторами.

Степень платежеспособности по текущим обязательствам (K6) определяется по формуле

$$K6 = \text{стр. 690} (\text{форма №1}) : K1.$$

Данный показатель характеризует ситуацию с текущей платежеспособностью организации, объемами ее краткосрочных заемных средств и сроками

возможного погашения текущей задолженности организации перед ее кредиторами.

Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами (K7) рассчитывается по следующей формуле

$$K7 = \text{стр. 290 (форма №1)} : \text{стр. 690}.$$

Данный коэффициент показывает, насколько текущие обязательства покрываются оборотными активами организации. Кроме того, показатель характеризует платежные возможности организации при условии погашения всей дебиторской задолженности (в том числе «невозвратной») и реализации имеющихся запасов (в том числе неликвидов). Снижение данного показателя за анализируемый период свидетельствует о снижении уровня ликвидности активов или о росте убытков организации.

Коэффициент автономии (K8) определяет долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования). Оставшаяся доля активов покрывается за счет заемных средств. Показатель характеризует соотношение собственного и заемного капитала организации:

$$K8 = \text{стр. 490} : (\text{стр. 190} + \text{стр. 290}) \text{ (форма №1)}.$$

Коэффициент обеспеченности оборотными средствами (K9) оценивает скорость обращения средств, вложенных в оборотные активы:

$$K9 = \text{стр. 290 (форма №1)} : K1.$$

Показатель дополняется коэффициентами оборотных средств в производстве и в расчетах, значения которых характеризуют структуру оборотных активов организации.

Коэффициент оборотных средств в производстве (K10) характеризует оборачиваемость товарно-материальных запасов организации:

$$K10 = (\text{стр. 210} + \text{стр. 220}) - \text{стр. 215 (форма №1)} : K1.$$

Значения данного показателя определяются отраслевой спецификой производства, характеризуют эффективность производственной и маркетинговой деятельности организации.

Коэффициент оборотных средств (K11) в расчетах определяет скорость обращения оборотных активов организации, не участвующих в непосредственном производстве:

$$K11 = (\text{стр. 290} - \text{стр. 210} - \text{стр. 220} + \text{стр. 215}) \text{ (форма №1)} : K1.$$

Показатель характеризует, в первую очередь, средние сроки расчетов с организацией за отгруженную, но еще не оплаченную продукцию, то есть опре-

деляет средние сроки, на которые выведены из процесса производства оборотные средства, находящиеся в расчетах. Кроме того, коэффициент оборотных средств в расчетах показывает, насколько ликвидной является продукция, выпускаемая организацией, и насколько эффективно организованы взаимоотношения организации с потребителями продукции. Он отражает эффективность политики организации с точки зрения сбора оплаты по продажам, осуществленным в кредит. Рассматриваемый показатель характеризует вероятность возникновения сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности и ее списания в результате непоступления платежей, т.е. степень коммерческого риска. Возрастание данного показателя требует восполнения оборотных средств организации за счет новых заимствований и приводит к снижению платежеспособности организации.

Рентабельность оборотного капитала (K12) рассчитывается по формуле

$$K12 = \text{стр. 190 (форма №2)} : \text{стр. 290 (форма №1)}.$$

Данный показатель отражает эффективность использования оборотного капитала организации. Он определяет, сколько рублей прибыли приходится на один рубль, вложенный в оборотные активы.

Показатель K13 (рентабельность продаж) отражает отношение прибыли от реализации продукции к доходу, полученному организацией в отчетном периоде. Он определяет, сколько рублей прибыли получено организацией в результате реализации продукции на один рубль выручки:

$$K13 = \text{стр. 050 (форма №2)} : \text{стр. 010 (форма №2)}.$$

Эффективность внеоборотного капитала или фондоотдача (K14) определяется по формуле

$$K14 = K1 : \text{стр. 190 (форма №1)}.$$

Показатель характеризует эффективность использования основных средств организации, определяя, насколько соответствует общий объем имеющихся основных средств (машин и оборудования, зданий, сооружений, транспортных средств, ресурсов, вкладываемых в усовершенствование собственности, и т.п.) масштабу бизнеса организации. Значение показателя эффективности внеоборотного капитала, меньшее, чем значение аналогичного среднеотраслевого показателя, может характеризовать недостаточную загруженность имеющегося оборудования, в том случае если в рассматриваемый период организация не приобретала новых дорогостоящих основных средств. В то же время чрезмерно высокие значения показателя эффективности внеоборотного капитала могут свидетельствовать как о полной загрузке оборудования и отсутствии резервов, так и о значительной степени физического и морального износа устаревшего производственного оборудования.

Коэффициент инвестиционной деятельности (K15) характеризует инвестиционную активность и определяет объем средств, направленных организацией на модификацию и усовершенствование собственности и на финансовые вложения в другие организации:

$$K15 = (\text{стр.130} + \text{стр.135} + \text{стр.140}) : \text{стр.190} \text{ (форма №1)}.$$

Неоправданно низкие или слишком высокие значения данного показателя могут свидетельствовать о неправильной стратегии развития организации или недостаточном контроле собственников организации за деятельностью менеджмента.

2.3. Анализ финансового состояния предприятия на основе общепринятых в мировой практике методик

Финансовое состояние, как известно, – это комплексное понятие, характеризующееся системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов компании. Оно дает характеристику ее финансовой конкурентоспособности. Поскольку движение любых товарно-материальных ценностей и трудовых ресурсов в условиях рыночной экономики всегда сопровождается образованием и расходом денежных средств, картина финансового состояния предприятия отражает все стороны его деятельности, является важнейшей характеристикой его деловой активности и надежности, определяет уровень конкурентоспособности предприятия. Таким образом, именно финансовый анализ необходимо использовать при разработке методики антикризисного управления.

Анализ финансового состояния компании включает в себя следующие важнейшие разделы:

- оценку ликвидности баланса;
- оценку обеспеченности запасов и затрат источниками финансирования и анализ финансовой устойчивости организации;
- анализ деловой активности, а также оборачиваемости средств предприятия;
- анализ и оценку рентабельности организации и некоторые др.

По отмеченным выше разделам проводится анализ финансовых и экономических показателей, сравниваются показатели за ряд анализируемых кварталов, лет, отслеживается динамика показателей во времени, вычисляются темпы роста показателей и финансовых коэффициентов за исследуемый период.

Рассмотрим возможный комплекс методов анализа финансового состояния организации.

2.3.1. Оценка ликвидности баланса

Оценка ликвидности баланса организации вызвана необходимостью определения степени платежеспособности, т.е. способности полностью и своевременно выполнять свои денежные обязательства.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения денежных обязательств. От срока превращения актива организации в денежные средства зависит его ликвидность. Чем меньше времени требуется для превращения конкретного актива в денежные средства, тем выше его ликвидность при условии, что не будет существенной потери его стоимости.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, объединенными по срокам их погашения и в порядке возрастания сроков. В зависимости от степени ликвидности активы предприятия разделяются на следующие группы.

Наиболее ликвидные активы (А1). К ним относятся все денежные средства (наличные и на счетах) и краткосрочные финансовые вложения:

$$A1 = \text{стр. 250} + \text{стр. 260} \text{ (форма №1)}.$$

Быстро реализуемые активы (А2). Сюда входят дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, товары отгруженные:

$$A2 = \text{стр. 240} + \text{стр. 215} \text{ (форма №1)}.$$

Медленно реализуемые активы (А3) включают статьи раздела II актива баланса, включающие запасы за вычетом товаров отгруженных, дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), прочие оборотные активы и долгосрочные финансовые вложения:

$$A3 = \text{стр. 210} - \text{стр. 215} + \text{стр. 230} + \text{стр. 270} + \text{стр. 140} \text{ (форма №1)}.$$

Трудно реализуемые активы (А4) – это статьи раздела I актива баланса за вычетом внеоборотных активов плюс НДС по приобретенным ценностям и минус долгосрочные финансовые вложения:

$$A4 = \text{стр. 190} - \text{стр. 140} + \text{стр. 220} \text{ (форма №1)}$$

Пассивы группируются по степени срочности их оплаты.

Наиболее срочные обязательства (П1). К ним относится кредиторская задолженность:

$P1 = \text{стр. } 620 \text{ (форма №1)}$.

Краткосрочные пассивы (П2) – это краткосрочные заемные средства, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей, прочие краткосрочные пассивы:

$P2 = \text{стр. } 610 + \text{стр. } 640 + \text{стр. } 650 + \text{стр. } 660 \text{ (форма №1)}$.

Долгосрочные пассивы (П3). Сюда входит итог раздела «Долгосрочные обязательства» и задолженность участникам (учредителям) по выплате дохода:

$P3 = \text{стр. } 590 + \text{стр. } 630 \text{ (форма №1)}$.

Постоянные или устойчивые пассивы (П4) – это статьи раздела III баланса «Капитал и резервы»:

$P4 = \text{стр. } 490 \text{ (форма №1)}$.

Оценка ликвидности баланса и платежеспособности организации производится по соотношениям значений активов и пассивов баланса.

Основные типы возможных ситуаций:

а) $A1 > P1$; $A2 > P2$; $A3 > P3$; $A4 < P4$ при $(A1+A2) > (P1 +P2)$ – баланс считается абсолютно ликвидным;

б) $A1 > P1$; $A2 < P2$; $A3 > P3$; $A4 < P4$ при $(A1+A2) < (P1 +P2)$ или $A1 > P1$; $A2 < P2$; $A3 < P3$; $A4 < P4$ при $(A1+A2) > (P1 +P2)$ – эпизодически имеют место неплатежеспособность и финансовая неустойчивость организации;

в) $A1 > P1$; $A2 < P2$; $A3 < P3$; $A4 < P4$ при $(A1+A2) < (P1 +P2)$ или $A1 < P1$; $A2 > P2$; $A3 < P3$; $A4 > P4$ при $(A1+A2) < (P1 +P2)$ – имеет место усиление неплатежеспособности и финансовой неустойчивости организации;

г) $A1 < P1$; $A2 < P2$; $A3 > P3$; $A4 > P4$ ($A4 < P4$) – имеют место хроническая неплатежеспособность и финансовая неустойчивость организации;

д) $A1 < P1$; $A2 < P2$; $A3 < P3$; $A4 > P4$ – имеет место кризисное финансовое состояние организации, близкое к банкротству.

Для оценки ликвидности баланса и платежеспособности организации также принято использовать ряд коэффициентов.

Коэффициент общей (текущей) ликвидности:

$$K_{\text{ол}} = \frac{\text{ТА}}{\text{ТП} - \text{ДБП} + \text{РПРП}}, \quad \text{Кол} \geq 2,$$

где ТА – текущие активы;

ТП – текущие пассивы;

ДБП – доходы будущих периодов;

РПРП – резервы предстоящих расходов и платежей.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств.

Коэффициент срочной (промежуточной) ликвидности:

$$K_{сл} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ + ГП}{ТП - ДБП + РПРП}, \quad K_{сл} \geq 1,$$

где ДЗ – дебиторская задолженность;

ГП – готовая продукция.

ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения.

Коэффициент срочной ликвидности определяет способность предприятия выполнять свои текущие обязательства за счет быстроликвидных активов. Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена за счет денежных средств, средств в краткосрочных финансовых вложениях, а также поступлений по расчетам с клиентами.

Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал):

$$K_{ал} = \frac{ДС + КФВ}{ТП - ДБП + РПРП}, \quad K_{ал} \geq 0,2,$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения.

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует возможность предприятия немедленно погасить свои краткосрочные обязательства за счет денежных средств и легко реализуемых краткосрочных финансовых вложений.

Наряду с коэффициентами ликвидности при оценке платежеспособности рекомендуется рассчитывать величину чистого оборотного капитала (ЧОК) или чистых активов.

Чистые активы предприятия являются нормативно урегулированным показателем, позволяющим определить стоимость имущества организации, не обремененного обязательствами. Необходимость расчета состоит в том, что в условиях кризиса (при проведении реструктуризации или продажи части имущества) необходимо определять реальную стоимость чистых активов (ЧА), т.е. того, что принадлежит исследуемому объекту:

$$ЧА(ЧОК) = ТА - ТП,$$

где ТА – текущие активы предприятия;

ТП – текущие пассивы.

Таким образом, чистый оборотный капитал представляет превышение текущих активов над текущими пассивами. Дефицит оборотного капитала будет в том случае, когда текущие пассивы превышают текущие активы. Если при проведении процедуры санации в какой-то период возникает отрицательное значение ЧА, то это может означать прекращение процедуры санации и начало ликвидационного процесса.

Главной целью расчета чистых активов является получение достоверной информации о величине собственного капитала коммерческой организации. Если по окончании второго и каждого последующего финансовых годов стоимость ЧА анализируемого предприятия окажется меньше УК, данное предприятие обязано объявить в установленном порядке и зарегистрировать уменьшение своего УК.

2.3.2. Оценка обеспеченности запасов и затрат источниками финансирования и анализ финансовой устойчивости организации

Одним из критериев оценки финансовой устойчивости организации является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат. Обеспеченность запасов источниками формирования является сутью финансовой устойчивости, тогда как платежеспособность выступает ее внешним проявлением.

Финансовые ситуации предприятия классифицируются по степени устойчивости, определяемой на основе расчета трехкомпонентного показателя ($S(x)$):

$$S(x) = S(\pm E_C); S(\pm E_T); S(\pm(E_O))$$

где $\pm E_C$ – показатель наличия (+) или недостатка (-) собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат, вычисляемый по формуле

$$\pm E_C = \text{Собственный капитал (Кап и резервы)} - \text{Внеоб. Активы} - \text{Запасы}$$

или

$$\pm E_C = \text{стр. 490} - \text{стр. 190} - \text{стр. 210};$$

$\pm E_T$ – показатель наличия (+) или недостатка (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат, вычисляемый по формуле

$$\begin{aligned} \pm E_T = & \text{Собственный капитал} - \text{ВА} - \text{Запасы} + \\ & + \text{Долгосрочные обязательства}, \end{aligned}$$

или

$$\pm E_T = E_C + \text{стр. 590};$$

$\pm E_O$ – показатель наличия (+) или недостатка (-) общей величины основных финансовых источников (собств. оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных заемных средств) для формирования запасов и затрат, который вычисляется по формуле

$$\begin{aligned} \pm E_O = & \text{Собственный капитал- ВА} - \text{Запасы} + \\ & + \text{Долгосрочные обязательства} + \text{ККЗ} \end{aligned}$$

или

$$\pm E_O = \pm E_T + \text{стр. 690}.$$

$S(x)$ – функция, определяемая следующим образом:

$$S(x) = 1, \text{ если } x \geq 0,$$

$$S(x) = 0, \text{ если } x < 0.$$

В соответствии со значениями трехкомпонентного показателя различают четыре типа финансовых ситуаций:

$S(x) = [1,1]$ – абсолютная устойчивость финансового состояния предприятия;

$S(x) = [0,1]$ – нормальная устойчивость финансового состояния;

$S(x) = [0,0]$ – неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, при котором сохраняется возможность удержания равновесия за счет пополнения источников собственных средств и привлечения долгосрочных и среднесрочных кредитов и заемных средств.

Финансовая устойчивость считается в данной ситуации допустимой, если величина краткосрочных кредитов и заемных средств, привлекаемых для формирования оборотных средств, не превышает стоимости производственных запасов. Если это условие не выполняется, то можно сделать вывод о тенденции существенного ухудшения финансового состояния;

$S(x) = [0,0]$ – кризисное финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства.

Для оценки финансовой устойчивости можно также применять систему коэффициентов. Наиболее часто используются следующие коэффициенты:

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Кос) характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости, и вычисляется по формуле

$$K_{oc} = \frac{\text{стр.490} - \text{стр.190}}{\text{стр.290}},$$

где стр. 490, 190, 290 – соответствующие строки баланса (формы №1).

В нормальных условиях $K_{oc} \geq 0,1$.

Коэффициент маневренности ($K_{ман}$) показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами:

$$K_{ман} = \frac{\text{стр.490} - \text{стр.190}}{\text{стр.490}}.$$

В нормальных условиях $K_{ман} \geq 0,5$.

Коэффициент автономии (K_a) определяет долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования). Оставшаяся доля активов покрывается за счет заемных средств. Показатель характеризует соотношение собственного и заемного капитала организации:

$$K_a = \frac{\text{стр.490}}{\text{стр.190} + \text{стр.290}}, \quad K_a \geq 0,5$$

То есть, как минимум, наполовину активы организации должны покрываться ее собственным капиталом.

2.3.3. Анализ деловой активности

Для оценки деловой активности используются следующие коэффициенты.

Коэффициент оборачиваемости активов (пассивов) (за период) ($K_{об}$):

$$K_{об} = \frac{B}{A(\Pi)_{cp}},$$

где B – выручка за период, тыс. руб.;

$A(\Pi)_{cp}$ – средняя величина рассматриваемого актива в периоде, тыс. руб.

При этом в качестве анализируемых активов принято использовать:

- итог актива, тогда получаем коэффициент общей оборачиваемости капитала, который показывает, сколько раз за год совершается полный цикл производства и обращения или сколько единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица баланса;

- постоянные активы, тогда получаем коэффициент оборачиваемости постоянных активов;

- текущие активы, тогда получаем коэффициент оборачиваемости текущих активов;

- общую задолженность, тогда получим коэффициент оборачиваемости общей задолженности;
- дебиторскую задолженность,
- собственный капитал, тогда получаем коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

Этот показатель характеризует различные аспекты деятельности. Если коэффициент оборачиваемости собственного капитала имеет низкое значение, то это означает бездействие части собственных средств и указывает на необходимость вложения части собственных средств в другой источник дохода. Высокое значение анализируемого показателя означает значительное превышение уровня продаж над вложенным капиталом, что, в свою очередь, влечет за собой увеличение кредитных ресурсов и возможность достижения того предела, когда кредиторы больше участвуют в деле, чем собственники. В этом случае отношение обязательств к собственному капиталу увеличивается, снижается безопасность кредиторов и фирма может иметь серьезные затруднения в случае уменьшения доходов.

Период оборота ($T_{об}$) рассчитывается по формуле

$$T_{об} = \frac{365A(\Pi)_{ср.}}{B}.$$

Чем выше показатели оборачиваемости, тем чаще совершается оборотный цикл, тем лучше это характеризует хозяйственную деятельность. Чем выше оборачиваемость, тем меньше времени требуется на оборот, то есть меньше должен быть $T_{об}$.

2.3.4. Анализ рентабельности предприятия

Рентабельность – это относительный показатель, который отражает степень доходности предприятия. В рыночной экономике существует система показателей рентабельности.

Различают следующие основные группы показателей рентабельности:

- рентабельность продукции;
- рентабельность продаж;
- рентабельность имущества (вложений в предприятие).

Рентабельность продукции ($R_{прод}$) характеризует эффективность затрат предприятия и вычисляется по формуле

$$R_{прод} = \frac{Pr}{Cс} \cdot 100 \%,$$

где Pr – прибыль от реализации продукции;

$Cс$ – себестоимость продукции.

Рентабельность продаж (P_n) характеризует эффективность ценовой политики предприятия и вычисляется по формуле

$$P_n = \frac{Пр}{В} \cdot 100 \%,$$

где В – выручка организации.

Рентабельность имущества характеризует величину прибыли на рубль вложений в предприятие и вычисляется по формуле

$$P_{им} = \frac{Пр}{Им} \cdot 100 \%,$$

где Им – стоимость имущества предприятия.

2.3.5. Основные финансовые показатели неплатежеспособного предприятия

Официальная процедура диагностики банкротства предусматривает определение четырех коэффициентов:

- коэффициента текущей (общей) ликвидности;
- коэффициента обеспеченности собственными средствами;
- коэффициента восстановления платежеспособности предприятия;
- коэффициента утраты платежеспособности предприятия (рентабельность).

Коэффициент текущей (общей) ликвидности ($K_{ол}$) определяется по формуле

$$K_{ол} = \frac{ТА}{ТП - ДБП + РПРП}, \quad K_{ол} \geq 2,$$

где ДБП – доходы будущих периодов;

РПРП – резервы предстоящих расходов и платежей.

Как уже отмечалось, коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности, своевременного погашения краткосрочных обязательств.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_{ос}$) определяется по формуле

$$K_{ос} = \frac{стр.490 - стр.190}{стр.290}, \quad K_{ос} \geq 0,1,$$

где стр. 490 – Капитал и резервы;

стр. 190 – Внеоборотные активы;

стр. 290 – Оборотные активы.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости.

Если хотя бы один из этих коэффициентов на конец отчетного периода ниже нормативного уровня, то это дает основания считать баланс предприятия неудовлетворительным, а само предприятие неплатежеспособным. Однако это вовсе не означает признания предприятия банкротом и, следовательно, не меняет его юридического статуса. Расчет и оценка критериев носит лишь прогностический характер, позволяя констатировать факт неустойчивого финансового состояния предприятия.

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности ($K_{ВП(Y)}$) равен:

$$K_{ВП(Y)} = \frac{K_{ТЛК} + Y / T(K_{ТЛК} - K_{ТЛН})}{2}, \quad K_{ВП(Y)} \geq 1,$$

где $K_{ТЛК}$ – значение коэффициента текущей ликвидности в конце отчетного периода;

$K_{ТЛН}$ – значение коэффициента текущей ликвидности в начале отчетного периода;

T – продолжительность отчетного периода в месяцах;

Y – период восстановления (утраты) платежеспособности.

При расчете коэффициента восстановления платежеспособности (определяется в случае неудовлетворительной структуры баланса для проверки реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность) $Y = 6$ месяцам, при расчете коэффициента утраты платежеспособности (определяется при удовлетворительной структуре баланса для проверки устойчивости финансового положения) $Y = 3$ месяцам.

2.4. Модели количественной оценки вероятности угрозы банкротства

2.4.1. Оценка вероятности банкротства с использованием факторных моделей Э. Альтмана

В зарубежных странах для оценки риска банкротства и кредитоспособности предприятия широко используются модели известных западных экономистов Э. Альтмана, Р. Таффлера, Г. Тишоу и др., разработанные с помощью мультипликативного дискриминантного анализа. Мультипликативный дискриминантный анализ использует методологию, рассматривающую объединенное влияние нескольких переменных (в нашем случае – финансовых коэффициентов). Цель такого анализа – построение некой условной линии, делящей все компании на две группы: если фирма расположена над линией,

финансовые затруднения вплоть до банкротства ей в ближайшем будущем не грозят, и наоборот. Эта линия разграничения называется дискриминантной функцией или индексом Z .

Дискриминантная функция представляется в линейном виде:

$$Z = a_1X_1 + a_2X_2 + \dots + a_nX_n,$$

где Z – дифференциальный индекс (Z -счет);

X_i – независимая переменная;

a_i – коэффициент переменной.

Для диагностики угрозы банкротства с учетом российской специфики можно применять следующие факторные модели.

Двухфакторная модель оценки угрозы банкротства имеет вид

$$Z = -0.3877 + (-1.0736)K_{ml} + 0,5793C / П ,$$

где K_{ml} – коэффициент текущей ликвидности;

$C : П =$ *Заемные средства(стр.590+стр.690) : Общие пассивы(стр.700).*

Если расчетные значения Z -счета меньше нуля, то угроза банкротства в течение ближайшего года для предприятия мала.

• *Четырехфакторная модель оценки угрозы банкротства имеет вид*

$$Z = 19,892X_1 + 0,047X_2 + 0,7141X_3 + 0,4860X_4 ,$$

где $X_1 =$ *Прибыль(убыток) до налогообложения (стр.140, форма №2) : Материальные активы(стр.120+стр.130+стр.135+стр.210);*

$X_2 =$ *Оборотные активы (стр.290) : Краткосрочные пассивы (стр.290);*

$X_3 =$ *Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (стр.10, форма№2) : Материальные активы (стр.120+стр.130+стр.135+стр.210);*

$X_4 =$ *Операционные активы (стр.300-стр.130) : Операционные расходы (Себестоимость проданных товаров, коммерческие расходы, управленческие расходы).*

Если $Z > 1,425$, то с высокой долей вероятности можно говорить о том, что в ближайший год банкротства не произойдет.

Пятифакторная модель оценки угрозы банкротства. Существуют две разновидности модели Альтмана – оригинальная и усовершенствованная модели.

Оригинальная модель разработана Э. Альтманом в 1968 г. для предприятий, акции которых котировались на фондовом рынке США. Усовершенствован-

ванная модель была разработана в 1983 г. для промышленных и непромышленных предприятий.

Оригинальная модель имеет вид

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5,$$

где X_1 = Чистый оборотный капитал (стр.290-стр.690) : Общие активы (стр.300);

X_2 =Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) (стр.470) : Общие активы (стр.300);

X_3 = (Прибыль до налогообложения (стр.140, форма №2) + Проценты к уплате (стр.070, форма №2) : Общие активы (стр.300);

X_4 = Рыночная стоимость собственного капитала : Стоимость общего долга (стр.590+стр.690);

X_5 = Выручка (нетто) от продажи (стр. 010, форма №2) : Общие активы (стр.300).

Пограничные значения Z-счета для оригинальной модели Альтмана представлены в табл. 2

Т а б л и ц а 2. *Пограничные значения Z-счета для оригинальной модели Альтмана*

Z-счет	Угроза банкротства с вероятностью 95% в течение ближайшего года
1,8 и менее	Очень высокая
1,81-2,7	Высокая
2,8-2,9	Возможная
2,99 и более	Очень низкая

Усовершенствованная модель имеет вид для производственных предприятий:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,998X_5;$$

для непромышленных предприятий:

$$Z = 6,56X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 1,05X_4.$$

В зависимости от полученного Z-счета можно судить об угрозе банкротства (табл.3).

Представленные модели оценки угрозы банкротства имеют разную вероятность для различных периодов (табл.4).

**Т а б л и ц а 3. Пограничные значения Z-счета
для усовершенствованной модели Альтмана**

Степень угрозы	Для производственных предприятий	Для непроизводственных предприятий
Высокая угроза банкротства	Менее 1,23	Менее 1,10
Зона неведения	1,23-2,90	1,10-2,60
Низкая угроза банкротства	Более 2,90	Более 2,60

**Т а б л и ц а 4. Степень достоверности моделей банкротства
для различных периодов**

Модель	Вероятность до 1 года, %	Вероятность до 2 лет, %	Вероятность после 2 лет, %	Достоинства и недостатки
Двухфакторная	65	60	74	Многообразие финансовых процессов не всегда отражается в коэффициентах платежеспособности
Четырехфакторная	71	67	68	Не учитываются коэффициенты финансовой устойчивости и рыночной активности
Оригинальная пятифакторная	85	51	37	Недостаток информации относительно рыночной стоимости капитала предприятия
Усовершенствованная пятифакторная	88	66	29	Устранен недостаток оригинальной модели, адаптирована к российской отчетности

Двухфакторная модель банкротства дает наибольшую вероятность (74%) на период более 2 лет, несмотря на то что она отражает только финансовую устойчивость предприятия.

Четырехфакторная модель также дает высокую долю вероятности угрозы банкротства на период более 2 лет – 68%. В отличие от пятифакторных моделей она делает акцент на операционной (текущей) деятельности предприятия.

Оригинальная пятифакторная модель Альтмана обладает высокой предсказательностью на ближайший год (85%). Эту модель рекомендуется применять для крупных промышленных предприятий, чьи акции котируются на фондовой бирже.

Усовершенствованная модель Альтмана имеет наиболее высокую долю вероятности на ближайший год (88%). Однако ее недостаток состоит в том, что она не учитывает всех внутренних источников финансирования предприятия.

2.4.2. Оценка вероятности банкротства с использованием четырехфакторной модели R-счета

Учеными Иркутской государственной экономической академии предложена своя четырехфакторная модель прогноза риска банкротства (модель R-счета), которая внешне похожа на модель Альтмана для предприятий, акции которых не котируются на бирже.

Модель прогноза риска банкротства имеет вид

$$R = 8.38K_1 + K_2 + 0.054K_3 + 0.63K_4,$$

где K_1 = *Оборотные активы* (стр. 290) : *Сумма активов* (стр. 300);

K_2 = *Чистая прибыль (убыток)* (стр.190, форма №2 : *Собственный капитал* (стр.490);

K_3 = *Выручка от реализации* (стр.10, форма №2) : *Активы* (стр. 300);

K_4 = *Чистая прибыль (убыток)* : *Затраты на производство и реализацию.*

Вероятность банкротства согласно четырехфакторной модели R-счета показана в табл. 5.

Таблица 5

R-счет	Вероятность банкротства, %
Менее 0	Максимальная (90-100)
0-0,18	Высокая (60-80)
0,18-0,32	Средняя (35-50)
0,32-0,42	Низкая (15-20)
Более 0,42	Минимальная (до10)

2.4.3. Оценка вероятности угрозы банкротства по методике кредитного скоринга

Методика кредитного скоринга впервые была предложена американским экономистом Д. Дюраном в начале 1940-х годов. Сущность этой методики – классификация предприятий по степени риска, исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах на основе экспертных оценок [13].

Рассмотрим для примера простую скоринговую модель с тремя балансовыми показателями (табл. 6).

Т а б л и ц а 6. *Группировка предприятий на классы по уровню платежеспособности*

Показатели	Границы классов согласно критериям				
	I класс (балл)	II класс (балл)	III класс (балл)	IV класс (балл)	V класс (балл)
1.Рентабельность совокупного капитала, %	30 и выше (50)	29,9-20 (49,9-35)	19,9-10 (34,9-20)	9,9-1 (19,9-5)	Менее 1 (0)
2.Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и выше (30)	1,99-1,7 (29,9-20)	1,69-1,4 (19,9-10)	1,39-1,1 (9,9-1)	1 и ниже (0)
3.Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,7 и выше (20)	0,69-0,45 (19,9-10)	0,44-0,3 (9,9-5)	0,29-0,2 (5-1)	Менее 0,2 (0)
Границы классов	100 и выше	99-65	64-35	34-6	0

В табл. 6 принята следующая система определения классов.

– предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств;

II класс – предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, еще не рассматриваемые как неблагоприятные;

III класс – проблемные предприятия. Здесь вряд ли существует риск потере средств, но полное получение процентов представляется сомнительным;

IV класс – предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты;

V класс – предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

Согласно предложенным критериям определяется класс, к которому принадлежит анализируемое предприятие.

2.4.4. Оценка вероятности угрозы банкротства с использованием рейтинговой методики Г.В. Савицкой

Известный российский экономист Г.В. Савицкая предложила свою систему показателей и их рейтинговую оценку, выраженную в баллах, для прогнозирования финансового состояния предприятия [16]. Суть методики: выделены наиболее важные коэффициенты, характеризующие финансовое состояние, каждому из возможных значений присвоен соответствующий балл. Исходя из

набранной суммы баллов, каждое предприятие можно отнести к тому или иному классу по уровню платежеспособности (табл. 7).

Т а б л и ц а 7. *Группировка показателей по критериям оценки финансового состояния*

Показатели	Границы классов согласно критериям					
	I класс (балл)	II класс (балл)	III класс (балл)	IV класс (балл)	V класс (балл)	VI класс (балл)
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,25 и выше (20)	0,2(16)	0,15(12)	0,1(8)	0,05(4)	Менее 0,05(0)
2. Коэффициент быстрой ликвидности	1,0 и выше (18)	0,9(15)	0,8(12)	0,7(9)	0,6(6)	Менее 0,5(0)
3. Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и выше (16,5)	1,9-1,7 (15-12)	1,6-1,4 (10,5- 7,5)	1,3-1,1 (6-3)	1,0(1,5)	Менее 0,5(0)
4. Коэффициент автономии	0,6 и выше (17)	0,59- 0,54 (15-12)	0,53- 0,43 (11,4- 7,4)	0,42- 0,41 (6,6-1,8)	0,4(1)	Менее 0,4(0)
5. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,5 и выше (15)	0,4(12)	0,3(9)	0,2(6)	0,1(3)	Менее 0,1(0)
6. Коэффициент обеспеченности запасов собственным оборотным капиталом	1,0 и выше (15)	0,9(12)	0,8(9,0)	0,79(6)	0,6(3)	Менее 0,5(0)
Минимальное значение границы	100	85-64	63,9- 56,9	41,6- 28,3	18	0

Система определения классов соответствует методике Д. Дюрана.

VI класс присваивается предприятиям-банкротам.

2.5. Системы диагностики банкротства

Оценка кризисных факторов финансового развития и прогнозирование возможного банкротства предприятия осуществляются задолго до появления его явных признаков. Такая оценка и прогнозирование являются предметом диагностики банкротства.

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

1. Систему экспресс-диагностики банкротства.
2. Систему фундаментальной диагностики банкротства.

Экспресс-диагностика банкротства характеризует систему регулярной оценки кризисных параметров финансового развития организации, осуществляемой на базе данных его финансового учета по стандартным алгоритмам анализа.

Основной целью экспресс-диагностики банкротства является раннее обнаружение признаков кризисного развития предприятия и предварительная оценка масштабов его кризисного состояния.

Экспресс-диагностика банкротства осуществляется по следующим основным этапам:

1. Определение объектов наблюдения «кризисного поля», реализующего угрозу банкротства предприятия. Опыт показывает, что в современных условиях почти все аспекты финансовой деятельности предприятия могут генерировать угрозу его банкротства. Поэтому система наблюдения «кризисного поля» должна строиться с учетом степени генерирования этой угрозы путем выделения наиболее существенных объектов по этому критерию. Этими объектами могут быть, например, рыночная стоимость предприятия, финансовые результаты предприятия и т.п.

2. Формирование системы индикаторов оценки угрозы банкротства предприятия. Система таких показателей формируется по каждому объекту «кризисного поля». Они могут быть объемными (выражаться абсолютной суммой) и структурными (выражаться относительными показателями).

3. Анализ отдельных сторон кризисного финансового развития предприятия, осуществляемый стандартными методами. Основу такого анализа составляет сравнение фактических показателей с плановыми или за предшествующий период и выявление отклонений (изменений) в динамике. Рост размера негативных отклонений в динамике характеризует нарастание кризисных явлений финансовой деятельности, генерирующих угрозу его банкротства. В процессе анализа используют следующие методы:

- горизонтальный финансовый анализ;
- вертикальный финансовый анализ;
- сравнительный финансовый анализ;
- анализ финансовых коэффициентов;
- интегральный финансовый анализ.

4. Предварительная оценка масштабов кризисного финансового состояния предприятия (проводится за ряд периодов). На практике используются три принципиальных характеристики:

- легкий финансовый кризис;
- глубокий финансовый кризис;
- финансовая катастрофа.

Таким образом, система экспресс-диагностики обеспечивает раннее обнаружение кризисного состояния предприятия и позволяет принять оперативные

меры по его нейтрализации. Ее предупредительный эффект наиболее ощутим на стадии легкого финансового кризиса. При иных масштабах кризисного финансового состояния она обязательно должна дополняться системой фундаментальной диагностики.

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

Основными целями фундаментальной диагностики банкротства являются:

- углубление результатов оценки кризисных параметров финансового развития предприятия, полученных в ходе экспресс-диагностики банкротства;
- подтверждение полученной предварительной оценки масштабов кризисного финансового состояния предприятия;
- прогнозирование развития отдельных факторов, генерирующих угрозу банкротства предприятия, и их негативных последствий;
- оценка и прогнозирование способности предприятия к нейтрализации угрозы банкротства за счет внутреннего финансового потенциала.

Этапы осуществления фундаментальной диагностики банкротства:

1. Систематизация основных факторов, обуславливающих кризисное финансовое развитие предприятия.

2. Проведение комплексного фундаментального анализа с использованием специальных методов оценки влияния отдельных факторов на кризисное финансовое развитие предприятия. В процессе осуществления фундаментального анализа используются следующие основные методы:

- *полный комплексный анализ финансовых коэффициентов*. При осуществлении этого анализа существенно расширяется круг объектов «кризисного поля», а также система показателей-индикаторов возможной угрозы банкротства;

- *корреляционный анализ* (этот метод используется для определения степени влияния отдельных факторов на характер кризисного финансового развития предприятия; количественно степень влияния может быть измерена с помощью одно- или многофакторной моделей корреляции; по результатам такой оценки проводится ранжирование отдельных факторов по степени их негативного воздействия на финансовое развитие предприятия);

- *СВОТ-анализ*;

- *количественный анализ*. Этот метод позволяет оценить вероятность наступления банкротства с помощью количественных методов анализа;

- *аналитическая "Модель Альтмана"*. Она представляет собой алгоритм интегральной оценки угрозы банкротства предприятия, основанный на комплексном учете важнейших показателей, диагностирующих кризисное финансовое его состояние;

- *рейтинговая методика Г.В. Савицкой*. Представляет собой систему показателей и их рейтинговую оценку, выраженную в баллах для прогнозирования финансового состояния предприятия.

3. Прогнозирование развития кризисного финансового состояния предприятия под негативным воздействием отдельных факторов. Такой прогноз осуществляется на основе разработки специальных многофакторных регрессионных моделей, использования в этих целях аналитического аппарата СВОТ-анализа и других методов, подробно рассмотренных ранее при изложении принципов фундаментального анализа.

4. Прогнозирование способности предприятия к нейтрализации угрозы банкротства за счет внутреннего финансового потенциала. В процессе такого прогнозирования определяется, как быстро и в каком объеме предприятие способно:

- обеспечить рост чистого денежного потока;
- снизить общую сумму финансовых обязательств;
- реструктуризировать свои финансовые обязательства путем перевода их из краткосрочных форм в долгосрочные;
- снизить уровень финансовых рисков в своей деятельности и т.п.

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

$$KH_{yB} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{ФО}_{cp}}$$

где KH_{yB} – коэффициент возможной нейтрализации текущей угрозы банкротства;

ЧДП – ожидаемая сумма чистого денежного потока (та сумма денежных средств, которая остается после того, как удовлетворены все денежные потребности бизнеса);

ФО_{cp} – средняя сумма финансовых обязательств;

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

Рассмотрим критерии характеристик масштабов кризисного финансового состояния предприятия и наиболее адекватные способы реагирования (табл. 8).

Т а б л и ц а 8. Масштабы кризисного финансового состояния предприятия и возможные пути выхода из него

Вероятность банкротства по результатам диагностики	Масштаб кризисного состояния	Способ реагирования
Возможная	Легкий финансовый кризис	Нормализация текущей финансовой деятельности
Высокая	Глубокий финансовый кризис	Полное использование внутренних механизмов финансовой стабилизации
Очень высокая	Финансовая катастрофа	Поиск эффективных форм санации (при неудаче – ликвидация)

Таким образом, фундаментальная диагностика банкротства позволяет получить наиболее развернутую картину кризисного финансового состояния предприятия и конкретизировать формы и методы предстоящего его финансового оздоровления.

Глава 3. АНТИКРИЗИСНАЯ ПРОГРАММА ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Этапы и меры возможной стабилизации финансового состояния предприятия

Антикризисная программа предприятия (план антикризисного управления) – это план действий, направленный на повышение эффективности бизнеса и реализацию стратегии его развития в сложном конкурентном и финансовом положении, в том числе направленный на преодоление банкротства предприятия.

Главнейшая цель антикризисной программы – финансовая стабилизация компании.

В условиях кризисной финансовой ситуации восстановление организации осуществляется поэтапно [9].

Этап I. Устранение неплатежеспособности. В какой бы степени не оценивался масштаб кризисного состояния организации, самой неотложной задачей в системе мер его финансовой стабилизации служит восстановление способности к осуществлению платежей по своим неотложным финансовым обязательствам с тем, чтобы предупредить возникновение процедур банкротства, наладить поставку материально-технических ресурсов для нормализации процессов производства.

Устранение неплатежеспособности организации обеспечивается двумя путями:

1. Уменьшением размера текущих внешних и внутренних финансовых обязательств организации в краткосрочном периоде, принятием на себя меньших по объему новых финансовых обязательств за счет:

- пролонгации краткосрочных финансовых кредитов;
- увеличения периода предоставления поставщиками товарного кредита;
- отсрочки расчета по отдельным формам внутренней кредитной задолженности;
- сокращения затрат на приобретение материалов, инвентаря, оборудования;
- реструктуризации кредиторской задолженности;
- сокращения расходов на командировки, рекламу и т.п.

2. Увеличением суммы денежных средств, обеспечивающих погашение просроченных и исполнение срочных обязательств путем перевода части ликвидных оборотных активов и части внеоборотных активов в денежные средства за счет:

- продажи краткосрочных финансовых вложений (высоколиквидные ценные бумаги);

- продажи дебиторской задолженности;
- продажи запасов готовой продукции;
- продажи избыточных запасов;
- продажи инвестиций (деинвестирование);
- сдачи в аренду излишних административных и производственных площадей;
- проведения операции возвратного лизинга и т.д..

Цель этого этапа финансовой стабилизации считается достигнутой, если устранена текущая неплатежеспособность организации, т.е. объем поступлений денежных средств превысил объем неотложных финансовых обязательств. Это означает, что угроза банкротства организации в текущем отрезке времени ликвидирована или носит, как правило, отложенный характер.

Этап II. Восстановление финансовой устойчивости организации. Неплатежеспособность организации может быть устранена в течение короткого периода за счет осуществления ряда аварийных финансовых операций, но если сами причины, генерирующие неплатежеспособность, будут оставаться неизменными, то вскоре организация снова может оказаться неплатежеспособной. Поэтому важно одновременно устранить негативные причины или резко ограничить их влияние на финансовую устойчивость организации.

Восстановление финансовой устойчивости организации в среднесрочном периоде происходит как продолжение мер:

а) по сокращению потребления финансовых ресурсов (сжатие организации);

б) увеличению собственных финансовых ресурсов.

Сокращение объема потребления финансовых ресурсов достигается путем:

- сокращения объема производственной деятельности за счет прекращения выпуска низко или нерентабельной продукции;

- сокращения аппарата управления;

- осуществления адекватной в кризисных условиях дивидендной политики;

- сокращения части вспомогательных и подсобных подразделений;

- отказа от внешних социальных и других программ организации, финансируемых за счет ее прибыли, и др.

Увеличение собственных финансовых ресурсов может быть достигнуто за счет:

- увеличения объема выпуска рентабельной продукции;

- снижения себестоимости выпускаемой продукции за счет снижения потерь брака;

- оптимизации ценовой политики предприятия;

- проведения ускоренной амортизации оборудования;
- дополнительной эмиссии ценных бумаг и т.п.

Цель этого этапа финансовой стабилизации считается достигнутой, если организации удалось достичь баланса между потребностью и наличием денежных средств, т.е. организация вышла на рубеж финансового равновесия.

Этап III. Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде. Полная финансовая стабилизация достигается только тогда, когда организация обеспечила длительное финансовое равновесие в процессе своего функционирования, создала условия для своего самофинансирования и развития производства.

Обеспечение финансовой стабильности (равновесия) в длительном периоде обеспечивается целым рядом мер:

- внедрением новых видов рентабельной продукции, обладающей конкурентными преимуществами на рынке;
- повышением качества продукции, улучшением ее потребительских свойств;
- сокращением сроков реализации продукции;
- снижением себестоимости за счет использования новых эффективных технологий;
- ускорением оборачиваемости оборотных активов;
- использованием фондовых инструментов для повышения доходности от внебюджетной деятельности и др.

Цель этого этапа считается достигнутой, если удалось достичь длительно-го финансового равновесия в долгосрочном периоде, созданы условия для развития производства, своего самофинансирования.

3.2. Варианты управленческих воздействий с целью финансового оздоровления деятельности организации

Рассмотрим типичные варианты управленческих воздействий с целью финансового оздоровления деятельности организации.

Вариант I. Сокращение капитальных вложений. Осуществляется за счет:

- остановки инвестиционных проектов, которые стали менее эффективными (убыточными) в результате изменения внешних рыночных условий, рассмотрения условий возврата большей части вложенных средств;
- консервации объектов капитального строительства с целью снижения текущих затрат по их содержанию;
- переориентирования инвестиционного проекта на новую деятельность, возможно, в кооперации с новыми инвесторами и т.п.

Вариант II. Рационализация производственных запасов. Осуществляется за счет:

- уменьшения размера страхового запаса путем достижения договоренности о более коротком сроке выполнения заказов на поставку и более равномерном поступлении материалов;
- определения видов и количества излишков материалов (деталей, товаров), не используемых в производстве, или запасов, образовавшихся от закрытия нерентабельного производства, или залежавшихся товаров (материалов), готовой продукции и т.п.;
- продажи излишних материальных ресурсов, готовой продукции или их передачи в зачет своих обязательств кредиторам;
- определения возможности переработки, восстановления качества залежавшихся запасов с целью их продажи по более высокой цене.

Вариант III. Повышение эффективности использования основных средств организации и снижение затрат на их создание. Осуществляется через:

- определение перечня оборудования, не используемого и мало используемого в производственной деятельности, а также перечня площадей административного, производственного и складского назначения, мало используемых в текущей хозяйственной деятельности организации;
- определение круга потенциальных покупателей излишнего оборудования, а также площадей административного, производственного и складского назначения, в первую очередь среди кредиторов, поставщиков материалов и т.д.;
- продажу излишнего и мало используемого оборудования, а также излишков площадей административного, производственного и складского назначения;
- консервацию оборудования для исключения его из налогооблагаемой базы, списание старого, изношенного оборудования и т.п.;
- сдачу в аренду излишков площадей административного, производственного и складского назначения и т.п.

Вариант IV. Рационализация производства. Достигается путем:

- закрытия нерентабельных производств с высвобождением материальных ресурсов, персонала, оборудования и производственных площадей;
- сокращения длительности (цикла) незавершенного производства за счет применения более современной технологии;
- повышения качества выпускаемой продукции за счет внедрения новых технологий в производственный процесс;

- прекращения видов деятельности, обслуживающих основное производство (ремонт, транспорт, изготовление непрофильных изделий и т.п.), с передачей их специализированным организациям;

- увеличения выпуска продукции на рентабельных участках производства за счет концентрации на них материальных и трудовых ресурсов и т.д.

Вариант V. Ускорение оборота денежных средств. Достигается путем:

- создания стимулов (скидок) для клиентов, приобретающих продукцию организации, с целью ускорения оплаты за произведенную и поставленную продукцию;

- создания системы стимулов (скидок) клиентам, увеличивающим объем закупок продукции и своевременно ее оплачивающим;

- рассмотрения возможностей продажи дебиторской задолженности своему банку (факторинговые операции) или кредиторам и т.д.

Вариант VI. Снижение затрат в производственной и коммерческой деятельности. Достигается путем:

- уменьшения общехозяйственных расходов в части затрат на автотранспорт, представительские расходы, командировки и т.п.;

- внедрения ресурсосберегающих технологий;

- введения более жесткого контроля за потреблением энергоресурсов;

- повышения механизации производственного процесса и сокращения ручного труда;

- замены импортных материалов на аналогичную продукцию отечественного производства;

- внесения конструктивных, технологических изменений в выпускаемую продукцию для того, чтобы иметь возможность перейти на новые (для повышения качества) или более дешевые материалы и т.п.

Вариант VII. Реструктуризация кредиторской задолженности. Реализуется через:

- определение перечня кредиторов, долги которым следует погасить полностью или частично в первую очередь (просроченная задолженность составляет более трех месяцев, объем более 100 тыс. руб.);

- определение возможности переноса срока оплаты задолженности, с учетом дополнительного вознаграждения с целью своевременной оплаты в будущем и т.д.;

- погашение задолженности кредиторам активами должника (материальными ресурсами, продукцией организации и т.п.);

- рассрочку платежа кредиторам;

- изыскание дополнительных источников финансовых ресурсов за счет эмиссии акций, облигаций и т.п.

Вариант VIII. Улучшение инкассации дебиторской задолженности. Достигается путем:

- оформления исков в арбитражном суде по менее важным клиентам;
- определения возможности и необходимости погашения дебиторской задолженности продукцией, услугами, товарами дебитора;
- переоформления дебиторской задолженности векселями;
- применения скидок в обмен на ускорение платежа (дебиторам, которые вряд ли оплатят в ближайшее время);
- продажи долга с дисконтом 10-15 % третьей стороне или дебитору дебитора.

Вариант IX. Реструктуризация банковских кредитов. Достигается путем:

- пересмотра условий кредита (отсрочка выплаты основного долга, снижение процентной ставки), рассмотрения возможности рефинансирования полученного кредита в другом банке;
- переоформления краткосрочного кредита в долгосрочный;
- заключения договора финансирования под уступку прав требования (договор факторинга) и т.п.

Вариант X. Увеличение объема продаж. Реализуется через:

- проведение маркетинговых исследований и наблюдений за различными оптовыми ценами по аналогичной продукции в данном и соседних регионах;
- определение групп продуктов, которые наилучшим образом подходят к изменившимся рыночным условиям, определение конкретных преимуществ своей продукции и возможности извлечения выгоды из них;
- проведение анализа цены и объема реализуемой продукции и нахождение наиболее разумного компромисса: уменьшение отпускной цены для того, чтобы увеличить долю организации на рынке и объем продаж и т.п.

Вариант XI. Реорганизация системы производства и управления. Достигается за счет:

- разделения организации на ряд самостоятельных фирм;
- выделения наиболее рентабельных производств в самостоятельные организации и ликвидации убыточных производств;
- присоединения организации к другой, близкой по производству продукции, и ликвидации юридического лица (должника);
- соединения (слияния) организации с другой, близкой по производству продукции, и образования нового юридического лица и т.п.

3.3. Реструктуризация дебиторской задолженности

Дебиторская задолженность возникает в результате кредитования покупателей (заказчиков) от момента отгрузки готовой продукции до перечисления средств на расчетный счет продавца продукции.

Объем дебиторской задолженности свидетельствует о временном отвлечении средств из оборота организации, что вызывает дополнительную потребность в денежных ресурсах и может привести к напряженному финансовому состоянию и, как результат, к неплатежеспособности. Однако на финансовую устойчивость организации влияет не само наличие дебиторской задолженности, а ее объем (размер), форма, движение дебиторской задолженности (скорость), соотношение кредиторской и дебиторской задолженности, доля просроченной дебиторской задолженности, в том числе свыше трех месяцев, и ее динамика по сравнению с предшествующим периодом.

Анализ дебиторской задолженности (ДЗ) следует начинать с определения *просроченной* дебиторской задолженности (ДЗ') и её доли ($У_{n.д.з.}$), в том числе доли, просроченной свыше трех месяцев в общем ее объеме ($У'_{n.д.з.}$). Необходимо также анализ *динамики* дебиторской задолженности (сравнение с предшествующим периодом по данным формы №5 бухгалтерской отчетности и данным управленческого учета). Доли просроченной дебиторской задолженности определяются по формулам:

$$У_{n.д.з.} = \frac{\text{Просроченная ДЗ}}{\text{ДЗ}} \times 100\% ,$$

$$У'_{n.д.з.} = \frac{\text{Просроченная ДЗ}'}{\text{ДЗ}} \times 100\% .$$

Увеличение доли просроченной дебиторской задолженности, в том числе свыше трех месяцев, в динамике свидетельствует об усилении финансовой неустойчивости организации.

Если должников (дебиторов) много, рекомендуется определять группу должников, сумма задолженности которых составляет большую часть дебиторской задолженности (порядка 80%), и именно с этой группой должников надо серьезно работать для определения возможных выплат в ближайшие периоды.

Превращение дебиторской задолженности в денежные средства или ее сокращение может происходить следующими способами:

- взыскание через судебную процедуру;
- добровольное перечисление денежных средств для погашения дебиторской задолженности (инкассация);

- реструктуризация долгов организации, т.е. перевод просроченной дебиторской задолженности в быстроликвидные активы для повышения ее платежеспособности.

Рассмотрим наиболее популярные способы реструктуризации.

1. Взаимозачет взаимных платежных требований до арбитражных процедур.

2. Передача (продажа) дебитором для погашения задолженности организации имеющихся на балансе быстроликвидных ценных бумаг – акций и облигаций. По взаимному соглашению в качестве таких ценных бумаг могут использоваться государственные кредитные облигации, акции известных компаний топливно-энергетического комплекса и т.д. Важным моментом является уточнение стоимости передаваемых (продаваемых) ценных бумаг.

3. Получение от дебитора в счет погашения дебиторской задолженности части недвижимого имущества, находящегося в его собственности: административной, производственной или складской площадей, производственного оборудования, транспортных средств и др.

4. Увеличение размеров предоплаты за отгруженную продукцию. Размер предоплаты за отгруженную продукцию может колебаться в значительных границах в зависимости от характера взаимодействия с клиентом – потребителем продукции и истории кредитных отношений с ним. В общем случае для постоянного клиента – потребителя продукции размер предоплаты за отгруженную продукцию может составлять 20-25% стоимости партии, для клиента, периодически потребляющего продукцию, – не менее 50%, для клиента, редко потребляющего продукцию или незнакомого, – 100%. Определение клиента, заказчика продукции, для которого устанавливается объем предоплаты зависит от каждого конкретного случая, условий заключения сделки, финансовых возможностей клиента и т.п.

5. Предоставление скидок к размеру задолженности в обмен на ускорение платежей. Так, при досрочном платеже скидки могут составлять 5-7%, при своевременном – 2-3%, при ускорении просроченного платежа – могут быть снижены санкции за просрочку платежа. В данном случае использование скидок будет существенно выгоднее, чем применение краткосрочных займов для погашения кредиторской задолженности. Дебиторы, которые могут получить такие скидки, и размер скидок определяются отдельно для каждого конкретного случая.

6. Снижение дебиторской задолженности путем процедуры факторинга.

Одним из способов возможного привлечения денежных средств для оплаты собственных долгов является договор финансирования под уступку прав требования. В международной практике этот метод более известен как факторинг. Схема факторинга может быть следующей: после совершения отгрузки

товаров (продукции) с отсрочкой платежа документы передаются факторинговой организации, которая выплачивает денежные средства от 60 до 90 % суммы поставки. Размер суммы зависит от величины сделки и рисков, связанных с работой клиента. Оставшаяся неоплаченная часть поставки за минусом комиссии кредитной организации переводится поставщику после прихода денег от покупателя. Таким образом, организация получает возможность планировать свои финансовые потоки (снижать дебиторскую задолженность) вне зависимости от платежной дисциплины покупателей, будучи уверенной в безусловном поступлении средств из банка против акцептованных товарно-транспортных документов по поставкам с отсрочкой платежа.

3.4. Реструктуризация кредиторской задолженности

Реструктуризация кредиторской задолженности – процесс подготовки и исполнения ряда сделок и операций между организацией-должником и ее кредиторами.

Кредиторская задолженность может быть краткосрочной и долгосрочной.

К краткосрочной кредиторской задолженности относятся краткосрочные кредиты и займы банков, обязательства по товарным услугам, приобретенным, но неоплаченным, невыплаченные авансы, векселя к оплате, задолженность перед персоналом организации, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей и другие начисления и налоги.

Долгосрочная кредиторская задолженность представлена кредитами банков, займами и ссудами, выдаваемыми различными кредитными организациями, страховыми компаниями, а также другими обязательствами, срок оплаты по которым превышает 12 месяцев.

Меры финансового оздоровления, направленные на реструктуризацию кредиторской задолженности организации, принимаются тогда, когда отсутствуют возможности увеличения притока денежных средств для погашения кредиторской задолженности или возможности есть, но они неэффективны и невыгодны.

Реструктуризация кредиторской задолженности организации ведет к снижению объема нагрузки (давления) обязательств на финансы организации в текущем периоде и тем самым позволяет повысить или восстановить ее платежеспособность.

Методология реструктуризации задолженности организации-должника, которая проводится на стадиях предупреждения банкротства, финансового оздоровления и внешнего управления, может состоять из четырех этапов.

Этап 1. Определение и анализ состава кредиторской задолженности. Осуществляется в следующей последовательности:

1. Каждое обязательство, включая его составляющие (сумма основного долга, проценты, пени), рассматривается в отдельности по каждому отдельно-му кредитору.

2. Составляется список первоочередных кредиторов и кредиторов второй очереди, сумма обязательств которых равна около 80% всей задолженности. Оставшиеся кредиторы с 20% долей в сумме долга представляются как «прочие кредиторы».

3. Очередность погашения обязательств определяется с точки зрения последней задержки платежа. Так, поставщик материалов и сырья для изготовления продукции, банки, владеющие залоговыми обязательствами, налоговые органы, заказчики, которые проплатили авансы за неполученную продукцию, и т.д. должны быть отнесены к первоочередным кредиторам.

4. Определяются объемы задолженности по каждому кредитору и по каждой очереди.

Этап 2. Выбор наиболее рациональных способов и методов реструктуризации кредиторской задолженности. Возможны следующие способы :

- отсрочка и рассрочка платежа;
- взаимозачет взаимных платежных требований;
- реоформление задолженности в вексельные обязательства;
- заключение соглашения об отступном (обмен актива на различные услуги со стороны кредиторов);
- погашение задолженности посредством передачи кредитору готовой продукции или оказания ему услуг;
- полное списание задолженности организации;
- замена краткосрочных обязательств на долгосрочные;
- реструктуризация налоговой задолженности.

Выбор того или иного метода реструктуризации кредиторской задолженности должен производиться на основе критерия эффективности: максимум эффекта в результате сокращения задолженности, минимум затрат.

Этап 3. Разработка плана погашения имеющихся обязательств и оплаты возникающих новых обязательств. План погашения имеющейся кредиторской задолженности разрабатывается на основе характеристики каждого способа реструктуризации, возможности его применения и восприятия его кредиторами.

Этап 4. Подготовка соответствующей документации по соглашению с кредиторами к ее реализации. Подготовка документов осуществляется после выбора методов реструктуризации.

3.5. Финансовое оздоровление организации за счет использования внешней помощи

Если полная реализация внутренних возможностей выхода организации из кризисного финансового состояния не позволяет восстановить платежеспособность и финансовую устойчивость в необходимом объеме для успешного ее функционирования, то в этом случае следует прибегнуть к внешней помощи.

Механизм внешней помощи для решения проблем организации-должника и кредиторов включает два направления: санацию организации-должника в различных формах и реструктуризацию организации и реорганизацию юридического лица-должника.

Санация – это меры по восстановлению платежеспособности должника, реализуемые с помощью сторонних юридических или физических лиц в целях предупреждения банкротства организации и повышения ее конкурентоспособности на рынке товаров и услуг.

Санация может проводиться собственниками самой организации, более сильными в финансовом отношении организациями-кредиторами, организациями-покупателями, сторонними организациями (заинтересованными в данной организации), банками, а также органами федеральной и муниципальной власти. Преимущественное право на проведение санации имеют собственник организации-должника, члены ее трудового коллектива, кредиторы.

Санация организации проводится в трех основных случаях:

1. До возбуждения кредиторами дела о банкротстве, если организация в попытке выхода из кризисного состояния прибегает к внешней помощи по своей инициативе.
2. Если сама организация, обратившись в арбитражный суд с заявлением о своем банкротстве, одновременно предлагает условия своей санации (такие случаи санации наиболее характерны для государственных организаций).
3. Если решение о проведении санации выносит арбитражный суд по поступившим предложениям от желающих удовлетворить требования кредиторов к должнику и погасить его обязательство перед бюджетом.

В двух последних случаях санация осуществляется в процессе производства дела о банкротстве организации при условии согласия собрания кредиторов со сроками выполнения их требований на перевод долга.

Осуществляемые в рамках санации мероприятия могут быть любыми – как экономическими (модернизация, переупорядочивание производства, повышение квалификации персонала и др.), так и юридическими (ликвидация подразделений, взыскание дебиторской задолженности, заключение соглашений о новации, отступном либо прекращении обязательств иным способом, заключение выгодных контрактов и др.). Главное, чтобы эти мероприятия повыша-

ли платежеспособность должника и обеспеченность его экономическими ресурсами.

Различают оборонительную и наступательную концепции осуществления санации организации.

Оборонительная концепция санации направлена на сокращение объемов операционной и инвестиционной деятельности организации, обеспечивающее сбалансированность денежных потоков на более низком их уровне. Эта концепция предполагает привлечение внешней финансовой помощи для соответствующей реструктуризации организации, в процессе которой она избавляется от ряда производственных структурных подразделений, незавершенных реальных инвестиций и других активов с целью финансовой стабилизации.

Наступательная концепция санации направлена на диверсификацию операционной и инвестиционной деятельности организации, обеспечивающую увеличение размера чистого денежного потока в предстоящем периоде за счет роста эффективности хозяйственной деятельности организации. В этом случае внешняя финансовая помощь и другие реорганизационные мероприятия, осуществляемые в процессе санации, используются в целях расширения ассортимента конкурентоспособной продукции, выхода на другие региональные рынки, быстрого завершения начатых реальных инвестиционных проектов. Наступательная концепция не противоречит основным параметрам общей стратегии экономического развития организации. Внешняя помощь может оказываться в виде денежных средств, товарных ресурсов (новое оборудование, современные материалы), современных технологий и патентов, а также других ресурсов для изготовления новейших продуктов.

Формы санации определяются в рамках ее конкретного направления, избранного организацией с учетом особенностей ее кризисной ситуации. Возможны следующие основные формы санации:

- дотации и субвенции за счет средств бюджетов различного уровня (достаточно редко);
- государственное льготное кредитование (тоже выборочно и редко);
- целевой банковский кредит (на реальный проект);
- финансовая помощь третьих лиц (юридических и физических);
- выпуск облигаций организацией-должником под гарантию санатора;
- отсрочка погашения векселей организации (под гарантию банка-санатора);
- списание санатором-кредитором части долга и др.

Другой формой внешней помощи для решения проблем организации-должника и кредиторов является *реорганизация (реструктуризация)* юридического лица.

Рассмотрим формы реорганизации юридического лица.

Слияние – возникновение нового общества путем передачи ему всех прав и обязанностей двух или нескольких обществ с прекращением деятельности последних. Схематически слияние можно представить следующим образом:

$$A + B = C,$$

где А – организация-должник;

В – финансово-устойчивая организация;

С – новая организация.

Присоединение (поглощение) – прекращение деятельности одного из нескольких обществ с передачей всех прав и обязанностей их правопреемнику, которым является юридическое лицо, осуществившее поглощение. Схематически поглощение выглядит так:

$$A \rightarrow B \approx B_A.$$

А – теряет статус юридического лица, в устав вносятся изменения. Все права и обязанности А переходят к В.

Возможна следующая схема:

$$A \rightarrow B \approx B + A \text{ дочернее.}$$

В этом случае организация А остается дочерним юридическим лицом.

Разделение – прекращение деятельности общества с прекращением всех прав и обязанностей вновь создаваемыми обществами. Схематически разделение выглядит следующим образом:

$$A \approx K + L + M,$$

где А – теряет статус юридического лица;

К, L, М – новые юридические лица на базе имущества А.

Преобразование – форма реорганизации, когда юридическое лицо одной фирмы преобразуется в юридическое лицо другой фирмы, при этом к вновь образованному юридическому лицу переходят все права и обязанности реорганизуемого.

Выделение – создание одного или нескольких обществ с передачей им части прав и обязанностей реорганизуемого общества без прекращения деятельности последнего. Схематически поглощение выглядит так:

$$A \approx A^0 + H.$$

Часть прав и обязанностей в соответствии с разделительным балансом переходит к вновь создаваемой организации (в данном случае H). Реорганизуемое общество А не прекращает своей деятельности, а в его устав вносятся соответствующие изменения.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ЛАБОРАТОРНЫМ РАБОТАМ

Лабораторная работа 1. ТЕХНИКА РАБОТЫ С МАТЕРИАЛАМИ ПУБЛИЧНОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Цель работы: изучить специфику деятельности выбранной компании, используя материалы глобальной сети ИНТЕРНЕТ; получить доступ к материалам публичной бухгалтерской отчетности компании-эмитента.

Порядок работы:

1. Получить у преподавателя название компании для дальнейших целей исследования.

2. Активизировать сайт <http://www.finam.ru/>. В разделе «Рынок и аналитика» перейти к подразделу «Собрания акционеров» и найти код РТС, соответствующий своей компании. Активизировать сайт <http://www.skrin.ru/>. Осуществить поиск компании по полученному коду. Получить данные о компании: профиль компании, данные о ФХД, отчетность компании. Данные о ФХД должны включать Баланс (Форма №1), Отчет о прибылях и убытках (Форма №2) на все отчетные даты за год исследования. Сохранить полученные данные в формате Excel. В разделе «Отчетность» следует выбрать ежеквартальный отчет за 1-й квартал исследуемого года.

3. Изучить деятельность компании на основании раздела «Подробная информация об эмитенте» ежеквартального отчета, в т.ч. основную хозяйственную деятельность эмитента, основные виды продукции (р, у), рынки сбыта продукции и т.п. Основные характеристики компании сохранить в формате Word.

4. Построить аналитический баланс и отчет о прибылях и убытках за год исследования.

Лабораторная работа 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО МЕТОДИКЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ПО ФИНАНСОВОМУ ОЗДОРОВЛЕНИЮ (ФСФО)

Цель работы: Оценить финансовое состояние предприятия на основе методики ФСФО.

Порядок работы:

1. Провести коэффициентный анализ финансового состояния организации, включающий:
 - анализ платежеспособности и финансовой устойчивости;
 - анализ эффективности использования оборотного капитала;
 - анализ рентабельности;
 - анализ интенсификации процесса производства;
 - анализ инвестиционной активности.
2. Результаты расчетов представить в виде табл. 9.
3. Построить диаграммы, иллюстрирующие изменение основных показателей.
4. Обобщить итоги и сделать выводы по исследованию.

Т а б л и ц а 9. *Анализ показателей оценки финансового состояния предприятия на основе методики ФСФО в 2009-2012 гг.*

Показатели	Годы		Изм-е, %	2011г.	Изм-е, %	1-й кв. 2012 г.	Изм-е, %
	2009	2010					
К1 – среднемесячная выручка. К2 – доля денежных средств в выручке.							
К4 – степень платежеспособности общая. К5 – коэффициент задолженности по кредитам банков и займам. К8 – коэффициент внутреннего долга. К9 – степень платежеспособности по текущим обязательствам. К10 – коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами. К13 – коэффициент автономии.							

Показатели	Годы		Изм-е, %	2011г.	Изм-е, %	1-й кв. 2012 г.	Изм-е, %
	2009	2010					
К14 – коэффициент обеспеченности оборотными средствами.							
К15 – коэффициент оборотных средств в производстве.							
К16 – коэффициент оборотных средств в расчетах.							
К17 – рентабельность оборотного капитала.							
К18 – рентабельность продаж.							
К20 – эффективность внеоборотного капитала (фондоотдача)							

Лабораторная работа 3. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА СТРУКТУРЫ БАЛАНСА

Цель работы: охарактеризовать структуру имущества организации и источников ее финансирования.

Порядок работы:

1. По агрегированному балансу изучить динамику абсолютных значений и удельных весов отдельных статей валют баланса. Расчетные значения представить в виде табл. 10 и 11.

2. Построить диаграммы, иллюстрирующие структуру активов и пассивов.

3. Определить наличие и удельный вес проблемных статей баланса (задолженность перед бюджетом, дебиторская задолженность и т.д.) и оценить степень их влияния на платежеспособность предприятия.

4. Проанализировать структуру оборотных средств предприятия с точки зрения их участия в производственном процессе и с позиции оценки их ликвидности.

5. Проанализировать ликвидность баланса. Анализ ликвидности баланса представить в виде табл. 12 и 13.

Т а б л и ц а 12. Анализ ликвидности баланса предприятия в 2010-2011 гг.

Активы	2010 г.		2011 г.		Пассив	2010 г.		2011 г.		Платежный излишек или недостаток А-П	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	2010г.	2011г.
Наиболее ликвидные А ₁					Наиболее срочные П ₁						
Быстрореализуемые А ₂					Краткосрочные П ₂						
Медленно реализуемые А ₃					Долгосрочные П ₃						
Труднореализуемые А ₄					Постоянные П ₄						
Итого					Итого						

64

Т а б л и ц а 13. Анализ ликвидности баланса предприятия в 2011-2012 гг.

Активы	2011 г.		1-й кв. 2012 г.		Пассив	2011 г.		1-й кв. 2012 г.		Платежный излишек или недостаток А-П	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	2011 г.	2012 г.
Наиболее ликвидные А ₁					Наиболее срочные П ₁						
Быстрореализуемые А ₂					Краткосрочные П ₂						
Медленно реализуемые А ₃					Долгосрочные П ₃						
Труднореализуемые А ₄					Постоянные П ₄						
Итого					Итого						

Лабораторные работы 4-5. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ОБЩЕПРИНЯТЫХ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ МЕТОДИК

Цель работы: охарактеризовать финансовое состояние предприятия через:

- оценку способности предприятия своевременно и в полном объеме выполнять краткосрочные обязательства за счет текущих активов;
- оценку способности предприятия погашать свои обязательства и сохранять права владения предприятием в долгосрочной перспективе;
- оценку способности предприятия приносить доход путем совершения оборота «деньги – товар – деньги»;
- оценку эффективности деятельности предприятия.

Порядок работы:

1. Рассчитать величину чистого оборотного капитала (ЧОК). Сделать предварительный вывод об оптимальности структуры баланса на основе этого критерия.

2. Провести коэффициентный анализ ликвидности предприятия. Оформить расчеты в виде табл. 14. Динамику коэффициентов ликвидности представить в виде диаграмм и графиков. Сделать выводы.

Т а б л и ц а 14. *Анализ показателей ликвидности предприятия в 2009-2012 гг.*

Показатели	2009 г.	2010 г.	Изм-е, %	2011 г.	Изм-е, %	1-й кв. 2012 г.	Изм-е, %	Норма
<i>Текущие активы</i>								
Запасы, тыс. руб.								
Денежные средства, тыс. руб.								
Дебиторская задолжен- ность, тыс. руб.								
НДС, тыс. руб.								
Текущие пассивы, тыс. руб.								
Кредиторская задолжен- ность, тыс. руб.								
Доходы будущих перио- дов, тыс. руб.								
<i>Показатели ликвидности</i>								
Коэффициент текущей ликвидности								>=2

Коэффициент быстрой ликвидности								>=1
Коэффициент абсолютной ликвидности								>=0,2
Чистый оборотный капитал								
Доля чистого оборотного капитала в текущих активах, %								
Доля денежных средств в текущих активах, %								

3. Провести анализ финансовой устойчивости предприятия, во-первых, на основании трехкомпонентного показателя, а во-вторых, на основании коэффициентов финансовой устойчивости. Оформить расчеты в виде табл. 15 и 16, соответственно. Динамику показателей финансовой устойчивости представить в виде диаграмм и графиков. Сделать выводы.

Т а б л и ц а 15. *Анализ финансовой устойчивости предприятия в 2009-2012 гг.*

Показатели	2009 г.	2010 г.	Изм-е, %	2011 г.	Изм-е, %	1-й кв. 2012 г.	Изм-е, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Источники формирования собственных оборотных средств, тыс. руб.							
2. Внеоборотные активы, тыс. руб.							
3. Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб.							
4. Долгосрочные пассивы, тыс. руб.							
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств, тыс. руб.							
6. Краткосрочные заемные средства, тыс. руб.							
7. Общая величина основных источников, тыс. руб.							
8. Общая величина запасов,							

тыс. руб.							
-----------	--	--	--	--	--	--	--

Окончание табл. 15

9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных источников формирования оборотных средств, тыс. руб.							
10. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования оборотных средств, тыс. руб.							
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования оборотных средств, тыс. руб.							
12. Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости							

Т а б л и ц а 16. *Оценка относительных показателей финансовой устойчивости предприятия*

Показатели	2009 г.	2010 г.	Изм-е, %	2011 г.	Изм-е, %	1-й кв. 2012 г.	Изм-е, %	Норма
Капитал и резервы, тыс. руб.								
Внеоборотные активы, тыс. руб.								
Оборотные активы, тыс. руб.								
Коэффициент обеспеченности собственными средствами								$\geq 0,1$
Коэффициент маневренности собственного капитала								$\geq 0,5$
Коэффициент автономии								$\geq 0,5$

4. Провести анализ оборачиваемости активов. Оформить расчеты в виде табл. 17. Динамику периодов оборота представить в виде диаграмм и графиков. Сделать выводы.

Таблица 17. *Анализ показателей оборачиваемости активов и пассивов предприятия в 2005-2008 гг.*

Показатели	2005 г.	2006 г.	Изм-е, %	2007 г.	Изм-е, %	1-й кв. 2008 г.	Изм-е, %
Оборачиваемость постоянных активов							
Оборачиваемость текущих активов							
Период оборота текущих активов, дни							
Оборачиваемость всех активов							
Период оборота всех активов, дни							
Период оборота текущих пассивов, дни							

5. Провести анализ рентабельности предприятия. Оформить расчеты в виде табл. 18. Динамику показателей рентабельности представить в виде диаграмм и графиков. Сделать выводы.

Таблица 18. *Анализ показателей рентабельности предприятия в 2005-2008 гг.*

Показатели	2005 г.	2006 г.	Изм-е, %	2007 г.	Изм-е, %	1-й кв. 2008 г.	Изм-е, %
Выручка от реализации продукции (без НДС), тыс. руб.							
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.							
Прибыль от реализации, тыс. руб.							
Стоимость имущества предприятия, тыс. руб.							
Рентабельность продукции							

Рентабельность продаж							
Рентабельность имущества							

6. Произвести расчет показателей, оценивающих удовлетворительность (неудовлетворительность) структуры баланса предприятия. Сделать заключение об устойчивости финансового положения либо о несостоятельности (банкротстве) хозяйствующего субъекта. Оформить расчеты в виде табл. 19.

Т а б л и ц а 19. *Оценка неудовлетворительности структуры баланса предприятия*

Показатели	2009г.	2010г.	Изм-е, %	2011г.	Изм-е, %	1-й кв. 2012г.	Изм-е, %	Норма
Коэффициент текущей ликвидности								≥ 2
Коэффициент обеспеченности собственными средствами								$\geq 0,1$
Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности								≥ 1

7. Сделать обобщающий вывод о финансовом состоянии анализируемого предприятия.

Лабораторные работы 6-7. МОДЕЛИ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ УГРОЗЫ БАНКРОТСТВА

Цель работы: оценить вероятность наступления банкротства с помощью количественных методов анализа.

Порядок работы:

1. Оценить вероятность банкротства с использованием рейтинговой методики Г.В. Савицкой [16]. Выходные данные представить в виде табл. 20. Охарактеризовать степень финансового риска на отчетные даты и в динамике за ряд лет.

Т а б л и ц а 20. *Обобщающая оценка финансовой устойчивости предприятия на основе методики Г.В. Савицкой*

Показатели	2009 г.		2010 г.		2011 г.		1-й кв. 2012 г.	
	Факт. уровень показателя	Кол-во баллов	Факт. уровень показателя	Кол-во баллов	Факт. уровень показателя	Кол-во баллов	Факт. уровень показателя	Кол-во баллов
Коэффициент абсолютной ликвидности								
Коэффициент быстрой ликвидности								
Коэффициент текущей ликвидности								
Коэффициент автономии								
Коэффициент обеспечен. собственными оборотными средствами								
Коэффициент обеспечен. запасов собственным оборотным капиталом								
Итого	-		-		-		-	

2. Оценить вероятность банкротства с использованием факторных моделей Альтмана (методик Z-счета), а именно:

- двухфакторной модели оценки угрозы банкротства;
- четырехфакторной модели оценки угрозы банкротства;
- оригинальной пятифакторной модели оценки угрозы банкротства;
- усовершенствованной пятифакторной модели оценки угрозы банкротства.

Оформить расчеты в виде табл. 21 – 24 соответственно. Сделать выводы о стабильности работы предприятия, возможной угрозе банкротства в ближайшей (до 1 года) и долгосрочной (до 5 лет) перспективе.

Т а б л и ц а 21. *Расчет Z-счета по двухфакторной модели Альтмана для анализируемого предприятия*

Показатели	Значения показателей			
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	1-й кв. 2012 г.
Оборотные активы				
Краткосрочные пассивы				
Заемные средства				
Общие пассивы				
Коэффициент текущей ликвидности				
Отношение заемных средств к общим пассивам				
Z-счет				

Т а б л и ц а 22. *Расчет Z-счета по четырехфакторной модели Альтмана для анализируемого предприятия*

Показатели	Значения показателей			
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	1-й кв. 2012 г.
Прибыль (убытки) до налогообложения				
Материальные активы				
Оборотные активы				
Краткосрочные пассивы				
Выручка – нетто				
Материальные активы				
Операционные активы				
Операционные расходы				
X₁				
X₂				
X₃				
X₄				
Z-счет				

Т а б л и ц а 23. Расчет Z-счета по оригинальной модели Альтмана для анализируемого предприятия

Показатели	Значения показателей			
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	1-й кв. 2012 г.
Чистый оборотный капитал				
Сумма активов				
Нераспределенная прибыль				
Прибыль до налогообложения плюс доплата по процентам к уплате				
Рыночная стоимость собственного капитала				
Заемные пассивы				
Выручка-нетто				
X_1				
X_2				
X_3				
X_4				
X_5				
Z-счет				

Т а б л и ц а 24. Расчет Z-счета по усовершенствованной модели Альтмана для анализируемого предприятия

Показатели	Значения показателей			
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	1-й кв. 2012 г.
Чистый оборотный капитал				
Сумма активов				
Нераспределенная прибыль				
Прибыль до налогообложения + проценты к уплате				
Балансовая стоимость собственного капитала				
Заемные пассивы				
Выручка-нетто				
X_1				
X_2				
X_3				
X_4				
X_5				
Z-счет				

3. Оценить вероятность банкротства с использованием четырехфакторной модели R-счета. Оформить расчеты в виде таблиц. Охарактеризовать полученные значения R-счета (табл. 25).

Т а б л и ц а 25. *Расчет R-счета для анализируемого предприятия*

Показатели	Значения показателей			
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	1-й кв. 2012 г.
Оборотные активы				
Сумма активов				
Чистая прибыль (убыток)				
Собственный капитал				
Выручка-нетто				
Затраты на производство и реализацию				
X_1				
X_2				
X_3				
X_4				
R-счет				

4. Оценить вероятность банкротства с использованием методики кредитного скоринга (модель Д. Дюрана). Оформить расчеты в виде табл. 26. Дать оценку финансовой устойчивости предприятия согласно методике кредитного скоринга на отчетные даты и в динамике за ряд лет.

Т а б л и ц а 26. *Обобщающая оценка финансовой устойчивости анализируемого предприятия на основе методики кредитного скоринга*

Показатели	2009 г.		2010 г.		2011 г.		1-й кв. 2012 г.	
	Факт. уровень пок-лей	Кол-во баллов	Факт. уровень пок-лей	Кол-во баллов	Факт. уровень пок-лей	Кол-во баллов	Факт. уровень пок-лей	Кол-во баллов
Рентабельность совокупного капитала, %								
Коэффициент текущей ликвидности								

Показатели	2009 г.		2010 г.		2011 г.		1-й кв. 2012 г.	
	Факт. уровень пок-лей	Кол-во баллов	Факт. уровень пок-лей	Кол-во баллов	Факт. уровень пок-лей	Кол-во баллов	Факт. уровень пок-лей	Кол-во баллов
Коэффициент финансовой независимости (автономии)								
Итого	-		-		-		-	

5. Обобщить полученные результаты по всем рассмотренным моделям и сделать вывод о вероятности наступления банкротства для анализируемого предприятия в перспективе.

Лабораторная работа 8. ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ НЕСОСТОЯТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Цель работы: разработать программу антикризисного финансового оздоровления организации.

Порядок работы:

1. На основе проведенного анализа финансового состояния организации (лабораторные работы 2,3,4,5) выявить причины ухудшения эффективности деятельности изучаемого предприятия.

2. Разработать направления антикризисного финансового оздоровления организации.

3. Оценить экономический эффект от реализации предложенных мероприятий по финансовому оздоровлению организации.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса [Текст]: распоряжение Федерального управления по делам несостоятельности (банкротстве) от 12 августа 1994 г. №31-р.

2. Методические рекомендации по проведению экспертизы наличия (отсутствия) признаков фиктивного или преднамеренного банкротства [Текст]: распоряжение Федеральной службы России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению от 8 октября 1999 г. №33-р.

3. Методические рекомендации о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации [Текст]: приказ Минфина России от 28 июля 2000 г. №60-н.

4. О несостоятельности (банкротстве) [Текст]: федер. закон от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями).

5. Об утверждении Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организации [Текст]: приказ ФСФО России от 23 января 2001 г. №16 // Вестн. ФС России по финансовому оздоровлению и банкротству. – 2001. – №2.

6. О порядке применения процедур банкротства в ускоренном режиме (реорганизация – ликвидация предприятия) [Текст]: распоряжение Федеральной службы России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению от 27 августа 1998 г. №16-р.

7. О формах бухгалтерской отчетности [Текст]: приказ Минфина России от 13 января 2000г. № 4-н.

8. Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа [Текст]: постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. №367 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2003. – №26. – Ст. 2664.

9. Жарковская, Е.П. Антикризисное управление [Текст]: учеб. / Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский, И.Б. Бродский; 6-е изд., испр. и доп. — М.: Омега – Л, 2009.

10. Балдин, К.В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень [Текст]: учеб. пособие / К.В. Балдин, О.Ф. Быстров, А.В. Рукусуев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2007.

11. Круглова, Н.Ю. Антикризисное управление [Текст]: учеб. пособие / Н.Ю. Круглова. – М.: Кнорус, 2009.

12. Антикризисный менеджмент [Текст] / под. ред. проф. А.Г. Грязновой. – М.: Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ"; Изд-во ЭКМОС, 2006.

13. Банкротство предприятия: анализ, учет и прогнозирование [Текст]: учеб. пособие / К.В. Балдин, В.В. Белугина, С.Н. Галдицкая [и др.]. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2007.

14. Балдин, К.В. Антикризисное управление [Текст]: учеб. пособие / К.В. Балдин, Н.П. Гапоненко, В.И. Орехов. – М.: Инфра-М, 2009.

15. Лобушкин, Н.П. Коммерческий экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учеб. пособие / Н.П. Лобушкин. – М.: Юнити, 2005.

16. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст]: учеб. // Г.В. Савицкая; 2-е изд., испр. – Минск: Экоперспектива, 1999. – 494 с.

Учебное издание

Коростелева Татьяна Сергеевна

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Учебное пособие

Редактор Т. К. К р е т и н и н а
Компьютерная верстка Т. Е. П о л о в н е в а

Подписано в печать 20.06.2012. Формат 60x84 1/16

Бумага офсетная. Печать офсетная.

Печ. л. 5,0.

Тираж 100 экз. Заказ . Арт. – 18/ 2012

Самарский государственный
аэрокосмический университет.
443086 Самара, Московское шоссе, 34.

Изд-во Самарского государственного
аэрокосмического университета.
443086 Самара, Московское шоссе, 34.

