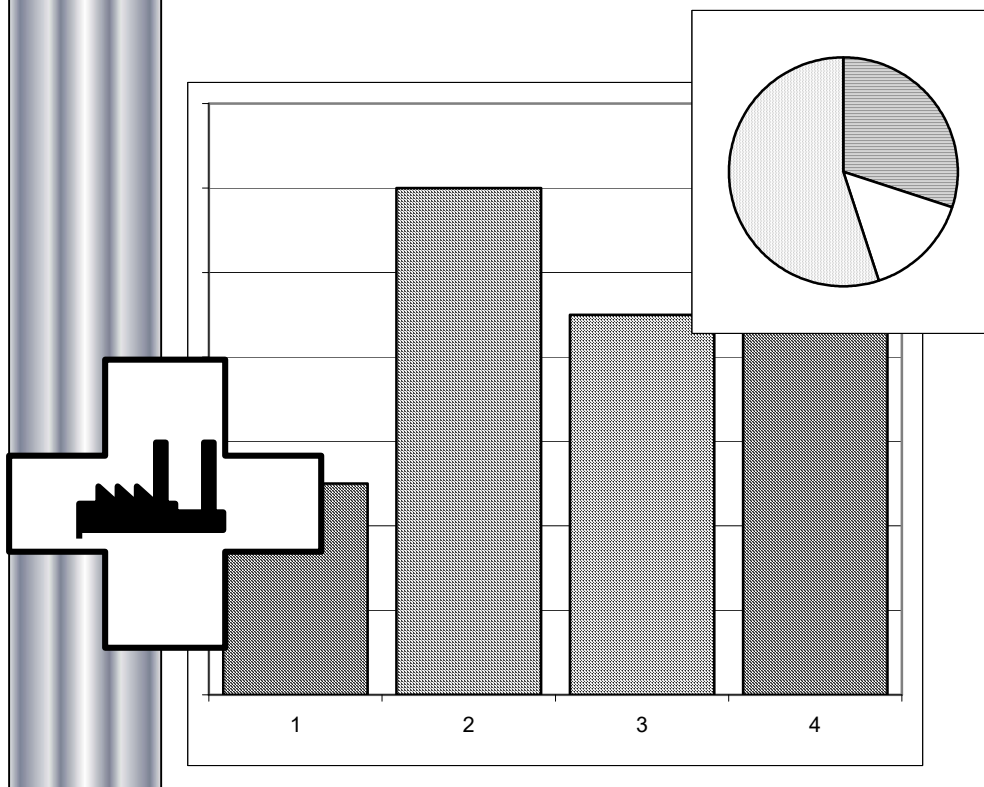




Лютер Е.В.

ДИАГНОСТИКА ПРИЧИН НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ПРЕДПРИЯТИЯ



Лютер Е.В.

**ДИАГНОСТИКА ПРИЧИН
НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ
(БАНКРОТСТВА)
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Монография. Издание третье.

**Москва
ИВАКО Аналитик
2010**

ББК 65.053

Лютер Е.В. Диагностика причин несостоятельности (банкротства) предприятия. - М.: ИВАКО Аналитик, 2010, -100 с.: ил.

В монографии изложены основные подходы и официальные методики к диагностике причин несостоятельности (банкротства) предприятия для профилактики кризисных явлений и выбора антикризисных процедур. Она знакомит с методами коэффициентного анализа, моделями прогнозирования банкротства, методами диагностики бухгалтерской отчетности для обоснования назначения антикризисных процедур. Монография может использоваться в качестве учебного пособия для экономистов, арбитражных управляющих, слушателей школ бизнеса, студентов, обучающихся по специальности «Антикризисное управление на предприятии».

Издается в редакции автора.

Учебно-методическим изданиям, предназначенным для распространения среди учащихся данного учебного заведения, ISBN не присваивается.

© ИВАКО Аналитик, 2010

**ДИАГНОСТИКА ПРИЧИН НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА)
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Лютер Елена Васильевна

Издательство «ИВАКО Аналитик»
Тираж 100. Объем 6,4 п.л. 60x90/8

ВВЕДЕНИЕ

Законы рыночной экономики, к которым постепенно адаптируются российские предприятия, требуют постоянного кругооборота средств в народном хозяйстве, основанного на платежеспособном спросе. Поэтому, постановка проблемы оценки финансово-экономической деятельности предприятия с целью диагностики несостоятельности (банкротства) и разработки мероприятий по финансовому оздоровлению предприятий вытекает из самой природы проводимых в России экономических реформ.

Предприятие, не способное эффективно функционировать в условиях рынка, по существу являясь несостоятельным, но продолжая участвовать в хозяйственном обороте, оттягивает на себя финансовые ресурсы от других предприятий. Выпуская неконкурентоспособную, не имеющую спроса продукцию, само предприятие предъявляет псевдоплатежный спрос на различные производственные ресурсы.

В соответствии с вступившим в силу 3 декабря 2002г. Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» под несостоятельностью (банкротством) понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Несостоятельность является результатом тяжелого финансового состояния, при котором предприятие проходит путь от временных финансовых затруднений до устойчивой неплатежеспособности.

Для того, чтобы увидеть первые признаки кризисных явлений и предотвратить их, необходима регулярная диагностика или мониторинг финансово-экономического состояния предприятия.

«Диагностика» в переводе с греческого означает «способный распознавать». Диагностика причин несостоятельности предприятия – комплексное исследование деятельности для оценки нарушений в экономическом, финансовом, управленческом механизме работы предприятия и обоснования процедуры антикризисного управления.

Термин «диагностика» также означает раздел медицины, изучающий признаки болезней, методы их исследования и принципы установления диагноза. К сожалению, в медицине диагностика часто проводится поздно, когда необходимо уже интенсивное лечение больного. Так и в экономике предприятия, мы часто диагностируем причины уже состоявшегося кризиса. Но профилактика лучше, и в конечном итоге, дешевле лечения. Поэтому важно оценивать финансово-экономическое состояние предприятия до наступления кризиса, а с помощью специальных методов и показателей регулярно анализировать вероятность возникновения кризисных явлений.

Такой подход к диагностике финансово-экономического состояния предприятия полностью соответствует исповедуемой нами концепции опережающего антикризисного управления, которое должно диагностировать и предотвращать неплатежеспособность предприятия, а в стратегическом плане – обеспечить предприятию такие конкурентные преимущества, которые позволят производить востребованную рынком продукцию и выручать достаточные денежные средства для оплаты своих обязательств.

Диагностика финансово-экономического состояния является ключевым блоком антикризисного управления. Поэтому целью создания настоящего учебного пособия является не только изложение общего методического подхода к диагностике причин кризисного состояния предприятия, но и доказательство двойственной роли аналитических процедур в антикризисном процессе:

во-первых, опережающей роли диагностики финансово-экономического состояния для оценки вероятности возникновения кризиса и разработки мероприятий по его профилактике; во-вторых, диагностика причин уже состоявшегося кризиса для обоснованного выбора антикризисных процедур в арбитражном суде.

Представленные в учебном пособии подходы к диагностике причин несостоятельности предприятия носят методический характер и основаны на практическом опыте анализа финансово-экономического состояния кризисных предприятий.

С 1995 г. по настоящее время коллективом преподавателей кафедры «Экономика промышленности» МАИ проводился углубленный анализ финансово-экономического состояния ряда московских производственных предприятий различных отраслей промышленности (электротехнической, машиностроения, текстильной и др.).

Необходимо отметить, что обследованный в 1995-2005 годах комплекс предприятий обладал всеми особенностями, характерными для специфических условий перехода от планово-административной к рыночной экономике, которые проявлялись в нарушении традиционных хозяйственных связей, низком платежеспособном спросе на продукцию, сокращении госзаказа, недобросовестном менеджменте несостоятельных предприятий. Совокупность специфических особенностей переходного периода определила предрасположенность многих российских предприятий к финансовому кризису и предбанкротным явлениям.

Мы работали с различными предприятиями не только по отраслевой принадлежности, но и по отношению руководства предприятий к процессам управления финансовым оздоровлением. Можем сказать определенно: предприятия-банкроты бывают разные...

На одном из неплатежеспособных предприятий, имеющим гигантские долги перед «Мосэнерго», горит иллюминация в неработающих цехах, пышут теплом батареи: в тепле и при свете администрация завода ищет виноватых в том, что долги растут, как снежный ком.

А на другом несостоятельном предприятии в административном здании давно нет отопления, электроэнергия подается в цеха в определенные часы. Директором предприятия и экономическими службами, которые уже практически превратились в команду «антикризисного управления», проводится периодическая диагностика финансово-экономического состояния и разработка мер по финансовому оздоровлению, которые преследуют одну цель – сохранение предприятия.

Таким образом, причинами кризиса на предприятии могут стать и общий спад рынка, и неправильно выбранная стратегия развития, и неэффективная работа менеджмента. Скорость и методы преодоления кризисного состояния во многом зависят от правильности постановки диагноза и определения причин – «очагов» кризиса. Любая причина развития кризиса на предприятии проявляется в нарушении финансового оборота. Подход к диагностике причин несостоятельности для профилактики кризисных явлений, изложенный в настоящем учебном пособии, заключается в мониторинге ключевых показателей финансово-экономического состояния предприятия. Все эти показатели хорошо Вам знакомы. Главное – видеть взаимосвязи этих показателей, причины их изменения. Комплексный подход к диагностике финансово-экономического состояния предприятия позволит оценить масштабы и глубину кризисных явлений и разработать мероприятия по финансовому оздоровлению предприятия.

Глава 1. Концепция диагностики финансово-экономического состояния предприятия в антикризисном управлении.

1.1 Предмет и содержание диагностики причин несостоятельности предприятия.

Слово «диагностика» в переводе с греческого означает распознавание, определение.

Диагностика – *diagnostikos* – раздел медицины, изучающий: признаки болезней; методы исследования болезней; принципы установления диагноза.

Диагностика – определение состояния объекта, предмета, явления или процесса управления посредством реализации комплекса аналитических процедур, выявление в них слабых звеньев и «узких мест».

Предмет диагностики финансово-экономического состояния предприятия – комплексное изучение финансово-хозяйственной деятельности, которая получает отражение в отчетности

предприятия в системе экономических показателей для определения причин кризисных явлений и разработки мероприятий по их устранению или финансовому оздоровлению.

Диагностика – одна из ключевых функций антикризисного управления.

Метод диагностики финансово-экономического состояния – комплексный, всесторонний анализ деятельности предприятия.

Особенности метода диагностики:

1. Диагностика финансово-экономического состояния основана на системном подходе, т.е. на совокупном рассмотрении факторов внешней и внутренней среды. При этом внешние факторы, такие как спрос на продукцию, положение предприятия на рынке, состояние рынка капитала, которые не учитывают в традиционном анализе производственно-хозяйственной деятельности, становятся предметом рассмотрения аналитика.

Основные элементы методического подхода к диагностике финансово-экономического состояния предприятия представлена на рис.1.1.

2. Использование системы показателей, всесторонне отражающих деятельность предприятия.

Серьезную проблему в развитии методики диагностики финансово-экономического состояния предприятия представляет отсутствие в нормативных документах и отечественной экономической литературе единого понятийного аппарата. В представленных на российском рынке экономических изданиях по проблемам анализа финансово-экономического состояния можно отметить много принципиальных терминологических разночтений. Например, термин «чистые оборотные активы», «рабочий капитал», «собственные оборотные средства» используются, как правило, для обозначения одного и того же понятия, но при этом предлагаются и различные методики их расчета.

Проблема усугубляется и тем, что такие же разночтения встречаются в переводах на русский язык фундаментальных работ зарубежных авторов.

При проведении диагностики финансового состояния кризисного предприятия целесообразно использовать методические указания по проведению анализа финансового состояния, установленные Постановлением Правительства РФ № 367 от 25.07.03.

3. Владение методами финансово-экономического анализа (трендовый, горизонтальный, вертикальный).

При этом качественные суждения при проведении диагностики важны не менее, чем количественные результаты. К таким качественным суждениям необходимо отнести общую оценку ситуации, оценку надежности и достоверности имеющейся информации.

4. Наличие программы действий, связанных с определением конкретных целей выполнения аналитических работ. Например, экспресс-диагностика финансово-экономического состояния по нормативным коэффициентам по данной отчетности будет отличаться от углубленного анализа платежеспособности по данной внутренней отчетности.

5. Оперативность аналитических работ. В условиях кризиса резко сокращаются сроки принятия и реализации управленческих решений, а цена ошибочных решений возрастает. Условия могут оказаться настолько чрезвычайными, быстро меняющимися, что регламентированная финансовая отчетность, перестает быть главной информационной базой диагностики. Анализ становится оперативным анализом последствий быстрого реагирования на управленческие действия. Основа такого анализа – внутренняя управленческая отчетность; специально собранная аналитическая информация.

6. Одной из главных особенностей и условий диагностики является заинтересованность в его результатах руководства предприятия.

В современных условиях перед руководством предприятия встает задача, не столько овладения методами анализа, сколько готовность к его проведению (главным образом, предоставление информации) и использованию результатов анализа.

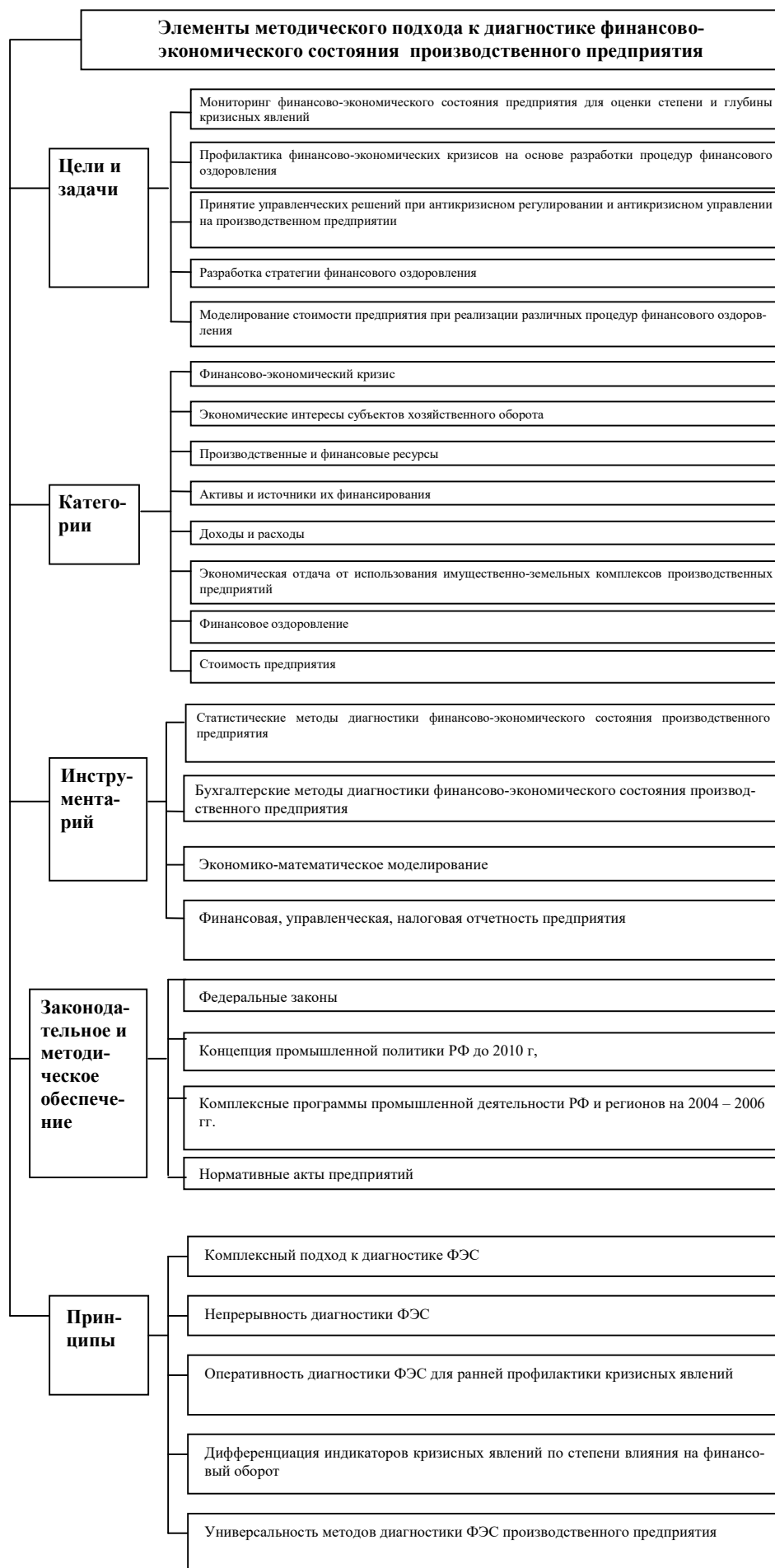


Рис. 1.1. Основные элементы методического подхода к диагностике финансово-экономического состояния производственного предприятия

1.2 Типология кризиса: этапы, индикаторы, тенденции.

Для диагностики кризисных явлений и разработки антикризисных мероприятий, необходимо знать типологию кризисов: причины, характер проявления, последствия. Кризис (от греч. krisis – решение, переломный момент) – глубокое расстройство, резкий перелом, период обострения противоречий в процессе развития какой-либо сферы человеческой деятельности.¹

Кризисы неодинаковы не только по своим причинам и последствиям, но и по самой своей сути. Разветвленная классификация кризисов связана с дифференциацией средств и способов управления ими (рис. 1.2).

К причинам кризиса можно отнести объективные и субъективные, внешние (из-за меняющейся окружающей среды, форс-мажорные обстоятельства и др.) и внутренние (несовершенство менеджмента), случайные (в результате ошибок и просчетов менеджмента) и закономерные (связаны с цикличностью развития предприятия и общества), естественные (землетрясения, ураганы, наводнения) и искусственные (террористические акты). [Антикризисное управление: Учебник/Под ред. Э.М. Короткова, М, ИНФА М, 2000 г] По характеру протекания кризисы разделяются на:

- глубокие (ведут к разрушению отдельных структур социально-экономической системы) и мягкие (протекают последовательно и безболезненно);
- затяжные (протекает длительное время вследствие неумения управлять кризисными ситуациями) и кратковременные (протекает в течение короткого периода времени);
- общие (охватывают всю социально-экономическую систему) и локальные (охватывает только часть системы);
- явные (протекают заметно и легко обнаруживаются) и скрытые.

Последствия кризисов могут привести к обновлению или разрушению, оздоровлению или новому кризису, обострению или ослаблению, мягкому выходу или резкому падению.

По масштабам проявления кризис может быть частичным или локальным; общим или системным. В конкретном анализе кризисных ситуаций необходимо учитывать границы социально-экономической системы, ее структуру и среду функционирования.

По степени управляемости кризисы делятся на неуправляемые и управляемые.

По причинам возникновения кризисы разделяются на природные (вызваны природными условиями жизни и деятельности человека: климатические изменения, пожары и др.), экологические (истощение ресурсов, загрязнение окружающей среды, возникновение опасных технологий и др.) и общественные или социальные.

Экономические (финансовые) кризисы отражают противоречия в экономике страны или экономическом состоянии отдельного предприятия, фирмы. Финансовые кризисы характеризуют противоречия в состоянии финансовой системы или финансовых возможностях фирмы.

Политический кризис - это кризис в политическом устройстве общества, кризис власти, кризис реализации интересов различных социальных групп, классов, в управлении обществом. Политические кризисы, как правило, затрагивают все стороны развития общества и переходят в кризисы экономические.

Организационные кризисы проявляются как кризисы разделения и интеграции деятельности, распределения функций, регламентации деятельности отдельных подразделений, как отделение административных единиц, регионов, филиалов или дочерних фирм.

Психологические кризисы - это кризисы психологического состояния человека. Они проявляются в виде стресса, приобретающего массовый характер, в возникновении чувства неуверенности, паники, страха за будущее, неудовлетворенности работой, правовой защищенностью и социальным положением.

¹ - Экономическая энциклопедия. Под ред. П.И. Абалкина, М., 1999, с. 346.

Технологический кризис - это кризис новых технологических идей в условиях явно выраженной потребности в новых технологиях.

Для решения задач диагностики причин несостоятельности предприятия, нас, в первую очередь, интересуют причины и проявления экономического кризиса.

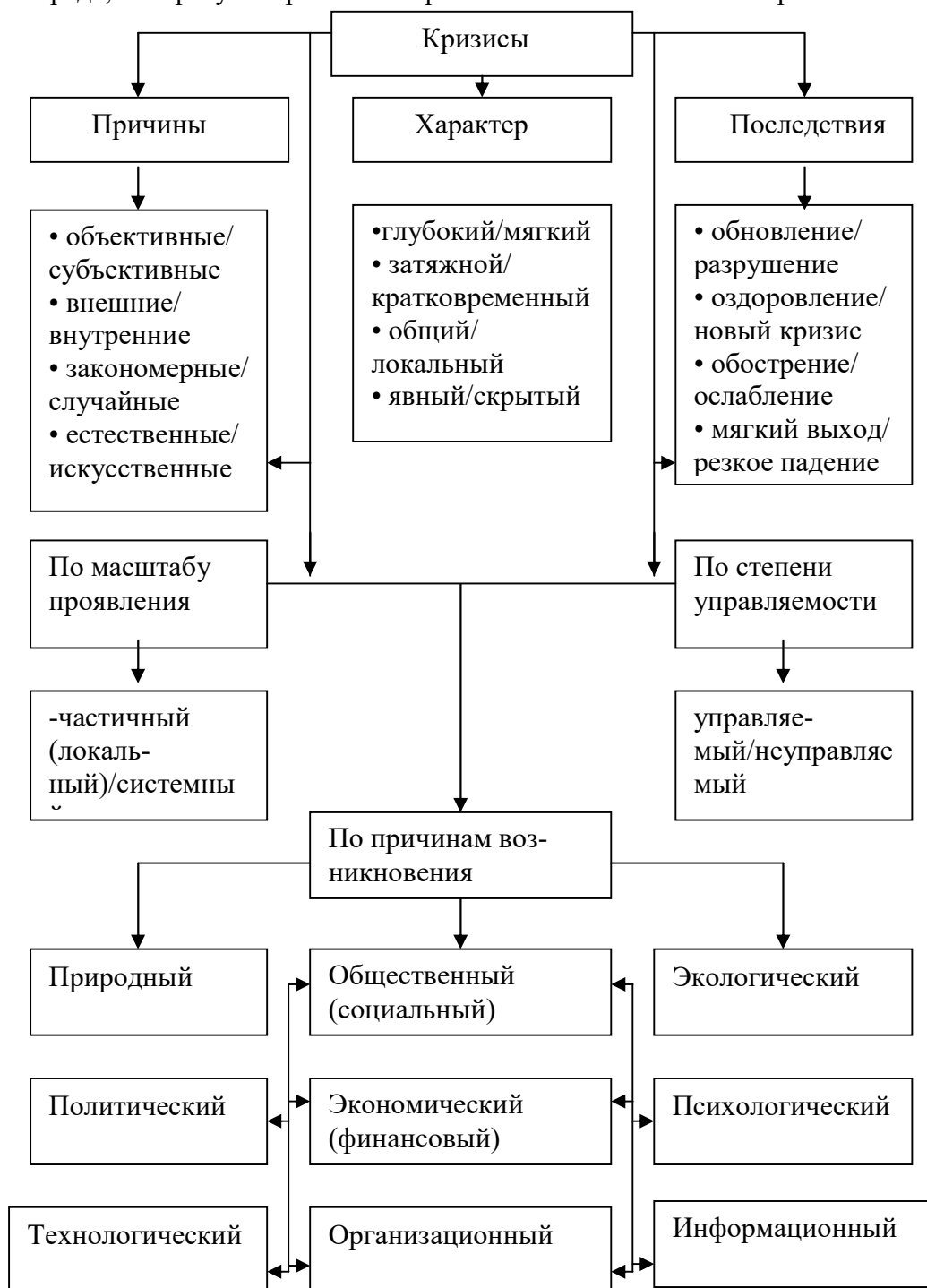


Рис.1.2. Типология кризисов.

Весь процесс превращения нормально функционирующего предприятия в несостоятельного должника можно представить в виде схемы, представленной на рис. 1.3.

Первый этап «Начало кризиса предприятия»¹. Для него характерны невыполнение или частичное выполнение текущих задач, развитие конфликта между целями и задачами страте-

¹ - См.: Кукина И.Г., Астраханцева И.А. – Учет и анализ банкротств: Учебное пособие – М.: Финансы и статистика, 2004 г.;

гии и путями ее достижения. Этот этап сложно идентифицировать, так как нет четких количественных показателей, характеризующих или оценивающих кризис стратегии развития фирмы. На данном этапе предприятие перестает получать экономическую прибыль – прибыль от продаж продукции, товаров, работ, услуг. Если вовремя определить начало кризиса, то возникает необходимость изменения стратегии и задач по достижению поставленных целей. Таким образом, посредством кратковременных мер необходимо скорректировать стратегию, провести оптимизацию потребления факторов производства и снизить краткосрочные издержки.



Рис. 1.3. Процесс развития несостоятельности

Второй этап «Развитие кризиса предприятия». Ухудшение показателей финансово-экономической деятельности анализируемого предприятия. Окончание первого и начало второго этапа можно легко определить по резкому колебанию основных показателей рентабельности и деловой активности предприятия.

Привлечение кредитных ресурсов становится затруднительным, так как уровень внутренней эффективности инвестиций на этом этапе ниже эффективности альтернативных вариантов использования средств. Заимствования происходят в меньшем объеме и по более высокой цене. Одновременно накопленный объем амортизационных отчислений оказывается вовлеченным в финансирование оборотного капитала. Окончание второго этапа и начало третьего характеризуется ухудшением показателей финансовой устойчивости и ликвидности (кризис ликвидности)¹. Для уменьшения риска банкротства требуется проведение оперативного реструктурирования предприятия в целях обеспечения его выживания на короткий срок с параллельной разработкой бизнес-плана развития предприятия на перспективу. Оперативное реструктурирование должно включать два направления: улучшение результатов деятельности (снижение материальных затрат, заработной платы, увеличение оборота, снижение постоянных издержек) и обеспечение ликвидности активов (уменьшение дебиторской задолженности, производственно-технических запасов, запасов готовой продукции, продажа излишнего имущества)²

Третий этап «Кризис предприятия». Этот этап характеризуется неспособностью предприятия отвечать по своим обязательствам по мере их наступления. После тщательного комплексного анализа деятельности предприятия выбираются либо ликвидационные, либо реорганизационные процедуры.

Очень важно увидеть симптомы кризисного развития, чтобы иметь возможность своевременно запускать в действие программы антикризисного управления.

В реальной жизни российских предприятий типология видов, причин, характера кризисов весьма условна: классифицировать причины кризиса можно лишь по преимущественно-

² - См.: Глухов В.В. – Основы менеджмента – СПб, 1998 г..

му фактору, определяющему его природу. Анализ первопричин несостоятельности предприятия крайне важен, так как именно причины «заболевания» предприятия определяют способы, формы и методы финансового оздоровления.

Строгое разделение внешних и внутренних причин несостоятельности является практически невозможным, но выявление и анализ прошлых внутренних ошибок может помочь в достижении финансовой устойчивости при различных неблагоприятных внешних обстоятельствах.

Иногда трудно разделить причины кризиса на внутренние и внешние, определить вид и глубину кризиса. Однако, опыт работы с неплатежеспособными предприятиями позволяет придерживаться следующей классификации видов, этапов и индикаторов кризиса. (Таблица №1.1)

Таблица №1.1 - Этапы и индикаторы финансово-экономических кризисов.

Стадии кризиса	Вид кризиса	Индикаторы
I	Неэффективность деятельности предприятия по производству и сбыту продукции - производственный кризис	<ul style="list-style-type: none"> - Низкая конкурентоспособность продукции. - Высокий износ основных средств. - Избыточные запасы. - Наличие активов в виде незавершенного строительства. - Недостаточно гибкая ценовая и ассортиментная политика. - Отсутствие сбытовой сети и эффективной рекламы.
II	Разбалансировка структуры затрат, наличие убытков – экономический кризис	<ul style="list-style-type: none"> - Рост себестоимости продукции и изменение ее структуры; - Рост управленческих расходов; - Рост коммерческих расходов; - Отсутствие контроля за затратами; - Убытки.
III	Неплатежеспособность предприятия – финансовый кризис	<ul style="list-style-type: none"> - Снижение ликвидности активов. - Отсутствие контроля за денежными потоками. - Низкая доля денежной составляющей в выручке от продаж. - Необоснованность инвестиционных решений. <p>Рост просроченных обязательств.</p>
IV	Несостоятельность банкротство предприятия	<p>Неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанности по уплате обязательных платежей, признанная арбитражным судом или объявленная должником.</p> <p>Восстановление платежеспособности на основе внутренних резервов невозможно – необходимы внешние антикризисные процедуры, которые назначает арбитражный суд</p>

1.3. Место и роль диагностики финансово-экономического состояния предприятия в антикризисном управлении.

Процесс реализации антикризисных процедур применительно к деятельности предприятий-должников называется антикризисным процессом.

Мировой опыт показывает, что антикризисный процесс в условиях рыночной экономики - управляемый процесс, включающий в себя два блока процедур: антикризисное управление и антикризисное регулирование.

Антикризисное управление - применение антикризисных процедур на микро уровне, применительно к конкретному предприятию. Антикризисное управление отражает производственные отношения, складывающиеся на уровне предприятия при применении реорганизационных или ликвидационных мероприятий.

Кризисные ситуации возникают на всех стадиях жизненного цикла предприятия, выражаются в колебании объемов производства продукции, возникновении сложностей со сбытом продукции, чрезмерном росте задолженности по налоговым платежам и т.д.

Реализация всей совокупности процедур антикризисного управления начинается лишь на определенном этапе жизненного цикла предприятия: в условиях резкого спада производства, характеризующегося постоянной неплатежеспособностью предприятия.

Антикризисное регулирование - это воздействие на предприятие-должника на макроуровне. Антикризисное регулирование содержит меры организационно-экономического и нормативно-правового воздействия со стороны государства, направленные на защиту предприятий от кризисных ситуаций, предотвращение банкротства или ликвидацию в случае неэффективности его дальнейшего функционирования.

Основные направления государственного антикризисного регулирования:

- совершенствование законодательной базы о несостоятельности (банкротстве) предприятий;
- осуществление мер по оздоровлению жизнеспособных предприятий, включая оказание государственной поддержки неплатежеспособным предприятиям и привлечение инвесторов, участвующих в оздоровлении этих предприятий;
- принятие Правительством мер, направленных на реформирование промышленных предприятий;
- утверждение правил профессиональной деятельности арбитражных управляющих и их саморегулируемых организаций и т.д.

Антикризисный процесс - применение к предприятию-должнику реорганизационных или ликвидационных процедур, начинается с комплексной оценки его финансово-экономического состояния. Без диагностики причин неплатежеспособности предприятия могут быть назначены неправильные антикризисные процедуры, что может привести к ликвидации вполне перспективных предприятий, к санации явно несостоятельных предприятий, обострению интересов должников и кредиторов.

Поэтому, основными этапами антикризисного управления являются:

- Диагностика финансового состояния и оценка перспектив развития производственного потенциала.
- Разработка бизнес-плана финансового оздоровления предприятия.
- Регулирование процесса финансового оздоровления.
- Оценка глубины финансового и экономического кризиса предприятия и эффективности мероприятий по финансовому оздоровлению.
- Выбор и реализация антикризисных процедур.

1.4. Предпосылки и признаки проявления неплатежеспособности в финансовом обороте предприятия.

Банкротство является результатом кризисного финансового состояния предприятия, при котором предприятие проходит путь от временной до устойчивой неспособности удовлетворять требования кредиторов.

В странах Западной Европы, США, законодательство о банкротстве в которых действует и совершенствуется десятилетиями, понятие “неплатежеспособность” отождествляется с термином “банкротство”.

В российском механизме банкротства оценка и признание неплатежеспособности является процедурой предварительной, почти автоматической. Последствия же этой процедуры могут быть тяжелыми для предприятия: при признании его неплатежеспособным, предприятие попадает в “черные списки” - реестр неплатежеспособных предприятий - со всеми вытекающими последствиями - падением репутации, потерей партнеров, невозможностью получить кредиты, сменой директора.

Поэтому необходимо исследовать причины и предпосылки неплатежеспособности предприятия, которые проявляются внутри финансов предприятия - в нарушении его финансового оборота.

Предприятие, осуществляющее производственную и коммерческую деятельность, вступает в отношения с налоговыми органами, банками, другими предприятиями - поставщиками и потребителями. В процессе этих отношений у предприятия возникают обязательства, которые могут привести к тому, что предприятие станет должником и будет обязано в определенный срок совершить платеж, поставить товар, исполнить услугу в пользу другого лица, по отношению к которому возникло обязательство, и которое является для предприятия кредитором.

Обязательства предприятия классифицируются на внутренние и внешние.

Внешние обязательства предприятия могут быть подразделены на следующие группы:

- 1) Обязательства перед фискальной системой – обязательства по налогам, штрафам, пени перед бюджетами, платежам в Пенсионный фонд России, фонд обязательного медицинского страхования и другие фонды. Обязательства перед фискальной системой должны выполняться в установленном налоговым законодательством порядке, независимо от воли предприятия;
- 2) Обязательства перед финансово-кредитной системой - обязательства перед банками, финансовыми компаниями в случае, если предприятие взяло ссуду или заем в денежной форме или в виде ценных бумаг на основе кредитного договора;
- 3) Обязательства перед кредиторами за поставленные ими товары, выполненные работы или услуги. Эти обязательства возникают перед предприятиями или предпринимателями в результате договора.

К внутренним обязательствам предприятия относятся обязательства перед работниками предприятия и акционерами - по оплате труда, выплате премий, дивидендов и т.д.

Обязательства предприятия, возникающие в процессе финансово-хозяйственной деятельности, имеют определенные сроки исполнения. Нарушение сроков исполнения обязательств свидетельствует или о дефиците возможностей для погашения долгов, или о необязательности как о стиле взаимодействия со своими партнерами, когда предприятие располагает ресурсами для выполнения обязательств.

Предприятие, которое из режима своевременного исполнения обязательств переходит в кризисную зону ненадежного исполнения, исполнения со сбоями, просрочками становится как партнер неплатежеспособным, наносящим ущерб своим кредиторам.

Устойчивая, хроническая неплатежеспособность предприятия с финансовой точки зрения означает поглощение ресурсов или средств кредиторов: денежных средств, товаров, услуг и формирование недоимки по налогам и другим обязательным платежам, что блокирует формирование доходной части Государственного бюджета.

Неплатежеспособное предприятие, продолжающее участвовать в хозяйственном обороте, является носителем финансового ущерба кредиторам, оказывает на них депрессирующее влияние, путем изъятия их ресурсов.

В конечном итоге, кредиторы, пытаясь теми или иными методами, в том числе и судебными, истребовать исполнения обязательств, оказываются перед выбором выставить требования о ликвидации предприятия-должника и продажи его имущества с целью полного или частичного удовлетворения обязательств или определить предприятию некий контролируемый срок на преодоление финансового кризиса.

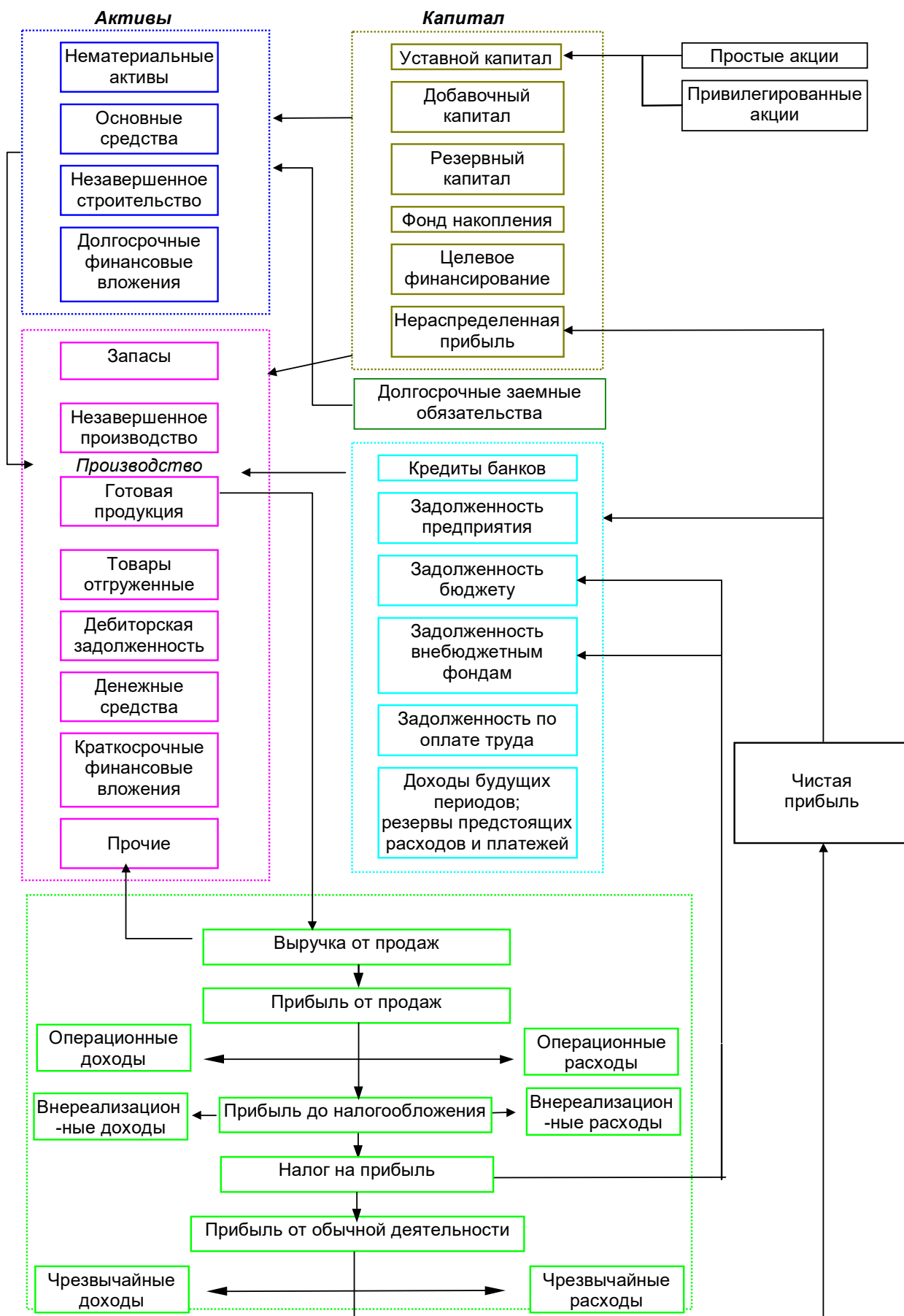


Рис. 1.4. Финансовый оборот.

Следовательно, при нарушении сроков исполнения обязательств возникает необходимость оценки такой ситуации. Диагностика финансового состояния предприятия и оценка его платежеспособности должны дать ответы на следующие вопросы:

- Имеет ли предприятие ресурсы для погашения текущих обязательств;
- Способно ли предприятие удовлетворить всех кредиторов в установленные сроки;
- Каковы причины ненадежного исполнения обязательств, носят они эпизодический, временный характер или являются индикатором финансового кризиса на предприятии.

Методический подход к оценке финансовой деятельности в целях диагностики банкротства должен основываться на анализе финансового оборота предприятия, характеризующего движение денежных средств, обслуживающих процесс производства и реализации продукции.

При выборе методов и показателей диагностики финансово-экономической деятельности необходимо учитывать двойственное положение акционерных предприятий в хозяйственном обороте: с одной стороны, данные предприятия выступают как должники, привлекая в свой оборот ресурсы кредиторов; с другой стороны - как кредиторы, отвлекая свои ресурсы для финансирования деятельности покупателей своей продукции - дебиторов.

Схема финансового оборота предприятия представлена на рисунке 1.4.

При этом движение финансовых ресурсов представлено на основе форм бухгалтерской отчетности, т.к. это позволяет определить «Узкие места» финансового оборота и показатели, отражающие их.

Предприятие создается для получения прибыли. Получение прибыли на поверхности производственных отношений предстает как производственно-хозяйственная деятельность - процесс взаимодействия и потребления материальных и трудовых ресурсов.

В дополнение к собственному капиталу предприятие берет на себя определенные обязательства в виде банковских займов, товарно-материальных ценностей с последующим расчетом (например, за электроэнергию, воду). Общая сумма всех взятых обязательств образует заемные средства или заемный капитал, находящийся в распоряжении предприятия.

Производя продукцию, привлекая для этого заемные средства, предприятие должно размещать эти средства таким образом, чтобы в любой момент можно было исполнить обязательства. Если предприятие не может ответить по своим обязательствам, значит средства финансирования размещены так, что их нельзя быстро и безболезненно мобилизовать для осуществления расчетов по обязательствам. Таким образом, проблемы неплатежей связаны с размещением и использованием капитала предприятия. Исходным моментом, совпадающим с возникновением предприятия, является образование Уставного капитала. Участники предприятия вносят в него свои денежные средства, материалы, оборудование, чтобы приобрести производственные ресурсы - имущество предприятия (внеоборотные и оборотные активы), привлечь персонал для производства продукции.

Уставной капитал - важнейший источник формирования имущества предприятия, направляемый на приобретение производственных ресурсов предприятия. Вклад участников в уставной капитал определяет их право на долю прибыли, а также их значимость при принятии управленческих решений.

В дополнение к собственному капиталу предприятие берет на себя определенные обязательства в виде банковских займов, товарно-материальных ценностей с последующим расчетом (например, за электроэнергию, воду). Общая сумма всех взятых обязательств образует заемные средства или заемный капитал, находящийся в распоряжении предприятия.

Производя продукцию, привлекая для этого заемные средства, предприятие должно размещать эти средства таким образом, чтобы в любой момент можно было исполнить обязательства.

Если предприятие не может ответить по своим обязательствам, значит средства финансирования размещены так, что их нельзя быстро и безболезненно мобилизовать для осуществления расчетов по обязательствам. Таким образом, проблемы неплатежей связаны с размещением и использованием капитала предприятия.

Предприятие размещает все источники капитала - собственные и заемные - в активах предприятия. Активы подразделяются на внеоборотные и оборотные активы, которые являются имуществом предприятия.

Состояние финансов предприятия может быть зафиксировано на определенную дату в бухгалтерском балансе предприятия.

В процессе производства капитал находится в движении: изнашиваются и обновляются основные средства, потребляются сырье, материалы, комплектующие изделия;

Цикл от вложений в производство в виде запасов до производства и реализации продукции, после чего в виде расчета поступают денежные средства, образующие выручку от продажи продукции (работ, услуг) называется оборотом.

Движение денежных средств, обслуживающих процесс производства и реализации продукции называется финансовым оборотом.

Финансовые отношения в процессе производственно-хозяйственной деятельности возникают только тогда, когда на денежной основе происходит формирование собственного капитала, его доходов, привлечение заемных источников, распределение доходов, образующихся в результате этой деятельности.

Выручка от продаж - это источник возмещения затраченных на производство продукции средств и формирования денежных фондов и резервов предприятия.

Выручка от продажи продукции, товаров, работ и услуг содержит в себе следующие компоненты:

- возмещение ранее понесенных затрат на производство и реализацию продукции, в том числе погашение обязательств;
- отчисления в бюджет и внебюджетные фонды;
- прибыль предприятия.

Таким образом, оставшаяся часть выручки принимает форму чистого дохода предприятия - прибыли.

Чистая прибыль предприятия является источником прироста собственного капитала в той ее части, которая расходуется на накопление, т.е. присоединяется к активам предприятия - в виде приобретения нового оборудования, материальных запасов, увеличения фонда оплаты труда персонала и т.д.

Основная доля выручки должна направляться на финансирование производственного процесса. Денежные средства направляются на возмещение ранее понесенных затрат и на прирост собственного капитала за счет чистой прибыли.

Определим "узкие места" в финансовом обороте предприятия, где предприятие может потерять способность погашать обязательства - предпосылки появления неплатежеспособности.

Во-первых, выручка от продаж продукции, товаров, работ и услуг - основной источник платежа по обязательствам, по сути является обезличенным денежным поступлением, которое может использоваться для возмещения текущих затрат, быть помещенным в банк, использоваться на капитальное строительство и т.д.

Для того, чтобы выручка от продаж полностью или частично направлялась на погашение обязательств, необходимо соблюдение определенных принципов управления. Принципы эти заключаются в:

1. планировании выручки от продаж продукции и ее распределения по различным видам платежей - планировании денежного потока;
2. регулировании денежной составляющей выручки от продажи продукции;

Российские предприятия часто не соблюдают принципов планирования денежного потока, поэтому выручка расходуется хаотически, под влиянием текущих обстоятельств и без увязки со своевременным исполнением обязательств.

Отсутствие планирования денежных потоков как планомерного поступления и расхода выручки от реализации продукции во многих случаях является главной причиной неплатежеспособности российских предприятий.

Планирование и управление денежными потоками означает решение следующих задач:

- 1) планирование выручки от продажи продукции на основе планирования объемов продаж продукции;
- 2) сохранение определенного соотношения между выручкой от продаж и объемом текущих обязательств;
- 3) мобилизацию внутренних резервов предприятия, которые размещены в активах;
- 4) расходование выручки прежде всего с учетом погашения обязательств и поддержания некоторых резервов.

Выручка от продажи продукции, товаров, работ, услуг является основным источником платежа или исполнения обязательств. Помимо выручки от реализации, источником погашения обязательств могут быть внутренние резервы предприятий - капитал, размещенный в активах.

В зависимости от возможности их мобилизации и направления на погашение обязательств активы предприятия различаются по степени их ликвидности.

Высоколиквидными называются активы, которые легко мобилизуются в денежные средства в целях расчета.

Мобилизация активов для погашения обязательств предприятия осуществляется по следующим статьям:

- 1) основные средства, непосредственно не участвующие в производственном процессе, а потребляющие расходы на свое содержание;
- 2) долгосрочные финансовые вложения: вклады в уставные фонды других предприятий, акции других предприятий, облигации. Данные вложения имеют смысл, если на один рубль вложений они приносят больше операционных доходов, чем рубль, вложенный в производство;
- 3) готовая продукция на складе, которая представляет задержку выручки от реализации;
- 4) дебиторская задолженность, представляющая собой при сроке погашения свыше трех месяцев товарные ссуды потребителям продукции;
- 5) краткосрочные финансовые вложения, в отношении которых применяется та же логика, что и в отношении долгосрочных вложений;
- 6) денежные средства в кассе, на расчетном, валютном счетах предприятия.

Совокупность мероприятий по дополнительной мобилизации активов предприятия определяет существенный дополнительный источник погашения обязательств.

Часть мероприятий по мобилизации активов - снижение запасов готовой продукции, дебиторской задолженности - увеличивает выручку от продаж.

Денежные средства, связанные с реализацией основных средств, материальных оборотных активов, ценных бумаг не включаются в состав выручки от продажи продукции. Результаты по таким мероприятиям рассматриваются как операционные доходы и учитываются при определении прибыли до налогообложения (бухгалтерской).

Основным источником возмещения затраченных на производство продукции средств и формирования денежных фондов и финансовых резервов предприятия является выручка от продаж. Высокий удельный вес выручки от продаж в прочих доходах предприятия свидетельствует о соблюдении главного принципа финансово-хозяйственной деятельности предприятия - самофинансировании.

Между ростом обязательств и выручкой от продаж продукции необходимо поддерживать определенное соотношение. Это соотношение зависит от:

- 1) уровня среднедневной выручки от реализации продукции;
- 2) уровня денежной составляющей в выручке;
- 3) уровня и структуры возникающих обязательств;
- 4) способов и сроков погашения текущих обязательств;
- 5) механизма использования или распределения выручки от реализации продукции.

На размер выручки от продаж оказывают влияние следующие группы факторов:

- 1) в сфере производства: объем производства продукции, конкурентоспособность продукции, длительность производственного цикла, ритмичность выпуска и др.;
- 2) в сфере обращения: конкурентные преимущества продукции, ритмичность отгрузки, своевременное оформление транспортных и расчетных документов, выбор оптимальной формы расчета, уровень цен на продукцию;
- 3) не зависящие от деятельности предприятия: несвоевременная оплата продукции из-за отсутствия у потребителя средств, нарушение договоров поставки материально-технических ресурсов, сужение рынка за счет ограничения на него доступа путем ввода запретов, квот, таможенных барьеров.

Каждый из факторов, оказывающих влияние на снижение поступлений от текущей деятельности, может стать причиной временной или постоянной неплатежеспособности. Для того, чтобы оценить влияние конкретного фактора на финансовое состояние предприятия, возможность его локализации, необходимо провести анализ финансово-экономической деятельности.

Погашение обязательств осуществляется за счет активов, сформированных из собственных и заемных источников.

Если обязательства предъявляются к погашению раньше, чем сформированы активы, используемые для расчета, возникает дефицит активов.

Размещение капитала в активы предприятия фиксируется на определенную дату в бухгалтерском балансе. Превышение текущих обязательств над оборотными активами является индикатором неплатежеспособности предприятия. Такая ситуация возникает в том случае, когда предприятие использует краткосрочную задолженность (раздел V пассива) для финансирования внеоборотных активов: пополнения основных средств, незавершенного строительства, долгосрочных финансовых вложений. Эти активы практически не могут использоваться для расчета по обязательствам и, соответственно, определенное время не сопровождаются ростом выручки.

Такое финансовое состояние предприятия может носить как временный, эпизодический характер, так и свидетельствовать о хронической неплатежеспособности.

Временный характер состояния неплатежеспособности предприятия может объясняться необходимостью долгосрочного вложения источников в модернизацию производства ради увеличения через определенный период выручки.

Хроническая неплатежеспособность возникает при высвобождении основных средств в результате сокращения производства. Такое финансовое состояние свойственно многим предприятиям ВПК.

Однако, благоприятная ситуация платежеспособности предприятия, которая отражена на рис.1.5 (а) нуждается в дополнительном анализе ее причин. На рис. 1.5 (а) отражено такое размещение источников в активы предприятия, когда часть собственного капитала направляется на финансирование оборотных активов.

Но отношение собственного капитала к внеоборотным активам (коэффициент инвестирования) может иметь удовлетворительное значение и при высоком коэффициенте износа основных средств, которые отражаются в балансе по остаточной стоимости. Таким образом, необходимо предварительно оценить износ основных средств, для того чтобы сделать выводы о влиянии структуры капитала на платежеспособность предприятия.

Индикатором неплатежеспособности при анализе финансового оборота является отсутствие собственных оборотных средств предприятия.

Наличие собственных оборотных средств (C_{oc}) определяется по данным баланса как разность между собственным капиталом и внеоборотными активами. Так как долгосрочные заемные средства направляются на приобретение основных средств, капитальное строительство, при расчете собственных оборотных средств суммы долгосрочных кредитов и займов добавляются к собственному капиталу.

Если собственные оборотные средства отсутствуют, значит предприятие формирует свои оборотные активы только за счет заемных источников.

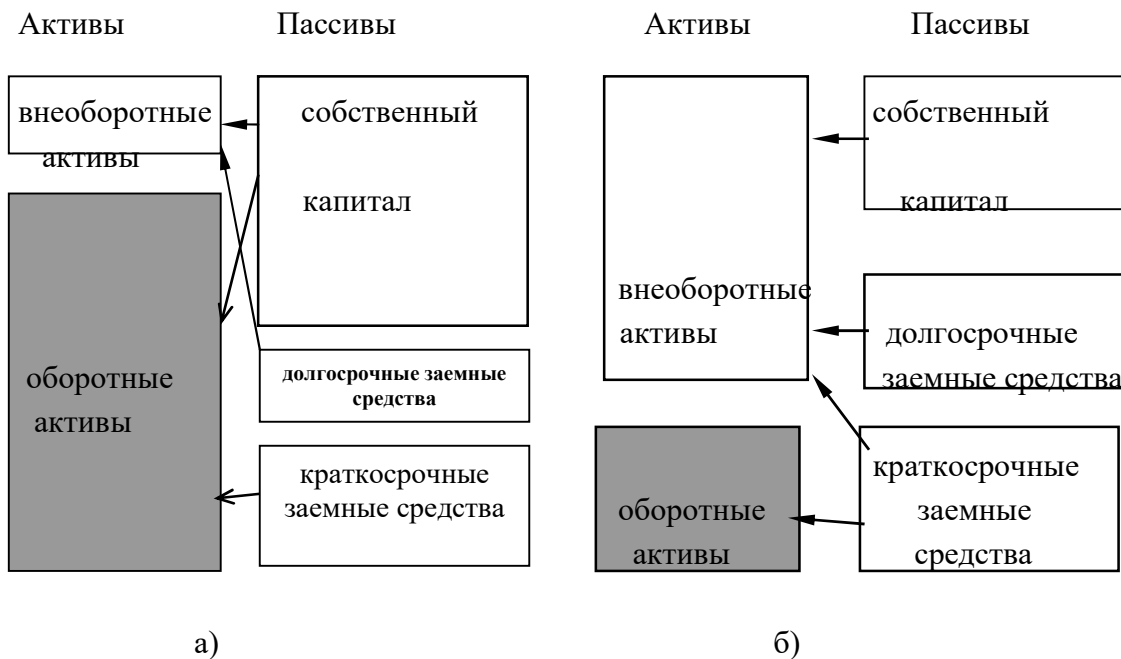


Рис. 1.5. Размещение капитала предприятия в активы в процессе финансового оборота: а) платежеспособное предприятие; б) неплатежеспособное предприятие.

Независимо от отраслевой принадлежности, предприятия должны финансировать 10 - 20 % оборотных активов за счет собственных средств. Если оборотные активы формируются только за счет заемных средств, производственная деятельность предприятия зависит от заемных источников.

Одним из индикаторов возможного состояния неплатежеспособности при анализе финансового оборота предприятия является наличие убытков.

Убытки представляют собой прямую утрату собственного или части заемного капитала и могут быть погашены только за счет прибыли предприятия.

Причинами возникновения убытков являются:

- 1) превышение расходов по основной деятельности над выручкой от продаж продукции (работ, услуг);
- 2) убыточности операционной и внереализационной деятельности предприятия (за счет экономических санкций, штрафов, налогов, относимых на финансовый результат);
- 3) превышения использованной прибыли над остаточной (чистой) прибылью предприятия.

Капитал, отвлеченный на убытки, предприятие возмещает за счет привлечения заемных средств - задолженности предприятиям-кредиторам бюджету, внебюджетным фондам, по оплате труда. В конечном итоге, убыточная финансово-хозяйственная деятельность приводит к опережающему росту обязательств предприятия по сравнению с темпами прироста выручки от реализации - к состоянию неплатежеспособности.

Таким образом, неплатежеспособность - невозможность предприятия погасить свои обязательства, проявляется в нарушении финансовых потоков, обеспечивающих производство и реализацию продукции.

Причинами неплатежеспособности являются факторы, влияющие на снижение или недостаточный рост выручки от реализации и опережающий рост обязательств. Неплатежеспособность, как нарушение финансового оборота отражается в дефиците оборотных активов, которые могут быть направлены на погашение обязательств.

Цель диагностики финансово-экономического состояния предприятия – раннее выявление и устранение факторов, определяющих неплатежеспособность предприятия.

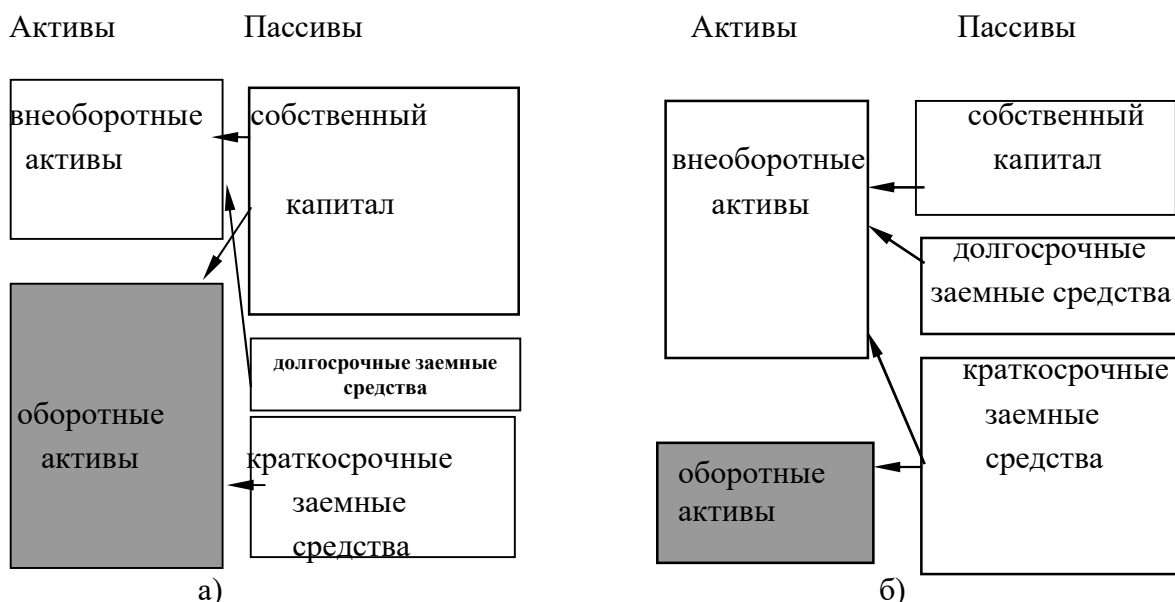


Рис. 1.6. Обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами:
а) наличие собственных оборотных средств; б) отсутствие собственных оборотных средств.

1.5. Законодательное обеспечение процедур несостоятельности (банкротства).

«Владыки, вам венец и трон дает Закон, а не природа»
 (А.С. Пушкин)

Для выявления характерных особенностей кризиса отечественных предприятий, разработки методов и показателей диагностики причин их несостоятельности, необходимо рассмотреть существующее понятие несостоятельности (банкротства) предприятия, а также законодательное обеспечение механизма банкротства и его влияние на реальные экономические отношения.

В соответствии с вступившим в силу с 3 декабря 2002г. Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)», под несостоятельностью (банкротством) понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Закон определяет несостоятельность и банкротство как синонимы. Признаком несостоятельности (банкротства) предприятия является неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязательства по уплате обязательных платежей, если предприятие не обеспечивает или заведомо неспособно обеспечить выполнение требований кредиторов в течение **трех месяцев** со дня наступления сроков их исполнения. При этом дело о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом при условии, что требования к должнику - юридическому лицу в совокупности составляют не менее **ста тысяч рублей**.

Таким образом, теперь для обращения кредиторов в арбитражный суд достаточно двух оснований: непогашение задолженности в течение трех месяцев и ее общая величина, предусмотренная законодательством.

При этом все процедуры, применяемые к предприятиям - должникам можно разделить на две группы: реорганизационные и ликвидационные.

К реорганизационным процедурам относятся:

- досудебная санация,
- наблюдение;
- финансовое оздоровление;
- внешнее управление.

Досудебная санация - процедура, когда собственником предприятия, кредитором и заинтересованным в деятельности предприятия инвестором оказывается финансовая помощь предприятию – должнику в целях восстановления платежеспособности. Ходатайство о проведении санации должно быть подано в арбитражный суд.

Арбитражный суд удовлетворяет ходатайство о санации, если есть реальная возможность восстановить платежеспособность предприятия.

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

Финансовое оздоровление – процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности.

Внешнее управление имуществом предприятия - процедура, направленная на восстановление платежеспособности и сохранение деятельности предприятия. Внешнее управление вводится на предприятии решением арбитражного суда на основании решения собрания кредиторов и осуществляется путем передачи функций по управлению несостоятельным предприятием арбитражному управляющему.

Внешнее управление вводится на срок не более 18 месяцев - на этот период предприятие получает отсрочку по погашению обязательств, льготы по начислению штрафов и пени по налоговым платежам.

Применение реорганизационных процедур заключается в сохранении предприятия - должника, в обеспечении вывода предприятия из неплатежеспособного состояния.

К ликвидационным процедурам относятся

- принудительная ликвидация предприятия - должника по решению арбитражного суда;
- добровольная ликвидация несостоятельного предприятия под контролем кредиторов.

Ликвидация несостоятельных предприятий осуществляется в процессе конкурсного производства, при котором определяется конкурсная масса-стоимость ликвидируемого имущества должника, распределяемая между кредиторами в порядке очередности.

Ликвидационные процедуры ведут к прекращению деятельности предприятия. Поэтому ликвидационные процедуры отражают содержание банкротства в узком смысле слова.

В широком смысле слова процедуры банкротства рассматриваются российским законодательством как антикризисные процедуры. Антикризисные процедуры должны быть направлены на сохранение предприятий, выпускаемых конкурентоспособную, социально-значимую продукцию, банкротство должно стать механизмом перехода предприятий от неэффективных собственников к эффективным.

Мировое соглашение может быть заключено между должником и конкурсными кредиторами на любом этапе производства по делу о несостоятельности. Суть мирового соглашения в достижении договоренности должника и кредиторов относительно отсрочки или рассрочки платежей. Решение о заключении мирового соглашения со стороны конкурсных кредиторов принимается собранием кредиторов.

Необходимо отметить, что новый Федеральный Закон «О несостоятельности (банкротстве)» (№127 ФЗ), который был принят Государственной Думой 27 сентября 2002г. и одобрен Советом Федерации 16 октября 2002г. – это третий Закон о несостоятельности (банкротстве) в России.

Первый Закон «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» начал действовать с 1 марта 1993г.. Он предусматривал судебную и добровольную процедуры банкротства и трактовал несостоятельность как неспособность должника удовлетворить требования кредиторов в связи с неудовлетворительной структурой баланса, которая определялась превышением обязательств должника над его имуществом. Закон «О несостоятельности (банкротстве) предприятий», принятый в 1992г., готовился в условиях отсутствия реального опыта, в основном - по зарубежным аналогам.

Само понятие и признаки банкротства, на которых базировался Закон 1992 г., не отвечал и современным представлениям о рыночной экономике. Оценка структуры бухгалтерского баланса для определения признаков несостоятельности осуществлялась на основе Постановления Правительства РФ № 498 от 20.05.1994г. на основе двух показателей - коэффициента текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными средствами. Формальный подход к оценке финансово-экономического состояния предприятий, о недостатках которого авторы много писали, без комплексной диагностики причин несостоятельности, приводил к ликвидации вполне перспективных предприятий и длительной санации явно несостоятельных предприятий, обострению интересов должников и кредиторов.

С введением с 1 марта 1998г. нового Федерального Закона «О несостоятельности (банкротстве)» начался новый этап развития правового института банкротства. Этот этап сопровождался более широким практическим использованием процедур и механизмов банкротства должников. По информации ФСФО России арбитражные суды рассмотрели в 1993г. 100 дел о банкротстве, в 1994г. – 240, в 1995г. – 1108, то в 1998г. – уже 3890 дел, в 1999г. – 5144. в 2000 – 9719 дел о несостоятельности.

Второй российский Закон «О несостоятельности (банкротстве)» распространился не только на интересы должников и кредиторов, которые непосредственно участвуют в судебном процессе, но и ввел принципиально новый для России институт арбитражных управляющих, который занял ключевую роль в антикризисном процессе.

Не обсуждая правовые аспекты Закона о банкротстве 1998г., отметим, что методическое обеспечение применения процедур несостоятельности не соответствует потребностям практики антикризисного процесса. На наш взгляд, прежде всего это касается анализа и диагностики финансово-экономического состояния предприятия. В Законе не была предусмотрена возможность анализа и диагностики причин неплатежеспособности до возбуждения дела о несостоятельности. Сохранился и предельно формальный подход к возбуждению арбитражного процесса о банкротстве должника; явно занижена сумма просроченной задолженности – 500 минимальных размеров оплаты труда, установленных законодательно, при которой появляется основание для объявления предприятия несостоятельным. Все это породило массовые случаи использования законодательства о несостоятельности для устранения конкурента с рынка, нового передела собственности путем завладения материальными и финансовыми ресурсами должников и других злоупотреблений.

Новый Закон «О несостоятельности (банкротстве)» 2002г. открывает новый этап развития института банкротства, который основан на опыте и ошибках развития законодательства о банкротстве.

Если несмотря на проведение досудебной санации заявление о признании должника банкротом было принято судом, то в течение недели вводится процедура **наблюдение**, которая может длиться до семи месяцев(с даты поступления заявления в арбитражный суд).

Наблюдение – процедура банкротства, применяемая к должнику с момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом до момента, определяемого в соответствии с Законом РФ, в целях обеспечения сохранности имущества должника и проведения анализа финансового состояния должника.

Введение наблюдения не является основанием для отстранения руководителя должника и иных органов управления должника, которые продолжают осуществлять свои полномочия с ограничениями.

Органы управления должника могут совершать исключительно с согласия временного управляющего сделки:

- связанные с передачей недвижимого имущества в аренду, залог, с внесением указанного имущества в качестве вклада в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ или с распоряжением таким имуществом иным образом;
- связанные с распоряжением иным имуществом должника, балансовая стоимость которого составляет более 5 процентов балансовой стоимости активов должника,
- связанные с получением и выдачей займов (кредитов), выдачей поручительств и га-

рантий, уступкой прав требований, переводом долга, а также с учреждением доверительного управления имуществом должника.

Органы управления должника не вправе принимать решения:

- о реорганизации (слиянии, присоединении, разделении, выделении, преобразовании) и ликвидации должника;
- о создании юридических лиц или об участии в иных юридических лицах;
- о создании филиалов и представительств;
- о выплате дивидендов;
- о размещении должником облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг; о выходе из состава участников должника — юридического лица, приобретении у акционеров ранее выпущенных акций.

Главная цель процедуры наблюдения – проведение диагностики финансового состояния предприятия, позволяющего исключить случаи фиктивного банкротства, определить объем требований кредиторов и возможность восстановления платежеспособности.

Финансовое оздоровление – новая процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности в соответствии с графиком погашения задолженности.

В ходе наблюдения должник на основании решения своих учредителей (участников), органа, уполномоченного собственником имущества должника – унитарного предприятия, учредители(участники) должника, орган, уполномоченный собственником имущества должника – унитарного предприятия, третье лицо или третьи лица в установленном настоящим Федеральным законом порядке вправе обратиться к первому собранию кредиторов, а в случаях, установленных настоящим Федеральным законом, - к арбитражному суду с ходатайством о ведении финансового оздоровления.

К решению об обращении к первому собранию кредиторов с ходатайством о ведении финансового оздоровления прилагаются:

- план финансового оздоровления;
- график погашения задолженности;
- протокол общего собрания учредителей(участников) должника или решение органа, уполномоченного собственником имущества должника – унитарного предприятия;
- перечень учредителей(участников) должника, голосовавших за обращение к собранию кредиторов с ходатайством о ведении финансового оздоровления;
- при наличии обеспечения исполнения обязательств должника в соответствии с графиком погашения задолженности сведения о предлагаемом учредителями(участниками) должника, собственником имущества должника – унитарного предприятия обеспечении исполнения должником обязательств в соответствии с графиком погашения задолженности;
- иные предусмотренные настоящим Федеральным законом документы.

Финансовое оздоровление вводится арбитражным судом на основании собрания кредиторов. Одновременно с вынесением определения о введении финансового оздоровления арбитражный суд утверждает административного управляющего, за исключением случаев, предусмотренных пунктом 2 статьи 75 настоящего Федерального закона. Финансовое оздоровление вводится на срок не более чем два года.

План финансового оздоровления, подготовленный учредителями(участниками) должника, собственником имущества должника – унитарного предприятия, утверждается собранием кредиторов и должен предусматривать способы получения должником средств, необходимых для удовлетворения требований кредиторов в соответствии с графиком погашения задолженности, в ходе финансового оздоровления

Графиком погашения задолженности должно предусматриваться погашение всех требований кредиторов, включенных в реестр требований кредиторов, не позднее чем за месяц до даты окончания срока финансового оздоровления, а так же погашение требований кредиторов первой и второй очереди не позднее чем за шесть месяцев с даты введения финансового оздоровления.

График погашения задолженности по обязательным платежам, взимаемым в соответствии с законодательством о налогах и сборах, устанавливается в соответствии с требованиями законодательства о налогах и сборах.

Графиком погашения задолженности должно быть предусмотрено пропорциональное погашение требований кредиторов в очередности, установленной статьей 134 Федерального закона.

Должник обязан представить собранию кредиторов отчет об итогах выполнения графика погашения задолженности и плана финансового оздоровления при наличии такого плана. К отчету должны прилагаться баланс должника на последнюю отчетную дату, отчет о прибылях и об убытках должника, сведения о размере погашенных требований кредиторов и подтверждающие погашение требований кредиторов документы. Это еще раз подтверждает, что и началом процедуры финансового оздоровления, и методом оценки ее результатов является диагностика финансово-экономического состояния должника.

Собрание кредиторов по итогам рассмотрения отчета должника и заключения административного управляющего вправе принять решение об обращении в суд с одним из ходатайств: А) о введении внешнего управления; Б) о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства.

Внешнее управление (судебная санация) – процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности, с передачей полномочий по управлению должником внешнему управляющему.

Внешнее управление имуществом должника состоит в назначении арбитражным судом специального управляющего, если есть основания полагать, что причиной тяжелого финансового положения должника является неудовлетворительное управление организацией и имеется реальная возможность восстановить платежеспособность предприятия-должника с целью продолжения его деятельности путем осуществления организационных и экономических мероприятий.

Внешнее управление вводится арбитражным судом на основании решения собрания кредиторов, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом.

Внешнее управление вводится на срок не более восемнадцати месяцев.

С момента введения внешнего управления:

- руководитель должника отстраняется от должности, управление делами должника возлагается на внешнего управляющего;
- прекращаются полномочия органов управления должника и собственника имущества должника — унитарного предприятия, полномочия руководителя должника и иных органов управления должника переходят к внешнему управляющему, за исключением полномочий, переходящих в соответствии с Федеральным законом к другим лицам (органам). Органы управления должника в течение трех дней с момента назначения внешнего управляющего обязаны обеспечить передачу бухгалтерской и иной документации юридического лица, печатей и штампов, материальных и иных ценностей внешнему управляющему;
- снимаются ранее принятые меры по обеспечению требований кредиторов;
- аресты имущества должника и иные ограничения должника по распоряжению принадлежащим ему имуществом могут быть наложены исключительно в рамках процесса о банкротстве;
- вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам и обязательным платежам должника, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом о несостоятельности (банкротстве).

Мораторий означает, что в период внешнего управления штрафы и пени не увеличиваются. По окончании этого периода кредиторы могут требовать выплаты неустоек, штрафов и пеней, накопившихся к моменту введения внешнего управления. Мораторий распространяется на «старые» долги предприятия, срок которых наступил до введения внешнего управления. При этом не допускаются безакцептные списание средств со счета должника, а исполнение ряда имущественных взысканий приостанавливается. Мораторий не затрагивает инте-

рессы только отдельных лиц – зарплата, алименты и компенсация за вред жизни и здоровью должны быть выплачены в первую очередь.

Если цель внешнего управления достигнута и восстановлена его платежеспособность, то арбитражный суд на основании отчета внешнего управляющего может прекратить процедуру банкротства, в противном случае либо продлить внешнее управление, либо начать конкурсное производство

Конкурсное производство – процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов.

Конкурсное производство имеет целью:

- соразмерно удовлетворять требования кредиторов и объявить должника свободным от долгов;
- охранять стороны от неправомерных действий по отношению друг к другу.
- С момента признания должника несостоятельным:
- без согласия собрания кредиторов запрещается отчуждение или передача имущества банкрота (кроме некоторых видов платежей, связанных с функционированием банкрота, расходов по ведению конкурсного производства);
- сроки исполнения всех долговых обязательств должника считаются наступившими;
- прекращается начисление пеней и процентов по всем видам задолженности.

Все имущественные требования предъявляются к банкроту только через конкурсное производство.

Конкурсное производство осуществляет конкурсный управляющий. Он распоряжается имуществом банкрота, формирует конкурсную массу, взимает дебиторскую задолженность, оценивает финансовое состояние должника, управляет банкротом и т.д.

Он имеет право обжаловать в арбитражном суде сделки банкрота, заключенные в последние шесть месяцев, предшествующие объявлению предприятия банкротом.

Конкурсный управляющий назначается арбитражным судом. Кандидатуру управляющего выдвигает собрание кредиторов.

Собрание кредиторов решает вопрос о начале, форме продажи имущества банкрота, о начальной цене этого имущества. Собрание кредиторов может принять решение о заключении мирового соглашения.

Все имущество (активы) должника образует конкурсную массу. В конкурсную массу не включается:

- жилищный фонд, детские дошкольные учреждения, отдельные важные для данного региона объекты производственной инфраструктуры (они передаются на баланс местных органов власти);
- имущество, являющееся предметом залога;
- имущество, не принадлежащее должнику на правах собственности (арендованное, принятое на ответственное хранение, личное имущество работников должника).

Конкурсный управляющий учитывает все претензии к банкроту, анализирует (в том числе отклоняет) их, составляет их список с указанием сумм и очередности удовлетворения.

В процессе конкурсного производства продается конкурсная масса. Продажа производится на аукционной основе. Полученные средства используются в порядке очередности, предусмотренной Гражданским кодексом РФ.

При недостаточности имущества ликвидируемого предприятия оно распределяется между кредиторами соответствующей очереди пропорционально суммам требований, подлежащих удовлетворению, если иное не установлено законом.

На любой стадии рассмотрения арбитражным судом дела о банкротстве должник и кредиторы вправе заключить мировое соглашение.

Решение о заключении мирового соглашения от имени конкурсных кредиторов принимается собранием кредиторов. Решение собрания кредиторов о заключении мирового соглашения принимается большинством голосов от общего числа конкурсных кредиторов и считается принятым при условии, если за него проголосовали все кредиторы по обязатель-

ствам, обеспеченным залогом имущества должника.

Глава 2. Зарубежный и отечественный опыт диагностики причин несостоятельности (банкротства) предприятия.

2.1. Диагностика несостоятельности (банкротства) на основе комплексных (интегральных) показателей.

При оценке финансового состояния неплатежеспособных предприятий часто возникает ситуация, когда одни оценочные показатели превышают нормативное значение, а другие, наоборот, достигают критической черты. Например, одно из анализируемых предприятий формирует свои активы на 93% за счет собственных средств, имея при этом коэффициент текущей ликвидности 1,2; а другое - с коэффициентом текущей ликвидности 1,8, использует 82% заемных источников.

Учитывая многообразие финансовых процессов, которое не всегда отражается в коэффициентах платежеспособности, различие в уровне их нормативных оценок и возникающие в связи с этим сложности в общей оценке состоятельности предприятия, многие зарубежные и отечественные аналитики предлагают производить интегральную или комплексную оценку финансового состояния предприятия в основе построения интегральных оценок лежит обобщенная характеристика предприятия по определенному составу показателей.

Двухфакторная модель оценки вероятности банкротства предприятия.

Самой простой моделью диагностики банкротства является двухфакторная, анализ применения которой исследован в работах М.А. Федотовой. При построении модели учитываются два показателя, от которых зависит вероятность банкротства - коэффициент текущей ликвидности (покрытия) и отношение заемных средств к активам. На основе анализа западной практики были выявлены весовые коэффициенты каждого из этих факторов. Для США данная модель выглядит следующим образом:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 \times K_{Т.Л.} + 0,0579 \times K_{З.С.}$$

где $K_{Т.Л.}$ - коэффициент текущей ликвидности; $K_{З.С.}$ - отношение заемных средств к валюте баланса. Если $Z < 0$ - вероятно, что предприятие останется платежеспособным; $Z > 0$ - вероятно банкротство.

Таблица №2.1 - Сравнительный анализ применение двухфакторной модели вероятности банкротства

Предприятие	Коэффициент текущей ликвидности	Заемный капитал/ активы, %	Z	Вероятность банкротства, %	Подтвердилась вероятность банкротства
1	3,0	60	-0,135	42,0	нет
2	3,0	76	0,79	81,2	да
3	2,8	44	-0,847	15,5	нет
4	2,6	56	0,062	51,5	да
5	2,6	68	0,757	80,2	да
6	2,4	40	-0,649	21,2	да
7	2,0	40	-0,220	38,1	нет
8	2,0	48	0,244	60,1	нет
9	1,8	60	1,153	89,7	да
10	1,6	20	-0,948	13,1	нет
11	1,6	44	0,441	68,8	да
12	1,2	44	0,871	83,5	да
13	1,5	24	-0,072	45,0	нет
14	1,0	32	0,391	66,7	да
15	1,0	60	2,012	97,9	да
АО «1» 01.01.2005.	1,25	3,04	-1,72	0	предприятие неплатежеспособно

В таблице №2.1. приводятся данные анализа применения двухфакторной модели вероятности банкротства для 15 предприятий.

Из таблицы №2.1. видно, что часто вероятность банкротства, предсказанная на основе двухфакторной модели подтверждается - что произошло с предприятиями 2, 5, 9, 11, 12, 14, 15. Но существуют исключения: так у предприятия 6 $Z = -0,649$, т.е. по значению Z предприятие платежеспособно. В действительности же имело место банкротство фирмы.

Двухфакторная модель вероятности банкротства не отражает другие стороны финансового состояния предприятия: оборачиваемость активов, рентабельность активов, темпы изменения выручки от реализации и т.д. Точность прогнозирования увеличивается, если во внимание принимаются большее количество факторов, отражающих финансовое состояние предприятия.

2.2 Оценка вероятности банкротства предприятия на основе Z-счета Альтмана.

В практике финансово-хозяйственной деятельности западных фирм широко используется для оценки банкротства Z-счет Альтмана.

Z-счет Альтмана представляет собой пятифакторную модель, построенную по данным 33 обанкротившихся предприятий США (1968г.). Z-счет рассчитывается как:

$$Z_{\text{СЧЕТ}} = 1,2 \times K_1 + 1,4 \times K_2 + 3,3 \times K_3 + 0,6 \times K_4 + K_5$$

где K_1 - доля оборотного капитала в активах предприятия;

K_2 - доля нераспределенной прибыли в активах предприятия (рентабельность активов);

K_3 - отношение прибыли от реализации к активам предприятия;

K_4 - отношение рыночной стоимости обычных и привилегированных акций к пассивам предприятия;

K_5 - отношение объема продаж к активам.

В зависимости от значения «Z-счета» дается оценка вероятности банкротства предприятия по определенной шкале, представленной в таблице №2.2.

Таблица №2.2 - Определение вероятности наступления банкротства предприятия по Z-счету Альтмана (за один год)

Значение Z-счета	Вероятность наступления банкротства
$Z \leq 1,8$	очень высокая
$1,8 < Z \leq 2,7$	высокая
$2,7 < Z \leq 2,9$	возможная
$Z > 2,9$	очень низкая

В 1977 году Альтман разработал более точную модель, позволяющую прогнозировать банкротство на горизонте в пять лет с точностью до 70%. В модели используются показатели: рентабельность активов, динамичность прибыли, коэффициент покрытия процентов, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент автономии, стоимость имущества предприятия. В российской практике предпринимались многочисленные попытки использования Z-счета Альтмана для оценки платежеспособности и диагностики банкротства, используется компьютерная модель прогнозирования диагностики банкротства. Однако, различные внешние факторы, оказывающие влияние на функционирование предприятия (степень развития фондового рынка, главным образом, отсутствие вторичного рынка ценных бумаг, налоговое законодательство, нормативное обеспечение бухгалтерского учета), а следовательно, на экономические показатели, используемые в модели Альтмана, искажают вероятностные оценки.

2.3 Оценка финансового состояния предприятия по показателям У. Бивера.

Известный финансовый аналитик Уильям Бивер предложил использовать систему показателей для оценки финансового состояния предприятия, с целью диагностики банкротства. Бивер рекомендовал исследовать тренды показателей для диагностики банкротства.

Система показателей Бивера и их значения для диагностики банкротства представлены в таблице №2.3.

Таблица №2.3 - Система показателей У. Бивера для диагностики банкротства

Показатель	Расчет	Значение показателей		
		3	4	5
1	2			
1. Коэффициент Бивера	$\frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}}{\text{Долгосрочные обязательства} + \text{Краткосрочные обязательства}}$	0,4 - 0,45	0,17	-0,15
2. Рентабельность активов	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}} * 100\%$	6 - 8	4	-22
3. Финансовый левередж	$\frac{\text{Долгосрочные обязательства} + \text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Активы}}$	≤ 37	≤ 50	≤ 80
4. Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	$\frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Активы}}$	0,4	$\leq 0,3$	$\approx 0,06$
5. Коэффициент покрытия	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	$\leq 3,2$	≤ 2	≤ 1

* 3 - Для благополучных компаний;

* 4 - За 5 лет до банкротства;

* 5 - За 1 год до банкротства.

2.4 Метод рейтинговой оценки финансового состояния предприятия.

Р.С. Сайфулин и Г.Г. Кадыков предлагают использовать для экспресс-оценки финансового состояния предприятия рейтинговое число:

$$R = 2K_o + 0,1K_{тл} + 0,08K_{и} + 0,45K_{м} + K_{пр},$$

где K_o - коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_o \geq 0,1$);

$K_{тл}$ - коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл} \geq 2$);

$K_{и}$ - интенсивность оборота авансируемого капитала, которая характеризует объем реализованной продукции, приходящийся на один рубль средств, вложенных в деятельность предприятия ($K_{и} \geq 2,5$);

$K_{м}$ - коэффициент менеджмента, характеризуется соотношением прибыли от реализации к величине выручки от реализации ($K_{м} \geq (n-1)/r$, где r - учетная ставка Центробанка);

$K_{пр}$ - рентабельность собственного капитала - отношение балансовой прибыли к собственному капиталу ($K_{пр} \geq 0,2$).

При полном соответствии значений финансовых коэффициентов минимальным нормативным уровням, рейтинговое число будет равно 1. Финансовое состояние предприятий с рейтинговым числом менее 1 характеризуется как неудовлетворительное.

Рейтинговая оценка финансового состояния может применяться в целях классификации предприятий по уровню риска взаимоотношений с ними банков, инвестиционных компаний, партнеров. Диагностика несостоятельности на базе рейтингового числа не позволяет оценить причины попадания предприятия "в зону неплатежеспособности". Кроме того, нормативное содержание коэффициентов, используемых для рейтинговой оценки, также не учитывает отраслевых особенностей предприятий.

2.5 Система показателей Ковалева В.В.

Один из методологов российского финансового анализа В.В. Ковалев, основываясь на разработках западных аудиторских фирм и преломляя эти разработки к отечественной

специфике бизнеса, предложил следующую двухуровневую систему показателей¹.

К первой группе относятся критерии и показатели, неблагоприятные текущие значения или складывающаяся динамика изменения которых свидетельствуют о возможных в обозримом будущем значительных финансовых затруднениях, в том числе и банкротстве. К ним относятся следующие показатели:

- повторяющиеся существенные потери в основной производственной деятельности;
- превышение некоторого критического уровня просроченной кредиторской задолженности;
- чрезмерное использование краткосрочных заемных средств в качестве источников финансирования долгосрочных вложений;
- устойчиво низкие значения коэффициентов ликвидности;
- хроническая нехватка оборотных средств;
- устойчиво увеличивающаяся до опасных пределов доля заемных средств в общей сумме источников средств;
- неправильная реинвестиционная политика;
- превышение размеров заемных средств над установленными лимитами;
- хроническое невыполнение обязательств перед инвесторами, кредиторами и акционерами (в отношении своевременности возврата ссуд, выплаты процентов и дивидендов);
- высокий удельный вес просроченной дебиторской задолженности;
- наличие сверхнормативных и залежалых товаров и производственных запасов;
- ухудшение отношений с учреждениями банковской системы;
- использование (вынужденное) новых источников финансовых ресурсов на относительно невыгодных условиях;
- применение в производственном процессе оборудования с истекшими сроками эксплуатации;
- потенциальные потери долгосрочных контрактов;
- неблагоприятные изменения в портфеле заказов.

Во вторую группу входят критерии и показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое. Вместе с тем, они указывают, что при определенных условиях или непринятии действенных мер ситуация может резко ухудшиться. К ним относятся:

- потеря ключевых сотрудников аппарата управления;
- вынужденные остановки, а также нарушения производственно-технологического процесса;
- недостаточная диверсификация деятельности предприятия, т.е. чрезмерная зависимость финансовых результатов от какого-то одного конкретного проекта, типа оборудования, вида активов и др.,
- излишняя ставка на прогнозируемую успешность и прибыльность нового проекта;
- участие предприятия в судебных разбирательствах с непредсказуемым исходом;
- потеря ключевых контрагентов;
- недооценка технического и технологического обновления предприятия;
- неэффективные долгосрочные соглашения;
- политический риск, связанный с предприятием в целом или его ключевыми подразделениями.

Что касается критических значений этих критериев, то они должны быть детализированы по отраслям и подотраслям, а их разработка может быть выполнена после накопления определенных статистических данных.

Одной из стадий кризиса на предприятии является *финансовая неустойчивость*. На этой стадии начинаются трудности с наличными средствами, проявляются некоторые ранние признаки банкротства, резкие изменения в структуре баланса в любом направлении. Однако особую тревогу должны вызвать:

¹ – См. Ковалев В.В., «Методы и процедуры финансового анализа», - М, Финансы и статистика, 2004 г..

- резкое уменьшение денежных средств на счетах (кстати, увеличение денежных средств может свидетельствовать об отсутствии дальнейших капиталовложений);
- увеличение дебиторской задолженности (резкое снижение также говорит о затруднениях со сбытом, если сопровождается ростом запасов готовой продукции);
- старение дебиторских счетов;
- разбалансирование дебиторской и кредиторской задолженности;
- снижение объемов продаж (неблагоприятным может оказаться и резкое увеличение объемов продаж, так как в этом случае банкротство может наступить в результате последующего разбалансирования долгов, если произойдет непродуманное увеличение закупок, капитальных затрат; кроме того, рост объемов продаж может свидетельствовать о сбросе продукции перед ликвидацией предприятия)

2.6 Модель комплексной диагностики финансово-экономического состояния предприятия.

Для проведения мониторинга финансового состояния предприятий атомной промышленности на кафедре «Экономика промышленности» МАИ была разработана система показателей для определения степени и глубины кризисных явлений и для выбора мероприятий по финансовому оздоровлению.

На основе этих показателей рассчитывается комплексный показатель финансово-экономического состояния предприятий.

Методика расчета комплексного показателя определяет систему ранжирования, в которой каждому значению показателя соответствует балл, а сумма баллов, полученных предприятием, дает комплексную оценку финансово-экономического состояния предприятия.

При разработке системы показателей диагностики учитывались следующие требования к системе показателей комплексной оценки финансово-экономического состояния предприятий отрасли.

- комплексность: всестороннее отражение финансово-экономического состояния предприятия;
- сопоставимость: обеспечение сравнения уровня показателя при изменении его во времени и по отдельным предприятиям;
- значимость: использование ограниченного набора наиболее важных показателей и определение основных параметров для оценки;
- количественная измеримость: представление показателя в виде математической модели, допускающей количественную оценку уровня показателей;
- адекватность: соотношение реального состояния оцениваемых процессов уровня показателя при допустимой точности.

В состав показателей комплексной оценки финансово-экономического состояния входят:

- коэффициент текущей ликвидности K_1 – отношение оборотных активов к общей сумме краткосрочных обязательств;
- коэффициент отношения заемных средств к собственным (плечо финансового рычага) – K_2 ;
- рентабельность активов (капитала) – отношение чистой прибыли (в годовом исчислении) к активам организации – K_3 ;
- коэффициент платежеспособности – отношение краткосрочных обязательств предприятия к выручке от продаж за анализируемый период – K_4 ;
- доля денежных средств в выручке от продаж – K_5 ;
- коэффициент тяжести просроченных обязательств – K_6 ;

Выбор показателей осуществлялся исходя из признаков финансово-экономического состояния предприятия и критериев оценки, вытекающих из закона «О несостоятельности».

K_1 – коэффициент текущей ликвидности – отношение всей суммы оборотных активов к текущим обязательствам предприятия, за исключением статей «Доходы будущих периодов» и «Резервы предстоящих расходов». Коэффициент текущей ликвидности позволяет установить, в какой кратности оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства.

Если $K_1 < 1$, можно говорить о высоком финансовом риске, связанным с невозможностью оплаты краткосрочных обязательств.

При $K_1 = 1$ достигается равенство оборотных активов и текущих обязательств.

Но, принимая во внимание различную степень ликвидности оборотных активов, можно с уверенностью предположить, что не все активы могут быть реализованы в срочном порядке, т.е. и в данной ситуации возникает угроза финансовой стабильности предприятия.

Алгоритм расчета показателя K_1 :

$$K_1 = \frac{\text{стр.290}}{\text{стр.620} + \text{стр.610} + \text{стр.630} + \text{стр.660}} = \frac{\text{стр.290}}{\Pi_v - \text{стр.640,650}} (K_1),$$

K_2 – плечо финансового рычага или отношение заемных средств к собственным – показывает: сколько заемных средств привлекает предприятие на 1 рубль собственных:

$$K_2 = \frac{\Pi_{iv} + \Pi_v - \text{стр.640,650}}{\Pi_{III} + \text{стр.640,650}} (K_2)$$

Данный показатель характеризует меру финансовой зависимости предприятия от кредиторов. Предприятие считается автономным, независимым от заемных источников финансирования, если $K_2 \leq 1$.

K_3 – рентабельность активов (капитала) – показывает: сколько чистой прибыли получает предприятие на 1 рубль активов (капитала).

Данный показатель включен в комплексную оценку, т.к. характеризует эффективность основной деятельности, а также операционных и внереализационных операций.

Рентабельность активов – показатель, который зависит как от рентабельности основной деятельности (рентабельности продаж), так и от характеристики деловой активности предприятия (оборачиваемости активов):

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина активов}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} * \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя величина активов}}$$

Таким образом, положительное значение показателя рентабельности активов характеризует следующие стороны деятельности предприятия:

- наличие чистой прибыли – способность к самофинансированию деятельности;
- эффективность использования всего имущества предприятия;
- уровень деловой активности, которую отражает коэффициент оборачиваемости.

$$K_3 = \frac{\text{стр.190ф.№2}}{0,5 * (\text{стр.300н.г.} + \text{стр.300к.г.})} (K_3).$$

K_4 – коэффициент платежеспособности или средняя длительность погашения краткосрочных обязательств:

$$K_4 = \frac{0,5((\text{стр.690} - \text{стр.640,650})_{н.г.} + (\text{стр.690} - \text{640,650})_{к.г.}) * D}{\text{стр.010ф.№2}};$$

где D – длительность анализируемого периода (3, 6, 9, 12 мес.).

Данный коэффициент отражает срок использования текущих обязательств, если вся выручка будет направлена на их погашение. В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» в случае, если организация в составе своей задолженности имеет обязательства, не исполненные ею в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения, у данной организации имеются признаки банкротства.

На основе коэффициента платежеспособности предприятия отрасли были поделены на следующие группы:

- платежеспособные организации, у которых значение показателя не превышает 3 месяцев;
- организации, у которых значение показателя составляет от 3 до 6 месяцев;
- неплатежеспособные организации, у которых значение показателя составляет от 6 до 9 месяцев;
- кризисные предприятия, когда значение показателя больше 9 месяцев (среднеотраслевой показатель по крупным, экономически или социально значимым организациям за 2001 г: машиностроение и металлообработка – 6,6 месяца).

K_5 – доля денежных средств в выручке от продаж.

Данный показатель характеризует финансовый ресурс предприятия с точки зрения его качества (ликвидности). Доля денежных средств в выручке отражает уровень денежных и бартерных (зачетных) операций в расчетах и дает представление о конкурентоспособности и степени ликвидности продукции предприятия.

$$K_5 = \frac{\text{стр. 120 ф.№ 4}}{\text{стр. 010 ф.№ 2}}$$

K_6 – коэффициент тяжести просроченных обязательств. Этот показатель определяется как отношение суммы просроченных обязательств к предусмотренной законом «О несостоятельности (банкротстве)» минимальной величине просроченных обязательств, при которой возможно возбуждение дела о банкротстве (100 тыс. руб.). Коэффициент (K_6) может рассматриваться как показатель близости организации к банкротству.

$$K_6 = \frac{\sum KZ_i \times \alpha_i}{\sum KZ_i}$$

KZ_i – кредиторская задолженность i – кредитору, превышающая 100 тыс. руб.;

α_i – тяжесть просроченных обязательств, значение которого определяется на основе таблицы №2.4.

Таблица 2.4 - Коэффициент тяжести просроченных обязательств

Сроки образования кредиторской задолженности	Сумма кредиторской задолженности (KZ_i)	Коэффициент тяжести обязательств (α_i)
1. Срок исполнения обязательств не наступил	более 100 тыс. руб.	0
2. Просроченная кредиторская задолженность менее 3 месяцев	более 100 тыс. руб.	1
3. Просроченная кредиторская задолженность более 3 месяцев	более 100 тыс. руб.	2

Если $K_6 < 1$, предприятие не имеет просроченной задолженности.

Если $K_6 \geq 1$ – появилась просроченная задолженность, по которой может быть инициировано дело о несостоятельности (банкротстве).

Диагностика финансово-экономического состояния предприятий атомной промышленности была основана на системе ранжирования показателей финансово-экономических показателей.

Алгоритм расчета комплексного показателя представлен в таблице 2.4. Комплексный показатель вычисляется по формуле:

$$B = b_1 + b_2 + b_3 + b_4 + b_5 + b_6$$

Таблица №2.5 - Аналитическая таблица расчета показателя комплексной оценки финансового состояния

№ п/п	Показатели		Расчет	Группы			
				1	2	3	4
				Баллы			
				2	1	-1	-3
1	Коэффициент текущей ликвидности	K ₁	$A_{II} / (П_V - с.640 - с.650)$	> 2	1,4 ÷ 2	1 ÷ 1,4	< 1
2	Плечо финансового рычага	K ₂	$(П_{IV} + П_V - с.640 - с.650) / П'_{III}$	≤ 0,6	0,6 ÷ 0,7	0,7 ÷ 1	> 1
3	Рентабельность активов (капитала) предприятия	K ₃	$с.190 \phi 2 / (0,5 * (A_{II}^n + A_{II}^k))$	> 5 %	1 % ÷ 5 %	0 % ÷ 1 %	≤ 0 %
4	Период погашения кредиторской задолженности (коэффициент платежеспособности или средняя деятельность погашения краткосрочных обязательств)	K ₄	$(Д * 0,5 * (KЗ_n + KЗ_k)) / B_{np}$	< 90 дн	90 дн ÷ 120 дн	120 дн ÷ 180 дн	> 180 дн
5	Доля денежных средств	K ₅	$с.120 \phi 4 / с.010 \phi 2$				
6	Коэффициент тяжести просроченных обязательств	K ₆	$\square \Sigma \square KЗ * \alpha / \Sigma KЗ$	0	1	1,5	2
	Общий показатель комплексной оценки	R	$b_1 + b_2 + b_3 + b_4 + b_5 + b_6$				

На основе значения комплексного показателя оценки финансового состояния предприятия отрасли ранжируются по следующим группам:

I группа. Значение комплексного показателя 10 – 12.

Предприятие эффективно осуществляет финансово-хозяйственную деятельность, имеет чистую (нераспределенную) прибыль.

Финансово устойчиво. Платежеспособность предприятия не вызывает сомнений. Не имеет просроченных обязательств. Качество финансового менеджмента высокое. Имеет признаки абсолютной экономической состоятельности.

II группа. Значение комплексного показателя 5 – 9.

Платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия находится на среднеотраслевом (приемлемом) уровне. Рентабельность активов положительна. Однако, увеличение сроков погашения кредиторской задолженности и снижение доли денежных средств в выручке может привести к финансовым проблемам. Имеет признаки относительной экономической состоятельности.

III группа. Значение комплексного показателя 0 – 4.

Предприятие находится в предкризисном состоянии: финансово неустойчиво, имеет просроченную задолженность. Низкая рентабельность активов, низкая доля денежных средств в выручке могут привести к потере платежеспособности. Необходимо применение мероприятий по финансовому оздоровлению.

IV группа. Значение комплексного показателя меньше 0.

Предприятие находится в глубоком финансовом кризисе. Неустойчивое финансовое состояние, которое характеризуется наличием убытков, высоким значением тяжести просроченных обязательств, недостатком ликвидных активов для погашения обязательств. По отношению к предприятию может быть возбуждено дело о несостоятельности (банкротстве).

Степень кризиса глубока, необходима комплексная диагностика финансово-экономического состояния и обоснование необходимости реализации плана финансового оздоровления.

2.7 Диагностика финансового состояния по методике Московского Комитета по несостоятельности (банкротству) и финансовому оздоровлению (МКН).

При проведении экспресс-диагностики московских предприятий (организаций) в МКН, применялась методика бальной оценки, разработанная Философовым В.Н. Для этого применялись следующие показатели:

- показатель f_1 - текущей ликвидности организации. Показатель рассчитывается по данным баланса организации (форма №1) по формуле:

$$f_1 = \frac{\text{стр.290} - \text{стр.230}}{\text{стр.690}}$$

- показатель f_2 - соотношение собственных и заемных средств. Показатель рассчитывается по данным баланса организации (форма №1) по формуле:

$$f_2 = \frac{\text{стр.490}}{\text{стр.590} + \text{стр.690}}$$

- показатель f_3 - соотношение активов и выручки в годовом исчислении по данным баланса предприятия (форма №1) и отчета о прибылях и убытках (форма №2)»,

$$f_3 = \frac{\text{стр.300 (форма №1)}}{\text{стр.010 (формы №2) в пересчете на год}}$$

Знаменатель в этой формуле представляет собой выручку организации в пересчете на год. Пересчет производится по формуле:

$$\text{стр. 010 (формы №2) в пересчете за год} = \text{стр. 010 (формы №2)} * \frac{4}{K},$$

где K - количество кварталов, которым соответствует выручка *стр. 010 (формы №2)*.

- показатель f_4 - отношение прибыли после налогообложения в годовом исчислении к активам предприятия по данным баланса (форма №1) и отчета о прибылях и убытках (форма №2),

$$f_4 = \text{стр. (190) формы №2 в годовом исчислении} / \text{стр. (300) формы №1}.$$

Числитель в этой формуле представляет собой прибыль после налогообложения организации в пересчете на год. Пересчет производится по формуле:

$$\text{стр. (190) формы №2 в годовом исчислении} = \text{стр. (190)} * \frac{4}{K},$$

где K - количество кварталов, которым соответствует прибыль после налогообложения.

- показатель f_5 - размер просроченной на срок более 3 месяцев кредиторской задолженности организации по данным формы П-3 статистической отчетности.

Для формирования балльных показателей для каждого из показателей устанавливается верхний или нижний порог (допустимое значение). Пороговые значения выбираются в соответствии с таблицей №2.6. Границы изменения финансовых показателей определялись в МКН на основе статистических данных с учетом отраслевой принадлежности.

Таблица №2.6 Пороговые значения коэффициента f

Показатель	Наименование показателя	Верхний порог (доп. значение)	Нижний порог (доп. Значение)
f_1	Текущая ликвидность		1,2
f_2	Соотношение собственных и заемных средств		0,7
f_3	Соотношение активов и выручки	1,0	
f_4	Рентабельность активов		0.05
f_5	Просроченная задолженность	0.0	

В случае равенства или превышения нижнего норматива показателями f_1, f_2, f_4 соответствующий балльный показатель b_1, b_2, b_4 получает значение 1, в противном случае 0.

В случае превышения верхнего норматива показателями f_3, f_5 , соответствующий балльный показатель b_3, b_5 получает значение 0, в противном случае 1.

Пороговые значения для показателей f_4 (рентабельность активов) и f_5 (просроченная кредиторская задолженность) в зависимости от решаемой задачи выбираются различными ($h_4 = 0.05$; $h_5 = 0$; при мониторинге экономически значимых предприятий)

Вычисление комплексного балльного показателя финансового положения организации.

Показатель вычисляется по формуле:

$$V = b_1 + b_2 + b_3 + b_4 + b_5$$

Представление результатов анализа.

При оценке финансового положения организации данные представляются в форме таблицы №2.8, в которой может отражаться динамика изменения показателей:

Пример: Проведем диагностику финансового состояния ФГУП «Ключ» (строительство).

Анализ показателей оценки структуры баланса ФГУП «Ключ», рассчитанных на основе «Методики комплексной оценки финансового состояния предприятия» МКН, позволяет сделать следующие выводы.

Предприятие за три квартала 2002 года имело неудовлетворительную структуру баланса, так как коэффициент текущей ликвидности определяемый как отношение всех обо-

ротных активов к текущим обязательствам меньше нормативного значения (для строительных организаций – 1,2), что говорит о низкой обеспеченности предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия. Тем не менее, следует отметить устойчивый рост текущей ликвидности с начала 2002 года с 0,33 до 0,4.

Коэффициент отношения собственных и заемных средств, характеризующий меру финансовой независимости предприятия равняется 1,158 на начало 2002 года с тенденцией постепенного снижения до 0,9 на конец III квартала 2002 года. Значение данного показателя находится в норме ($\geq 0,7$), что говорит о том, что финансирование деятельности за счет заемных и привлеченных средств осуществляется в допустимых пределах. Однако подавляющая часть собственных средств приходится на долю низколиквидных внеоборотных активов и не позволяет погасить кредиторскую задолженность.

Отношение активов к выручке определяет эффективность использования активов. Значение данного показателя для ФГУП «Ключ» равно 2,41 на начало года и 1,6 на конец III квартала существенно превышает нормативное (1) и характеризует низкий уровень загрузки предприятия. Тем не менее, следует отметить положительную тенденцию снижения коэффициента объясняемое существенным ростом выручки от реализации продукции с 94455 тыс. руб. за 2001 год до 151896 тыс. руб. за 9 месяцев 2002 года и характеризует оживление производственной и сбытовой деятельности. Кроме этого наблюдается появление прибыли до налогообложения, которая на конец III квартала составила 1180 тыс. руб.

Показатель рентабельности активов рассчитываемый как отношение чистой прибыли к суммарным активам компании не соответствует норме $\geq 0,05$, так как работа предприятия убыточна, что говорит о низкой эффективности использования активов.

ФГУП «Ключ» обладает значительной просроченной кредиторской задолженностью (101395 тыс. руб.) прежде всего перед бюджетом (51153 тыс. руб.) и внебюджетными фондами (18800 тыс. руб.), а также перед поставщиками и подрядчиками (29581 тыс. руб.) на 1 октября 2002 года, что не соответствует нормативному значению (≤ 0).

Динамика финансовых показателей ФГУП «Ключ» за 2002 год представлена на рис.2.1.

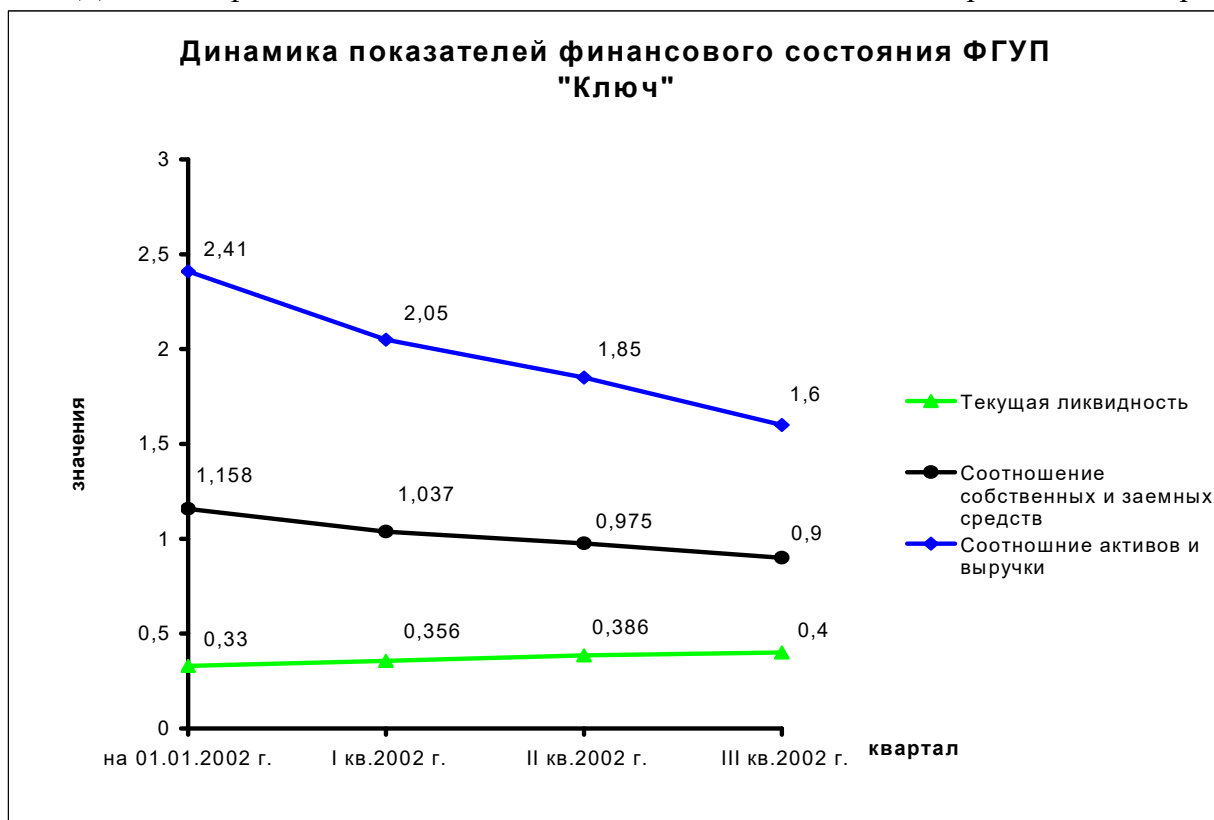


Рис. 2.1. Динамика показателей финансового состояния ФГУП "Ключ"

Таблица №2.7 - Расчет комплексного балльного показателя финансового положения ФГУП "Ключ"

Наименование показателя	Обознач.	Норматив	Значение	Балл	Значение	Балл	Значение	Балл	Значение	Балл
			на 01.01.2002		I кв. 2002 г.		II кв. 2002 г.		III кв. 2002 г.	
Текущая ликвидность	f1	f1 ≥ 1,2	0,33	0	0,356	0	0,386	0	0,4	0
Соотношение собственных и заемных средств	f2	f2 ≥ 0,7	1,158	1	1,037	1	0,975	1	0,9	1
Соотношение активов и выручки	f3	f3 < 1,0	2,41	0	2,05	0	1,85	0	1,6	0
Рентабельность активов	f4	f4 ≥ 0,05	< 0	0	< 0	0	< 0	0	< 0	0
Просроченная задолженность	f5	f5 < 0,0	> 0	0	> 0	0	> 0	0	> 0	0
Комплексный балльный показатель	B			1		1		1		1

Таблица №2.8 - Динамика показателей финансового состояния ФГУП "Ключ"

Обознач.	Наименование показателя	Значение показателя в 2002 г.			
		на 01.01.	I кв.	II кв.	III кв.
f1	Текущая ликвидность	0,33	0,356	0,386	0,4
f2	Соотношение собственных и заемных средств	1,158	1,037	0,975	0,9
f3	Соотношение активов и выручки	2,41	2,05	1,85	1,6
f4	Рентабельность активов	< 0	< 0	< 0	< 0
f5	Просроченная задолженность	> 0	> 0	> 0	> 0

Глава 3. Нормативное обеспечение диагностики причин несостоятельности предприятия в российском законодательстве.

3.1. Система критериев и методика оценки неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий.

Развитие российского законодательства о несостоятельности (банкротстве) изменяло и критерии признания неплатежеспособности организаций. Но, пожалуй, не было в последние годы более судьбоносных для российских предприятий показателей, чем показатели оценки структуры бухгалтерского баланса, которые были установлены в Постановлении Правительства России № 498 от 20 мая 1994 года "О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротства)" (в ред. Постановления Правительства РФ от 07.06.2001 № 449).

Несмотря на то, что Методические положения по оценке финансового состояния и установлению неудовлетворительной структуры баланса Федеральной службы по финансовому оздоровлению и несостоятельности № 31-р от 12 августа 1994 г. признаны утратившими силу (Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2003 года), показатели оценки структуры баланса продолжают использоваться для диагностики несостоятельности и прогнозирования возможности восстановления (утраты) платежеспособности. Так, например, в соответствии с Приказом Министерства финансов РФ от 22 июля 2003 г. № 67-н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» в пояснительной записке к отчетности предприятия рекомендовано давать оценку структуры баланса и способности восстановления (утраты) платежеспособности.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ № 498 анализ и оценка структуры баланса производятся на основе двух показателей:

- коэффициента текущей ликвидности;
- коэффициента обеспеченности собственными средствами.

Коэффициенты приводятся с учетом изменения бухгалтерской отчетности на основе Приказа Министерства финансов РФ от 22.07.2003 № 67-н.

Оценка структуры баланса предприятия осуществляется на основании баланса предприятия, заверенного в налоговой инспекции по месту регистрации предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности определяется как отношение фактической балансовой стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов (итог II раздела актива баланса) к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных займов и различных кредиторских задолженностей (итог V раздела пассива за вычетом строк 640, 650):

$$K_1 = \frac{A_{II}}{П_V - \text{строки } 640, 650}$$

Структура баланса считается удовлетворительной, при $K_1 \geq 2$.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами (K_2) характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Коэффициент обеспеченности собственными средствами определяется как отношение разности между суммой источников собственных средств ($П_{III}$) и внеоборотных активов (A_I) к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств - (A_{II}). Нормальным считается значение $K_2 \geq 0,1$.

$$K_2 = \frac{П_{III} - A_I}{A_{II}}$$

Структура баланса признается неудовлетворительной, а предприятие - неплатежеспособным, если один из этих показателей ниже своего нормативного значения: если коэффици-

ент текущей ликвидности меньше 2 или коэффициент обеспеченности собственными средствами меньше 0,1.

Если структура баланса по приведенным показателям признается неудовлетворительной, то рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за период, установленный равным 6 месяцам:

$$K_3^{BOCCT} = \frac{K_1^{\phi} + 6/T \times (K_1^{\phi} - K_1^H)}{K_1^{HOPM}},$$

где K_1^{ϕ} - фактическое значение (в конце отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности (K_1);

K_1^H - значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода;

K_1^{HOPM} - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности ($K_1^{HOPM} = 2$);

6 - период восстановления платежеспособности в месяцах;

T - отчетный период в месяцах (T = 3, 6, 9, 12).

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значения больше 1, рассчитанный на период равный 6 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность.

Если коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными средствами имеют значения, соответствующие нормативным, следовательно, - структура баланса предприятия признается удовлетворительной, то прогнозируется возможность утраты платежеспособности за период, установленный равным 3 месяцам:

$$K_3^{YTP} = \frac{K_1^{\phi} + \frac{3}{T} \times (K_1^{\phi} - K_1^H)}{K_1^{HOPM}},$$

где K_1^{ϕ} - фактическое значение (в конце отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности (K_1);

K_1^H - значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода;

K_1^{HOPM} - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности ($K_1^{HOPM} = 2$);

3 - период утраты платежеспособности в месяцах;

T - отчетный период в месяцах (T = 3, 6, 9, 12).

Если структура баланса признана удовлетворительной, то коэффициент утраты платежеспособности (K_3^{YTP}) имеет значение меньше 1, может быть принято решение о том, что предприятие в ближайшее время не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами (об утрате платежеспособности предприятия).

На основании указанной выше системы показателей принимаются решения:

- о признании структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятие - неплатежеспособным;
- о наличии реальной возможности у предприятия-должника восстановить свою платежеспособность;
- о наличии реальной возможности утраты платежеспособности, когда предприятие в ближайшие три месяца не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами.

Признание предприятия неплатежеспособным и имеющим неудовлетворительную структуру баланса не означало признания предприятия несостоятельным (банкротом), не изменяло юридического статуса предприятия. Предприятия, имеющие неудовлетворительную структуру баланса, попадали в реестр неплатежеспособных предприятий Федеральной службы по делам о несостоятельности и ее территориальных агентств со всеми вытекающими последствиями – потерей репутации у кредиторов, поставщиков, инвесторов и потребителей продукции.

Пример. О значении критериев оценки структуры баланса в судьбе российских предприятий свидетельствует следующий факт. В таблице № 3.1. приведены значения коэффициен-

тов структуры баланса анализируемого предприятия, производящего электрооборудование (оно обозначено, как АО1) и крупного автомобилестроительного предприятия (оно обозначено, как АО). За каждым пунктом прироста показателей АО1 стоит кропотливая работа руководства предприятия, которое заключило договор с Фондом имущества г. Москвы по восстановлению платежеспособности предприятия. В то же время, арбитражный суд отказывался рассматривать дело о банкротстве более года не работающего предприятия АО2, так как из-за неправильного отражения в балансе курсовых разниц, возникших в результате переоценки валютного кредита, предприятие имело более чем удовлетворительную структура баланса.

Таблица №3.1 - Показатели оценки структуры баланса анализируемых предприятий

Показатель	Нормальное значение	Предприятие			
		АО1		АО2	
		На начало года	01.10.98	На начало года	01.10.98.
1. Коэффициент текущей ликвидности (К1)	$K1 \geq 2$	1,25	1,63	1,71	3,48
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (К2)	$K2 \geq 0,1$	0,16	0,67	0,17	0,21
3.1. Коэффициент восстановления платежеспособности (К3)	$K3 > 1$, существует реальная возможность восстановления платежеспособности	-	0,94	-	-
3.2. Коэффициент утраты платежеспособности (К3)	$K3 < 1$, существует возможность утраты платежеспособности	-	-	-	2,33

Опыт проведения аналитической работы позволяет отметить ряд недостатков диагностики неплатежеспособности на основе двух финансовых коэффициентов.

Во-первых, по составу показателей. Действительно показатели текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами в международной практике играют ключевую роль в оценке финансового состояния. Но российская действительность свидетельствует о том, что сегодня предприятия-должники, составляя график погашения фискальной задолженности в качестве источника ее покрытия часто используют внеоборотные активы: административные здания, склады, транспортные средства. Этот источник покрытия, по нашему мнению, необходимо учитывать в коэффициенте платежеспособности. Тем более, что это соответствует подходу к оценке имущества, вытекающему из Закона “О несостоятельности (банкротстве) предприятий”.

Необходимо учитывать при оценке платежеспособности все обязательства, а не только краткосрочные. Реальная ситуация, при которой обязательства, учитываемые в балансе на счетах долгосрочных, должны погашаться ранее обязательств, учитываемых на счетах краткосрочных.

При расчете коэффициента обеспеченности собственными средствами, собственный капитал рассчитывается без учета статей пассива, приравненных к собственным средствам, какими являются доходы будущих периодов (стр.640 ф.№1), резервы предстоящих расходов и платежей (стр.650 ф.№1).

Так как часть внеоборотных активов может быть покрыта долгосрочными кредитами и займами, на момент анализа они должны прибавляться к собственным средствам.

Состав показателей не позволяет в динамике сделать истинных выводов о финансовом состоянии предприятия и его неплатежеспособности. Это объясняется тем, что данные показатели рассчитываются на основе баланса предприятий, а баланс является сводом данных о состоянии ресурсов на определенный момент времени - на начало и конец анализируемого периода, то есть в некотором смысле в статике. Но внутри анализируемого периода оценочные показатели могут существенно изменяться, благодаря динамике происходящих процессов. Выводы о финансовом состоянии предприятия можно сделать только на основе анализа динамики оценочных показателей.

Во-вторых, нормативные значения показателей оценки структуры баланса не учитывают отраслевую специфику, и тип производства предприятий. Эти два фактора, как правило определяют структуру оборотных средств, оборачиваемость оборотных средств, а они в свою очередь должны определять нормативные значения показателей текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами.

Специальные нормативы должны устанавливаться для предприятий с длительным циклом работ - НИИ, КБ, опытных предприятий.

В-третьих, анализ текущей платежеспособности должен дополняться оценкой общей платежеспособности. Общая платежеспособность - способность предприятия покрыть внешние обязательства (краткосрочные и долгосрочные) всем имуществом предприятия, оцененным по рыночной стоимости. Она может измеряться отношением стоимости такого имущества к внешним обязательствам предприятия.

3.2. Диагностика платежеспособности предприятия на основе анализа чистых активов.

Стоимость чистых активов – один из важнейших показателей, который должен находиться под контролем в процессе анализа финансового состояния предприятия. Недостаточная величина чистых активов акционерного общества может привести к ликвидации организации в судебном порядке.

Чистые активы – это расчетная величина, определяемая как разность между стоимостью активов акционерного общества, принимаемых к расчету, и его обязательств, принимаемых к расчету.

Чистые активы акционерного общества оцениваются по данным бухгалтерского учета в соответствии с п. 3 ст. 35 Федерального закона от 26.12.95 г. №208-ФЗ «Об акционерных обществах».

Порядок расчета стоимости чистых активов акционерных обществ определяется приказом Минфина России и ФКЦБ №10-Н,03-6/ПЗ(4242) «Порядок оценки стоимости чистых активов акционерных обществ»:

$$ЧА = A^* - П^*$$

где ЧА – чистые активы;

A^* - активы, принимаемые к расчету;

$П^*$ - пассивы, принимаемые к расчету.

$$A^* = A_I + A_{II} \text{— стр.244,}$$

где A_I – балансовая стоимость внеоборотных активов, за исключением балансовой стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров;

A_{II} – стоимость оборотных активов;

Стр.244 ф. №1 – задолженность участников по взносам в уставный капитал;

К сожалению, в новых формах бухгалтерской отчетности эта строка не выделяется в активах.

$$П^* = П_{IV} + П_V \text{— стр. 640;}$$

где $П_{IV}$ - долгосрочные обязательства;

$П_V$ – краткосрочные обязательства;

Стр.640 ф. №1 – доходы будущих периодов.

Величина чистых активов имеет ключевое значение в системе оценки финансовой устойчивости организации в следующих ситуациях:

1. Оценка соотношения величин чистых активов и уставного капитала

На основе положений Гражданского кодекса РФ и закона «Об акционерных обществах», начиная со второго года существования акционерного общества, стоимость чистых активов по данным годового бухгалтерского баланса сравнивается с его уставным капиталом.

Если стоимость чистых активов меньше размера уставного капитала, то акционерное общество обязано объявить об уменьшении уставного капитала, а также в установленном порядке зарегистрировать это изменение.

Проблема состоит в том, что по российскому законодательству величина уставного капитала регулируется: для ОАО – 1000 МРОТ на дату регистрации, для ЗАО – 100 МРОТ на дату регистрации (ст. 26 Федерального закона «Об акционерных обществах»)

Если стоимость чистых активов будет меньше законодательно установленного минимального размера уставного капитала, то акционерное общество обязано принять решение о своей ликвидации (п. 4 ст. 99 ГК РФ, п.4 ст. 35 Закона об акционерных обществах). Если акционерное общество самостоятельно не примет решение о ликвидации, то оно может быть ликвидировано в судебном порядке.

2. Оценка величины чистых активов при принятии решения о выкупе акций.

Акционерное общество не вправе покупать размещенные им обыкновенные акции, если стоимость чистых активов меньше порогового уровня

В качестве порогового уровня принимается наименьший из трех показателей

- уставный капитал;
- резервный фонд;
- разница между ликвидационной и номинальной стоимостями размещения привилегированных акций (ликвидационная стоимость привилегированных акций определяется в уставе)

На покупку собственных акций АО может потратить не более 10% стоимости чистых активов. При этом стоимость чистых активов определяется на дату принятия решения после которого у акционера возникает право требовать от общества выкупа акций, принадлежащих этому акционеру, а именно:

- при решении о реорганизации общества или заключении крупной сделки, которое должно быть одобрено общим собранием акционеров;
- при решении о внесении изменений и дополнений в устав общества или утверждении устава общества в новой редакции, ограничивающих права акционеров.

3. Оценка влияния величины чистых активов на выплату дивидендов.

Если акционерное общество хочет принять решение о выплате дивидендов или выплатить их, то на день принятия решения необходимо определить стоимость чистых активов будет меньше порогового уровня или станет меньше этого уровня в результате выплат дивидендов. В этом случае АО не имеет права принимать решение о выплате дивидендов и выплачивать их.

Для расчета чистых активов заполняется форма, представленная в таблице 3.2.. Расчет чистых активов проведен по данным предприятия ОАО «Металлист», формы бухгалтерской отчетности которого представлены в таблице 4.1.

Таким образом, величина чистых активов оказывает большое влияние на управленческие решения в акционерном обществе, поэтому размер чистых активов необходимо контролировать, планировать и прогнозировать его изменение.

Как видно из таблицы 3.2. стоимость чистых активов увеличилась, что свидетельствует об увеличении финансовой устойчивости. Но наши выводы основаны на традиционном историческом подходе к оценке собственного капитала, без учета влияния изменения цен.

Допустим, мы располагаем информацией о том, что уровень роста цен характеризуется индексом – 115%. Тогда мы можем определить расчетную величину чистых активов на конец года, скорректированную на индекс изменения цен:

$$ЧА_{расчет}^{к2} = ЧА^{н2} \times J_{цен},$$

где $ЧА_{расчет}^{к2}$ - расчетная величина чистых активов;

$ЧА^{н2}$ - величина чистых активов на начало года;

$J_{цен}$ - индекс изменения цен (индекс инфляции).

Таким образом, с учетом инфляционных изменений, величина чистых активов расчетная на конец года должна составить:

$$ЧА_{расчет}^{к2} = 27\,010 \times 1,15 = 31\,061,5 \text{ тыс.руб.}$$

Тогда изменение стоимости чистых активов составит:

$$\Delta ЧА = ЧА_{расчет}^{к2} - ЧА_{реальн}^{к2} = 29\,093 - 31\,061,5 = -1\,968,5 \text{ тыс.руб.}, \text{ т.е. мы видим частичную потерю капитала под влиянием инфляции.}$$

Полученное в результате обесценение капитала (31 061,5 тыс.руб. – 29 093 тыс.руб.) указывает на необходимость резервирования капитала в виде части прибыли. Мы можем оценить минимально необходимую сумму нераспределенной прибыли, которая должна быть реинвестирована с целью сохранения капитала.

Таблица №3.2 – Определение стоимости чистых активов

Наименование показателя	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
I. Активы		
1. Нематериальные активы	-	-
2. Основные средства	22600	24000
3. Незавершенное строительство	200	840
4. Доходные вложения в материальные ценности		
5. Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения	100	100
6. Прочие внеоборотные активы		3238
7. Запасы	6002	6270
8. Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	700	850
9. Дебиторская задолженность	3650	2270
10. Денежные средства	1310	560
11. Краткосрочные финансовые вложения	40	20
12. Прочие оборотные активы		
12. Итого активы, принимаемые к расчету (сумма данных пунктов 1-11)	34602	38148
II. Пассивы		
13. Долгосрочные обязательства по займам и кредитам	2260	1298
14. Прочие долгосрочные обязательства	-	-
15. Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	1180	3266
16. Кредиторская задолженность	3406	4459
17. Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	-	-
18. Резервы предстоящих расходов	190	32
19. Прочие краткосрочные обязательства	-	-
20. Итого пассивы, принимаемые к расчету (сумма данных пунктов 13-19)	7592	9055
21. Стоимость чистых активов акционерного общества (итого активы, принимаемые к расчету (стр.12), минус итого пассивы, принимаемые к расчету (стр.20))	27010	29093

3.3. Оценка и анализ показателей финансового состояния предприятий по данным бухгалтерской отчетности.

Сегодня в арбитражном управлении диагностика финансово-экономического состояния предприятия проводится на основе показателей, установленных Постановлением Правительства РФ от 25.07.03 № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».

Цели проведения финансового анализа в арбитражном процессе:

а) подготовка предложений о возможности (невозможности) восстановления платежеспособности должника и обоснования целесообразности введения в отношении должника соответствующей процедуры банкротства;

б) определение возможности покрытия за счет имущества должника судебных расходов;

в) подготовка плана внешнего управления;

г) подготовка предложения об обращении в суд с ходатайством о прекращении процедуры финансового оздоровления (внешнего управления) и переходе к конкурсному производству;

д) подготовка предложения об обращении в суд с ходатайством о прекращении конкурсного производства и переходе к внешнему управлению.

Необходимо отметить, что «Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа», значительно расширяют круг анализируемых показателей, реализуют комплексный подход к диагностике финансово-экономического состояния.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия-должника должен проводиться на основе показателей финансово-хозяйственной деятельности и коэффициентов, рассчитанных поквартально, не менее чем за 2-х летний период, предшествующий возбуждению производства по делу о несостоятельности.

В аналитической записке должны отражаться следующие результаты диагностики:

1) коэффициенты финансово-хозяйственной деятельности должника и показатели, используемые для их расчета, а также динамика их изменения;

2) причины утраты платежеспособности с учетом динамики изменения коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности;

3) результаты анализа хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности должника, его положения на товарных и иных рынках;

4) результаты анализа активов и пассивов должника;

5) результаты анализа возможности безубыточной деятельности должника;

6) вывод о возможности (невозможности) восстановления платежеспособности должника;

7) вывод о целесообразности введения соответствующей процедуры банкротства;

8) вывод о возможности (невозможности) покрытия судебных расходов на выплату вознаграждения арбитражному управляющему (в случае если в отношении должника введена процедура наблюдения).

Расчет коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности проводится в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 367 на основе следующих основных показателей:

1. Совокупные активы (пассивы) – баланс активов и пассивов. Показатель представляет собой суммарную стоимость имущества предприятия в бухгалтерской оценке, а также отражает сумму различных источников формирования имущества. Увеличение данного показателя может свидетельствовать об увеличении масштаба деятельности предприятия, если данное увеличение не связано с неоправданным ростом, например, дебиторской задолженности, незавершенного производства, добавочного капитала, связанного с переоценкой основных средств и т.п.

2. Скорректированные внеоборотные активы. Коррекция внеоборотных активов заключается в том, что выделены те активы, которые можно продать, а те активы, реализация которых в общем случае не представляется возможной, исключены. Из общей суммы внеоборотных активов вычитаются суммы «организационных расходов» и «деловой репутации организации», а также капитальные затраты по арендованным основным средствам S1 и S2.

Правила были изданы до опубликования Приказа Минфина РФ № 67-н «О формах бухгалтерской отчетности». В новой форме баланса (форма № 1) «Организационные расходы» и «Деловая репутация организации» в составе нематериальных активов не выделяется.

Капитальные затраты по арендованному имуществу являются собственностью предприятия, если иное не предусмотрено договором аренды. Капитальные затраты по арендованному имуществу (завершенные и незавершенные) не отражаются в бухгалтерской отчетности, но их можно определить путем анализа данных на счетах 01 и 08 бухгалтерского учета.

3. Оборотные активы. Данный показатель представляет собой бухгалтерскую оценку стоимости оборотного капитала используемого предприятием в своей хозяйственной деятельности.

4. Долгосрочная дебиторская задолженность - дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты). Характеризует объем оборотных средств предприятия на длительные сроки выведенных из хозяйственного оборота.

5. Ликвидные активы – включают наиболее ликвидные активы, краткосрочную дебиторскую задолженность и прочие оборотные активы, отражаемые по строке 270 баланса.

6. Наиболее ликвидные активы – представляют собой активы в денежной форме (строка 260 формы №1) и в форме краткосрочных финансовых вложений (строка 250 формы №1).

7. Краткосрочная дебиторская задолженность определена как сумма дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты (строка 240 формы №1) и товаров отгруженных (строка 215 формы №1). Эта сумма уменьшается на величину «задолженности участников (учредителей) по взносам в уставной капитал».

8. Потенциальные оборотные активы к возврату включают «списанную в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» и «обеспечения обязательств и платежей выданные». Данные суммы являются дополнительным финансовым резервом предприятия, который может быть использован для расчетов с кредиторами в случае возврата задолженности списанной в убыток и выданных гарантий и поручительств.

В бухгалтерском балансе потенциальные оборотные активы к возврату отражаются по строкам 940 и 960 «Справки о наличии ценностей учитываемых на забалансовых счетах», которая является неотъемлемой составной частью бухгалтерского баланса.

9. Собственные средства - собственные источники формирования основных и оборотных средств предприятия, учитываемые по статьям «Капитал и резервы» (строка 490 формы №1), «Доходы будущих периодов» (строка 640) и «Резервы предстоящих платежей» (строка 650). Аналогично той коррекции, которая была проведена по отношению к внеоборотным и оборотным активам, указанная сумма собственных средств уменьшена на стоимость капитальных затрат по арендованным основным средствам (S1+S2), и величины задолженности участников по взносам в уставной капитал.

10. Обязательства должника включают долгосрочные обязательства и текущие обязательства.

11. Долгосрочные обязательства должника. Представляют группу обязательств выданных на возвратной и платной основе (под проценты) на сроки превышающие 12 месяцев (строки 510 и 520 формы №1).

12. Текущие обязательства должника. В их составе учитываются - займы и кредиты (строка 610), кредиторская задолженность (строка 620), задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (строка 630) и прочие краткосрочные обязательства (строка 660).

Показатель отражает те краткосрочные обязательства, срок которых уже наступил или наступит в ближайшее время. Сюда включается задолженность по кредитам и займам, выданная на срок менее одного года, задолженность перед персоналом предприятия, перед фискальной системой государства по налогам и сборам, а также задолженность другим предприятиям.

Абсолютный рост данного вида обязательств, а также изменение структуры обязательств в сторону увеличения текущих обязательств и уменьшения долгосрочных обычно является признаком ухудшения платежеспособности предприятия.

13. Просроченная кредиторская задолженность. Данный показатель не отражается в квартальной бухгалтерской отчетности. Сведения о сумме просроченной кредиторской задолженности могут быть получены в результате анализа информации на счетах бухгалтерского учета, предназначенных для обобщения информации о расчетах организации с различными юридическими и физическими лицами, в т.ч. по счетам 60, 62, 66 – 70. В годовой бухгалтерской отчетности данные о просроченной кредиторской задолженности отражаются по строке 231 формы №5. Увеличение показателя говорит о росте неплатежеспособности предприятия.

14. Выручка нетто – выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей). Показатель отражает доходы от основной деятельности предприятия (стр.010 формы № 2).

15. Валовая выручка – выручка брутто с учетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей. Она определяет основной финансовый ресурс предприятия, формируемый в результате его основной хозяйственной деятельности. В бухгалтерской отчетности данный показатель не отражается, но его можно определить по кредитовому обороту счета 90 бухгалтерского учета.

16. Среднемесячная выручка определяется по валовой выручке путем деления на количество месяцев в периоде бухгалтерской отчетности и определяет среднемесячный финансовый ресурс должника.

17. Чистая прибыль – отраженный в бухгалтерской отчетности конечный финансовый результат деятельности предприятия (стр.190 форма № 2).

Алгоритм расчета финансовых показателей представлен в таблице №3.3.*

Таблица №3.3 - Показатели финансового анализа.

№	Наименование показателя.	Алгоритм расчета
1	Совокупные активы (пассивы) – баланс активов и пассивов	с.300 – с.145
2	Скорректированные внеоборотные активы	с.110 + с.120 – S1 + с.130 – S2 + с.135 + с.140 + с.150 – A1
3	Оборотные активы	с.290
4	Долгосрочная дебиторская задолженность	с.230
5	Ликвидные активы	с.260 + с.250 + с.215 + с.240 – A2 + с.270
6	Наиболее ликвидные оборотные активы	с.260 + с.250
7	Краткосрочная дебиторская задолженность	с.215 + с.240 – A2
8	Потенциальные оборотные активы к возврату	с.940 + с.960 на забалансовых счетах.
9	Собственные средства	с.490 – (с.145 – с.515) + с.640 + с.650 – (S1 + S2) – A2

* - Алгоритм расчета финансовых коэффициентов разработан С.Е. Кованом./ Кован С.Е., Мерзлова В.В. Анализ финансового состояния предприятия и планирование его деятельности в целях восстановления платежеспособности. Учебное пособие. М., Омега-Л, 2005 г.

10	Обязательства должника	$c.610 + c.620 + c.630 + c.660 + c.510 + c.520$
11	Долгосрочные обязательства должника	$c.510 + c.520$
12	Текущие обязательства должника	$c.610 + c.620 + c.630 + c.660$
13	Просроченная кредиторская задолженность**	L
14	Выручка нетто	$c.010$ ф.2
15	Валовая выручка	V
16	Среднемесячная выручка	V / T , T – количество месяцев в отчетном периоде
17	Чистая прибыль	$c.190$ ф.2

S1 - капитальные затраты на арендуемые основные средства,
S2 - незавершенные капитальные затраты на арендуемые основные средства,
A1 - сумма показателей – «деловая репутация» и «организационные расходы»,
A2 – «задолженность участников учредителей по взносам в уставной капитал»,
V - валовая выручка (см. раздел 1),
T - количество месяцев в отчетном периоде.

Коэффициенты финансово-хозяйственной деятельности должника.

1. Коэффициент абсолютной ликвидности. Вычисляется как отношение наиболее ликвидных активов к текущим обязательствам должника. Коэффициент характеризует платежные возможности должника в наиболее короткие сроки. Показывает, какая часть текущих обязательств должника может быть погашена практически сразу за счет мобилизации имеющихся денежных средств и возврата кратковременных финансовых вложений.

2. Коэффициент текущей ликвидности. Вычисляется как отношение ликвидных активов к текущим обязательствам должника. Коэффициент также характеризует платежные возможности должника за счет его оборотных средств. Показывает, какая часть текущих обязательств должника может быть погашена за счет активов, реализация которых в целом не влияет на осуществление производственного процесса и которые могут быть относительно быстро обращены в деньги. Отвечает на вопрос, сколько рублей ликвидных оборотных активов приходится на рубль текущих обязательств должника.

При значениях показателя ниже 1 очевидно, что предприятие не может рассчитаться по своим текущим обязательствам без ущерба для производственного процесса.

3. Показатель обеспеченности обязательств должника его активами. Вычисляется как отношение стоимости всего имущества предприятия возможного к продаже, включая используемое в производственном процессе, к общей сумме обязательств предприятия. Показывает сколько рублей активов предприятия приходится на рубль его обязательств включая долгосрочные и текущие обязательства.

Значения коэффициента близкие к 1 свидетельствуют о том, что не только все оборотные, но и большая часть внеоборотных активов предприятия сформированы за счет заемного капитала, а значения меньше 1 говорят о том, что даже при полной распродаже всех объектов имущества по балансовой стоимости не удастся покрыть все обязательства должника.

4. Степень платежеспособности по текущим обязательствам. Коэффициент вычисляется как отношение текущих обязательств к среднемесячной выручке. Показывает сколько месяцев необходимо предприятию для покрытия своих текущих обязательств за счет операционной деятельности при сохранении имеющегося уровня доходов и использовании выручки только на погашение текущих обязательств.

** Просроченная кредиторская задолженность в Правилах не включена в состав показателей для анализа, но используется в дальнейшем для расчета финансовых коэффициентов.

В случае, когда значение показателя больше 3 (6 – для стратегических предприятий и предприятий ТЭК), это означает, что за счет текущей деятельности предприятие не может рассчитаться по своим долгам в сроки установленные законодательством о банкротстве.

5. Коэффициент автономии. Вычисляется как доля собственных средств предприятия в составе источников формирования активов. Показывает сколько рублей собственных стабильных источников приходится на рубль стоимости имущества предприятия. Отражает степень финансовой независимости деятельности предприятия.

В качестве критического значения данного коэффициента принято считать уровень 0,5. Значения меньше этого уровня обычно свидетельствуют о наличии неблагоприятных факторов ухудшающих платежеспособность.

6. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. Вычисляется как разность между собственными средствами и скорректированными активами отнесенная к величине оборотных активов. Коэффициент определяет долю оборотных активов сформированную за счет собственных источников финансирования.

Критическое значение данного показателя равно 0. В этом случае все оборотные активы сформированы из заемных средств. Отрицательные значения показателя обычно свидетельствуют о возникновении или углублении факторов неплатежеспособности должника.

7. Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах. Вычисляется как отношение суммы просроченной кредиторской задолженности к совокупным пассивам.

Наличие просроченной задолженности свидетельствует о возникновении риска банкротства должника, а увеличение доли просроченной задолженности – об увеличении неплатежеспособности.

8. Отношение дебиторской задолженности к совокупным активам. Вычисляется как отношение суммы краткосрочной и долгосрочной дебиторской задолженности к совокупным активам.

Коэффициент показывает, какая часть финансовых ресурсов предприятия (включая собственные и заемные) выведена из непосредственного производственного процесса и передана в расчеты с потребителями продукции должника.

9. Рентабельность активов. Вычисляется как отношение чистой прибыли предприятия к совокупным активам. Коэффициент показывает, сколько рублей чистой прибыли (убытка) обеспечил бизнес должника за отчетный период на рубль совокупных активов.

10. Норма чистой прибыли. Вычисляется как отношение чистой бухгалтерской прибыли к выручке нетто. Коэффициент показывает, сколько рублей чистой прибыли (убытка) обеспечил бизнес должника за отчетный период на рубль выручки.

Алгоритм расчета коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности представлен в таблице №3.4.

Таблица №3.4 - Коэффициенты финансово-хозяйственной деятельности.

№	Наименование коэффициента	Расчет показателей
Коэффициенты, характеризующие платежеспособность должника		
1	Коэффициент абсолютной ликвидности	$(с.260 + с.250) / (с.610 + с.620 + с.630 + с.660)$
2	Коэффициент текущей ликвидности	$(с.260 + с.250 + с.215 + с.240 - А2 + с.270) / (с.610 + с.620 + с.630 + с.660)$
3	Показатель обеспеченности обязательств должника его активами	$(с.260 + с.250 + с.215 + с.240 - А2 + с.270 + с.110 + с.120 - S1 + с.130 - S2 + с.135 + с.140 + с.150 - А1) / (с.610 + с.620 + с.630 + с.660 + с.510 + с.520)$
4	Степень платежеспособности по текущим обязательствам	$(с.610 + с.620 + с.630 + с.660) / (V / T)$
Коэффициенты финансовой устойчивости		

5	Коэффициент автономии	$(с.490 - (с.145 - с.515) + с.640 + с.650 - (S1 + S2) - A2) / (с.300 ф.1 - с.145)$
6	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$(с.490 - (с.145 - с.515) + с.640 + с.650 - (S1 + S2) - A2) - (с.110 + с.120 - S1 + с.130 - S2 + с.135 + с.140 + с.150 - A1) / с.290$
7	Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах	$L / (с.300 - с.145)$
8	Отношение дебиторской задолженности к совокупным активам	$(с.230 + с.215 + с.240 - A2 + с.940 + с.960) / с.300 - с.145$
Коэффициенты деловой активности		
9	Рентабельность активов	$(с.190 ф.2 - ПНО) / ((с.300 - с.145) * (12/T))$
10	Норма чистой прибыли	$(с.190 ф.2 - ПНО) / с.010 ф.2$

S1 - капитальные затраты на арендуемые основные средства,
S2 - незавершенные капитальные затраты на арендуемые основные средства,
A1 - сумма показателей – «деловая репутация» и «организационные расходы»,
A2 – «задолженность участников учредителей по взносам в уставной капитал»,
V - валовая выручка (см. раздел 1),
T - количество месяцев в отчетном периоде.

Несмотря на очевидные достоинства комплексного подхода к диагностике финансового состояния должника, изложенного в Правилах проведения арбитражным управляющим финансового анализа, данный подход заслуживает определенной критики:

1) Оценка степени платежеспособности по текущим обязательствам по валовой выручке противоречит идее гармонизации национальных и международных стандартов учета и финансовой отчетности. Форма № 2 содержит показатель Чистой выручки (без НДС, акцизов и прочих косвенных налогов). Для определения валовой выручки должна привлекаться внутренняя отчетность, а внешние аналитики лишаются доступа к применению методики.

2) В правилах не дается никаких рекомендаций по «граничному» уровню коэффициентов. Конечно, нельзя для всех предприятий установить одинаковые границы изменения показателей, так как часто они зависят от отраслевой принадлежности, сферы деятельности. Но рекомендуемые значения показателей для внешних пользователей информации необходимы.

3) Правила не адаптированы к последним изменениям бухгалтерской отчетности.

4) Отсутствуют методики проведения анализа безубыточности, анализа инвестиционной и финансовой деятельности должника. Однако, несомненными достоинствами данных Правил являются:

1) Анализ изменения показателей финансово-хозяйственной деятельности в динамике (за два года поквартально);

2) Учет при выборе антикризисных процедур экономических показателей: состава, структуры и динамики выпуска продукции, численности работающих, основных средств и их использования, структуры оборотных активов и т.д

3.4. Диагностика финансового состояния предприятия и динамики его изменения с целью выявления признаков фиктивного и преднамеренного банкротства (на основе Постановления Правительства РФ №855 от 27.12.04).*

Выявление признаков преднамеренного и фиктивного банкротства в соответствии со статьей 24 Закона о банкротстве является общей обязанностью арбитражных управляющих вне зависимости от того, на какой стадии находится проведение процедур банкротства.

* - Методические рекомендации и пример диагностики финансового состояния для выявления признаков фиктивного и преднамеренного банкротства разработаны С.Е. Кованом. Кован С.Е., Мерзлова В.В., Анализ финансового состояния неплатежеспособного предприятия и планирование его деятельности в целях восстановления платежеспособности., учебно-практическое пособие под ред. Федотовой М.А., Москва, 2005г.

По действующему законодательству фиктивное банкротство это заведомо ложное объявление руководителем или собственником юридического лица о несостоятельности данного юридического лица, включая обращение в арбитражный суд с заявлением о признании банкротом при наличии возможности удовлетворить требования кредиторов в полном объеме. Преднамеренное банкротство это умышленное создание или увеличение неплатежеспособности юридического лица.

Таким образом, для выявления признаков фиктивного банкротства требуется определить, имел ли должник финансовые ресурсы в достаточном размере для того, чтобы удовлетворить требования кредиторов в полном объеме на дату подачи заявления должника в арбитражный суд.

Для выявления признаков преднамеренного банкротства требуется определить, происходило ли в период предшествующий банкротству (или в ходе банкротства) увеличение или создание неплатежеспособности и явилось ли оно результатом действий руководителей должника не соответствовавших сложившимся в то время рыночным условиям, нормам, обычаям делового оборота. Последнее осуществляется в результате анализа действий должника (совершенных сделок, заключенных договоров и т.д.) или наоборот его бездействия (например, не истребование задолженности). В данном учебном пособии этап, связанный с анализом действий, бездействия должника не рассматривается. Выявление признаков преднамеренного банкротства ограничено этапом анализа динамики платежеспособности. При этом рассматриваются состав, порядок проведения вычислений и обработки рассчитанных значений финансовых показателей в соответствии с временными правилами проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 27.12.04 №855.

При проведении первого этапа выявления признаков преднамеренного банкротства (т.е. этапа анализа показателей) за исследуемый период, составляющий не менее 2-х лет, предшествующих возбуждению дела о банкротстве, а также период проведения процедур банкротства поквартально рассчитываются финансовые показатели, представленные в таблице №3.5.

Таблица №3.5 - Показатели диагностики платежеспособности.

№	Наименование показателя	Алгоритм расчета
1	Коэффициент абсолютной ликвидности	$(с.260 + с.250) / (с.610 + с.620 + с.630 + с.660)$
2	Коэффициент текущей ликвидности	$(с.260 + с.250 + с.215 + с.240 - A2 + с.270) / (с.610 + с.620 + с.630 + с.660)$
3	Показатель обеспеченности обязательств должника его активами	$(с.260 + с.250 + с.215 + с.240 - A2 + с.270 + с.110 + с.120 - S1 + с.130 - S2 + с.135 + с.140 + с.150 - A1) / (с.610 + с.620 + с.630 + с.660 + с.510 + с.520)$
4	Степень платежеспособности по текущим обязательствам	$(с.610 + с.620 + с.630 + с.660) / (V / T)$

S1 - капитальные затраты на арендуемые основные средства,

S2 - незавершенные капитальные затраты на арендуемые основные средства,

A1 - сумма показателей – «деловая репутация» и «организационные расходы»,

A2 – «задолженность участников учредителей по взносам в уставной капитал»,

V - валовая выручка (см. раздел 1),

T - количество месяцев в отчетном периоде.

По вычисленным значениям каждого из показателей поквартально рассчитываются темпы изменения в виде отношений значения показателя в данный момент времени к значению показателя в предыдущий момент времени.

Например, если

$(a_1, a_2, a_3, a_4, \dots, a_N)$ поквартальный ряд значений показателя **a** в **N-1** кварталах,

N – количество значений показателя,

то $(\frac{a_2}{a_1}, \frac{a_3}{a_2}, \frac{a_4}{a_3}, \dots, \frac{a_N}{a_{N-1}})$ представляет собой ряд значений $\frac{a_i}{a_{i-1}} = \tau_i$ темпа снижения по-

казателя, если показатель снижается. Если показатель увеличивается, то данный ряд представляет темпы роста.

По всем показателям рассчитывается средний темп изменения (снижения, роста) по формуле среднего геометрического, т.е. как корень степени равной числу кварталов $(N-1)$ из отношения значения показателя на последнюю отчетную дату к значению того же показателя на первую отчетную дату.

$$\tau_{cp} = \sqrt[N-1]{\tau_1 \cdot \tau_2 \cdot \dots \cdot \tau_{N-1}} = \sqrt[N-1]{\frac{a_2}{a_1} \cdot \frac{a_3}{a_2} \cdot \dots \cdot \frac{a_N}{a_{N-1}}}$$

$$\tau_{cp} = \sqrt[N-1]{\frac{a_N}{a_1}}$$

Для коэффициентов абсолютной и текущей ликвидности, показателя обеспеченности обязательств должника его активами значения тем хуже, чем они ниже. Для степени платежеспособности по текущим обязательствам наоборот значения тем хуже, чем они выше.

Если средний темп изменения коэффициентов абсолютной и текущей ликвидности, показателя обеспеченности обязательств должника его активами меньше единицы ($\tau_{cp} < 1$), а для степени платежеспособности по текущим обязательствам – больше единицы ($\tau_{cp} > 1$), за исследуемый период произошло снижение показателя.

В данном случае рассчитанный темп изменения является темпом снижения показателя, значение которого (τ_{cp}) сравнивается со всеми поквартально рассчитанными значениями темпов изменения данного показателя ($\tau_1, \tau_2, \dots, \tau_{N-1}$).

По результатам сравнения выделяются и отбираются те кварталы, в которые темпы изменения имеют значение меньше чем средний темп ($\tau_i < \tau_{cp}$), а для степени платежеспособности по текущим обязательствам – больше чем средний темп ($\tau_i > \tau_{cp}$).

Если по двум или более показателям номера отобранных кварталов совпадают, то на втором этапе проводится анализ сделок и действий органов управления должника, которые могли быть причиной ухудшения платежеспособности в исследуемый период.

Если по всем рассчитанным показателям, номера отобранных кварталов не совпадают, то анализ сделок и действий органов управления должника, проводится за весь исследуемый период.

Признаки фиктивного банкротства выявляются в том случае, если на дату подачи заявления должника в арбитражный суд у должника была возможность удовлетворить в полном объеме требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) уплате обязательных платежей.

Расчет и анализ нижеследующих показателей проводится на последнюю отчетную дату, предшествующую дате подачи заявления должника.

Если степень платежеспособности по текущим обязательствам имела значение меньшее или равное 3 месяцам (6 месяцам для стратегических организаций и организаций субъектов естественных монополий ТЭК), то должник имел возможность удовлетворить в полном объеме требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) уплате обязательных платежей за счет своей текущей хозяйственной деятельности. В случае если степень платежеспособности по текущим обязательствам превышала указанные значения, проводится проверка значения коэффициента текущей ликвидности.

Если значение коэффициента абсолютной ликвидности или коэффициента текущей ликвидности было больше или равно 1, то должник имел возможность удовлетворить в полном объеме требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) уплате обязательных платежей за счет своих быстро ликвидных оборотных активов без существенного осложнения или прекращения хозяйственной деятельности

Если на последнюю отчетную дату, предшествующую дате подачи заявления должника в арбитражный суд должник имел возможности удовлетворить в полном объеме требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) уплате обязательных платежей за счет текущей хозяйственной деятельности или за счет своих быстро ликвидных оборотных активов, то признаки фиктивного банкротства усматриваются.

В противном случае признаки фиктивного банкротства отсутствуют.

Пример: Дело о банкротстве ОАО «Регулятор» возбуждено в феврале 2005 года по заявлению должника.

В таблице №3.6 приведены значения рассчитанных показателей и коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Регулятор» на дату возбуждения дела о несостоятельности.

Таблица №3.6 - Показатели финансово-хозяйственной деятельности.

Наименование показателя	01.01.05
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	6.31
Коэффициент абсолютной ликвидности	0.08
Коэффициент текущей ликвидности	0.78

На последнюю отчетную дату перед возбуждением дела о банкротстве, т.е. на 01.01.05 степень платежеспособности по текущим обязательствам равна 6,3 месяца (больше 3). Следовательно, должник не мог расплатиться по долгам за счет текущей деятельности. Коэффициент абсолютной ликвидности на последнюю отчетную дату составила 0,08, а коэффициент текущей ликвидности 0,78 т.е. за счет оборотных активов должник также не мог рассчитаться по своим обязательствам. Следовательно, признаки фиктивного банкротства не усматриваются.

Пример: Дело о банкротстве ООО «Старт» возбуждено в декабре 2004 года по заявлению кредитора. В таблице №3.7 приведены данные из бухгалтерских балансов ООО «Старт» за период предшествующий дате возбуждения дела о банкротстве.

Таблица №3.7 - Бухгалтерский баланс ООО «Старт»

АКТИВ	Код стр.	1.01.04	1.04.04	1.07.04	1.10.04
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Нематериальные активы	110	40	40	40	40
Основные средства	120	11000	11000	11000	4200
Незавершенное строительство	130	1000	1000	1000	1000
Доходные вложения в материальные ценности	135	0	0	0	0
Долгосрочные финансовые вложения	140	5000	5000	5000	12000
Прочие внеоборотные активы	150	0	0	0	250
ИТОГО по разделу I	190	17040	17040	17040	17490
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	210	900	900	500	290
товары отгруженные	215	30	30	60	20
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	200	200	100	150
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	90	90	590	390
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной	240	13655	14655	19655	24655

даты)					
Краткосрочные финансовые вложения	250	100	100	30	120
Денежные средства	260	5	0	0	5
Прочие оборотные активы	270	20	20	20	20
ИТОГО по разделу II	290	15000	15995	20955	25650
БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	300	32040	33035	37995	43140

ПАССИВ	Код стр.	1.01.04	1.04.04	1.07.04	1.10.04
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал	410	1000	1000	1000	1000
Добавочный капитал	420	10000	10000	10000	10000
Резервный капитал	430	300	300	300	300
Фонд социальной сферы	440	100	50	50	50
Целевое финансирование	450	5	0	0	0
Нераспределенная прибыль прошлых лет	460	0	0	0	0
Непокрытый убыток прошлых лет	465	-2000	-2040	-2240	-3040
Нераспределенная прибыль отчетного года	470	0	0	0	0
Непокрытый убыток отчетного года	475	-40	-200	-800	-900
ИТОГО по разделу III	490	9365	9110	8310	7410
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Займы и кредиты	510	300	300	300	300
Прочие долгосрочные обязательства	520	70	70	70	70
ИТОГО по разделу IV	590	370	370	370	370
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Займы и кредиты	610	200	100	40	0
Кредиторская задолженность	620	22080	23435	29265	35250
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630	15	10	0	0
Доходы будущих периодов	640	0	0	0	0
Резервы предстоящих расходов и платежей	650	0	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	660	10	10	10	110
ИТОГО по разделу V	690	22305	23555	29315	35360
БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	700	32040	33035	37995	43140
Среднемесячная выручка		5200	4700	2500	1490

Таблица №3.8 - Показатели диагностики признаков преднамеренного банкротства.

Наименование показателя	1.01.04	1.04.04	1.07.04	1.10.04
Коэффициент абсолютной ликвидности	0.005	0.004	0.001	0.004
Коэффициент текущей ликвидности	0.619	0.629	0.674	0.702
Показатель обеспеченности обязательств должника его активами	1.361	1.331	1.240	1.184
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	4.289	5.012	11.726	23.732

За исследуемый период ухудшились коэффициент абсолютной ликвидности, показатель обеспеченности обязательств должника его активами и степень платежеспособности по те-

кущим обязательствам. Коэффициент текущей ликвидности напротив улучшил свои значения с 0,6 до 0,7.

Рассчитаем поквартальные и средние темпы снижения ухудшившихся показателей (таблица №3.9).

Таблица №3.9 - Темпы изменения показателей диагностики.

Наименование показателя	1.04.04	1.07.04	1.10.04	Средний
Коэффициент абсолютной ликвидности	0.90	0.24	3.45	0.91
Показатель обеспеченности обязательств должника его активами	0.98	0.93	0.96	0.95
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	1.17	2.34	2.02	1.77

Результаты сравнения квартальных и средних темпов приведены ниже в таблице №3.10, где X отмечены кварталы, где темп снижения показателя превышает средний.

Таблица №3.10 - Результаты сравнения квартальных и средних темпов

Наименование показателя	1.04.04	1.07.04	1.10.04
Коэффициент абсолютной ликвидности	X	X	-
Показатель обеспеченности обязательств должника его активами	-	X	-
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	-	X	X

Анализ показывает, что во втором квартале 2004 г. темпы ухудшения всех трех показателей были выше средних темпов. Это указывает на необходимость анализа сделок, заключенных в данный период, действий и бездействия руководства предприятия ООО «Старт», которые стали причиной такого поведения показателей.

Если анализ сделок покажет, что совершались такие сделки, которые не соответствуют рыночным условиям и что между действиями руководства должника и ухудшением его показателей есть непосредственная причинно следственная связь, то признаки преднамеренного банкротства устанавливаются. В противном случае признаки преднамеренного банкротства отсутствуют.

Глава 4. Комплексная диагностика финансово-экономического состояния предприятия для профилактики кризиса.

Финансовое состояние предприятия рассматривается как результат взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений внутри предприятия и определяется всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов. Действие каждого из факторов может являться основой для выводов о возможностях финансового оздоровления предприятия.

Учитывая, что предприятие является одновременно и субъектом и объектом в системе антикризисных процедур, наиболее важным представляется деление факторов на внешние и внутренние. К первым относятся: политическая ситуация, изменение системы налогообложения, рост тарифов на энергоносители, транспортные перевозки, содержание социальных объектов предприятия и т.д.. Вторые – напрямую зависят от уровня антикризисного менеджмента на предприятии и являются основой для определения внутренних резервов восстановления платежеспособности.

Предлагаемый подход к диагностике финансового состояния основан на последовательной оценке действия внутренних и внешних факторов, определяющих глубину финансового кризиса, выбор и перспективность применения методов финансового оздоровления. Диагностика финансового состояния осуществляется в следующей логической последовательности:

- экспресс-диагностика финансового состояния на основе преобразования бухгалтерской отчетности в экономическую;
- состояние реализации и производства продукции;
- состав и структура выпускаемой продукции;
- конкурентоспособность продукции;
- наличие и эффективность использования производственных ресурсов;
- оценка финансового результата деятельности;
- финансовое состояние предприятия и его финансовая устойчивость;
- эффективность управления финансовыми ресурсами.

Такой методологический подход к диагностике несостоятельности предприятия позволяет установить причины, степень глубины кризиса и возможность повышения конкурентных преимуществ и финансового оздоровления.

4.1. Метод преобразования бухгалтерской отчетности в экономическую для оценки притоков и оттоков финансовых ресурсов предприятия.

Важным направлением диагностики финансово-экономического состояния предприятия, находящегося в кризисном состоянии, является оценка источников финансирования его деятельности и направлений использования финансовых ресурсов.

Для проведения диагностики может быть использован метод преобразования бухгалтерской отчетности, который позволит объединить все элементы финансового оборота, которые отражаются в бухгалтерской отчетности:

1. **Активы (assets)** – это средства или ресурсы, контролируемые предприятием и являющиеся результатом прошлых событий и источником будущих экономических выгод. Активы отражаются в балансе при условии, если существует вероятность будущих экономических выгод и стоимость активов может быть надежно измерена. При определении актива право собственности на него не является основным.

2. **Обязательства (liabilities)** – это существующая на отчетную дату задолженность, погашение которой приведет к оттоку ресурсов предприятия. Обязательства отражаются в балансе, только когда существует вероятность будущего оттока ресурсов, воплощающих экономические выгоды, в результате погашения существующего обязательства, и величина такого погашения может быть надежно измерена.

3. **Собственный капитал (capital, equity)** – это оставшаяся доля активов предприятия после вычета всех обязательств. Собственный капитал представляет собой вложения собственника и накопленную прибыль.

4. **Доходы (income)** – это увеличение экономических выгод предприятия за отчетный период, что приводит к расширению активов и уменьшению обязательств, результатом чего является рост собственного капитала (исключая вклады собственников в уставный капитал). Доход включает выручку, полученную в результате основной (уставной) и неосновной деятельности предприятия.

5. **Расходы (expenses)** – это сокращение экономических выгод, которое выражается в уменьшении или потере стоимости активов или увеличении обязательств, приводящих к уменьшению собственного капитала (исключая изъятия собственников из уставного капитала). При отражении расходов действует правило соответствия (*matching concept*) – расходы признаются в отчетном периоде, только если они привели к доходам данного периода.

Традиционно в состав источников финансирования включают выручку от продажи продукции, товаров, работ, услуг, операционные и внереализационные доходы и пассивы предприятия. Однако если рассмотреть динамику активов предприятия, представленную в его бухгалтерском балансе, можно увидеть, что по части активов остатки на конец отчетного периода по сравнению с его началом сократились. Очевидно, средства, полученные от высвобождения (мобилизации) активов, были также использованы предприятием для финансирования деятельности. Поэтому в состав источников финансирования следует включить:

1. Поступления от обычной деятельности:
 - 1.1 Поступления от основной деятельности.
 - 1.2 Операционные доходы.
 - 1.3 Внереализационные доходы.
2. Мобилизация активов (или перевод из одной формы в другую);
3. Привлечение дополнительных пассивов:
 - 3.1 Собственного капитала.
 - 3.2 Заемных источников.
4. Чрезвычайные доходы.

К направлениям использования финансовых ресурсов относятся:

1. Финансирование текущей (обычной) деятельности.
 - a. Финансирование производственной (основной) деятельности.
 - b. Операционные расходы.
 - c. Внереализационные расходы (штрафы, пени).
2. Финансирование приростов активов.
3. Погашение обязательств.
4. Чрезвычайные расходы.

Алгоритм диагностики:

Анализ источников финансирования и направлений использования финансовых ресурсов осуществляется на основе формы № 1 «Бухгалтерский баланс» и формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках». В бухгалтерском балансе активы и пассивы представлены остатками по счетам на начало и конец отчетного периода. Для этих остатков выполняются следующие условия баланса:

$$\sum_{i=1}^n \Delta a_i = \sum_{j=1}^m \Delta p_j,$$

где i – строка актива баланса

j – строка пассива баланса

В составе пассивов учитывается остаточный финансовый результат деятельности – нераспределенная прибыль (убыток) отчетного года. В качестве m -го члена правой части балансового равенства введем модель формирования чистой прибыли из «Отчета о прибылях и убытках»

Нераспределенная прибыль (убыток) отражается в пассиве баланса (Δp_m) :

$$\sum_{i=1}^m \Delta a_i = \sum_{i=1}^{m-1} \Delta p_i + B_{\text{прод}} - C_{\text{прод}} - C_{\text{ком}} - C_{\text{упр}} + D_{\text{оп}} - P_{\text{оп}} + D_{\text{вн}} - P_{\text{вн}} + ОНА - ОНО - H_{\text{тек}},$$

где

$B_{\text{прод}}$ – выручка от продаж товаров, работ, услуг без НДС, акцизов и прочих аналогичных платежей (стр. 010 ф.№2);

$C_{\text{прод}}$ – себестоимость проданных товаров, работ, услуг (стр.020 ф.№2);

$C_{\text{ком}}$ – коммерческие расходы (стр.030 ф. № 2);

$C_{\text{упр}}$ – управленческие расходы (стр.040 ф. № 2);

$D_{\text{оп}}$ – операционные доходы (стр.060+стр.080+стр.090 ф. № 2);

$P_{\text{оп}}$ – операционные расходы (стр.070+стр.100 ф. № 2);

$D_{\text{вн}}$ – внереализационные доходы (стр.120 ф. № 2);

$P_{\text{вн}}$ – внереализационные расходы (стр.130 ф. № 2);

ОНА – отложенные налоговые активы (стр.145 ф. № 2);

ОНО – отложенные налоговые обязательства (стр.146 ф. № 2);

$H_{\text{тек}}$ – текущий налог на прибыль (стр.150 ф. № 2).

Отложенный налоговый актив (ОНА) – отложенный налог на прибыль, который будет уменьшать сумму налога на прибыль в следующих отчетных периодах.

Сумму отложенных налоговых активов получают, умножив так называемые вычитаемые временные разницы на ставку налога на прибыль. А вычитаемые разницы в свою очередь возникают, когда:

- сумма амортизации, которая начислена в бухучете за отчетный период, превышает ту, что рассчитана по правилам налогового учета;
- коммерческие и управленческие расходы в бухгалтерском учете и для целей налогообложения списываются по-разному;
- переносится на будущее убыток, который уменьшит налогооблагаемые доходы в последующих отчетных периодах;
- переплата по налогу на прибыль не возвращается организации, а зачитывается в счет будущих платежей;

предприятие, использующее кассовый метод, в бухучете включает в затраты стоимость материалов, которые еще не оплачены, и т.д.

При анализе структуры заемных средств необходимо обратить внимание на долю в долгосрочных обязательствах «Отложенных налоговых обязательств» (стр. 515 ф. № 1).

Сумма отложенных налоговых обязательств определяется умножением налогооблагаемых временных разниц на ставку налога на прибыль.

В бухгалтерском учете возникают налогооблагаемые временные разницы, когда:

- сумма амортизации, начисленная в налоговом учете за отчетный период, больше суммы, рассчитанной по правилам бухгалтерского учета;
- проценты по кредитам и займам в налоговом учете включаются в состав внереализационных расходов, а в бухгалтерском – в стоимость основных средств и материалов (если кредит взят на покупку этого имущества);
- в бухгалтерском учете затраты отражаются в составе расходов будущих периодов, а в налоговом – списываются сразу. Например, стоимость электронных баз данных в бухгалтерском учете списывается равномерно на расходы в течение срока, который определен в договоре или установлен руководителем организации, а в налоговом учете – стоимость электронной базы данных может быть списана сразу и т.д.

Например, текущий налог на прибыль по данным бухгалтерской отчетности предприятия ОАО «Металлист», представленной в таблице 4.1., рассчитывается:

$$N_{тек} = \text{условный расход} \pm \Delta ПНО + ОНА - ОНО = \\ = 4287 * 0,24 + -1800 + 1650 - 400 = 4079 \text{ т.р.};$$

Чистая прибыль предприятия:

$$П_{чист} = П_{доналог} + ОНА - ОНО - N_{тек} = 4287 + 1650 - 400 - 4079 = 1458 \text{ т.р.}$$

Для проведения диагностики проведем следующие преобразования балансового равенства:

1. Из левой части перенесем в правую все $\Delta a_i < 0$ (мобилизованные или высвобожденные).
2. Из правой перенесем в левую $\Delta r_j < 0$ (погашенные).
3. Из правой перенесем в левую все остальные отрицательные слагаемые.

Эти действия изменят наше балансовое равенство, отражая поступления и использование финансовых ресурсов.

$$\underbrace{ОД_{исп} + А_{привл} + О_{пог}}_{\text{отток}} = \underbrace{ОД_{пост} + А_{моб} + О_{привл}}_{\text{приток}},$$

где

$ОД_{исп}$ – финансовые ресурсы, используемые для финансирования обычной деятельности;

$А_{прир}$ – финансовые ресурсы, направленные на приращение активов;

$О_{пог}$ – финансовые ресурсы, направленные на погашение обязательств;

$ОД_{пост}$ – финансовые ресурсы, поступившие от обычной деятельности;

$А_{моб}$ – финансовые ресурсы, полученные от замещения (мобилизации) активов;

$О_{привл}$ – финансовые ресурсы, полученные за счет привлечения заемных средств.

$$\text{отток} \begin{cases} A_{\text{прир}} = \sum \Delta a_i & \text{“+”} \\ O_{\text{пог}} = \sum \Delta o_j & \text{“-”} \\ OD_{\text{исп}} = C_{\text{прод}} + C_{\text{к}} + C_{\text{уп}} + P_{\text{оп}} + P_{\text{внер}} + ОНО + Н_{\text{тек}} \end{cases}$$

$$\text{приток} \begin{cases} OD_{\text{пост}} = V_{\text{рп}} + D_{\text{оп}} + D_{\text{внер}} + ОНА \\ A_{\text{моб}} = \sum \Delta a_i & \text{“+”} \\ O_{\text{привл}} = \sum \Delta o_j & \text{“-”} \end{cases}$$

Проведем диагностику финансово-экономического состояния предприятия ОАО «Металлист», «Бухгалтерский баланс» и «Отчет о прибылях и убытках» которого представлены в таблице №4.1. Результаты оценки изменения элементов бухгалтерской отчетности представим в таблице №4.2.

Таблица №4.1 - Бухгалтерский баланс ОАО «Металлист» на 1 апреля 2005 г.

АКТИВ	Код стр.	На начало года	На конец периода
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110		
Основные средства	120	22600	24000
Незавершенное строительство	130	200	840
Доходные вложения в материальные ценности	135		
Долгосрочные финансовые вложения	140	100	100
Отложенные налоговые активы	145		3238
Прочие внеоборотные активы	150		
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ I	190	22900	28178
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	6002	6270
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	1632	1115
животные на выращивании и откорме	212		
затраты в незавершенном производстве	213	3190	4280
готовая продукция и товары для перепродажи	214	90	70
товары отгруженные	215	1090	805
расходы будущих периодов	216		
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	700	850
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
в том числе:			
покупатели и заказчики	231		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	3650	2270
в том числе:			

покупатели и заказчики	241	3148	1950
Краткосрочные финансовые вложения	250	40	20
Денежные средства	260	1310	560
Прочие оборотные активы	270		
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ II	290	11702	9970
БАЛАНС	300	34602	38148

ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410	20000	20000
Собственные акции, выкупленные у акционеров		()	()
Добавочный капитал	420	6300	6300
Резервный капитал	430	130	1335
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством	431		
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432	130	1335
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	580	1458
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ III	490	27010	29093
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510	2260	1298
Отложенные налоговые обязательства	515		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ IV	590	2260	1298
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610	1180	3266
Кредиторская задолженность	620	3406	4459
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	1845	3060
задолженность перед персоналом организации	624	630	1048
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	625	105	45
задолженность по налогам и сборам	626	826	44
прочие кредиторы	628	556	262
Задолженность участникам по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650	190	32
Прочие краткосрочные обязательства	660		
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ V	690	5332	7757
БАЛАНС	700	34602	38148

Отчет о прибылях и убытках ОАО «Металлист»

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года

<i>Доходы и расходы по обычным видам деятельности</i>			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	6200	4565
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(4520)	(3280)
Валовая прибыль	029	1680	1285
Коммерческие расходы	030	(600)	(120)
Управленческие расходы	040	(140)	(150)
Прибыль (убыток) от продаж	050	940	1015
<i>Прочие доходы и расходы</i>			
Проценты к получению	060	220	
Проценты к уплате	070	(132)	(208)
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие операционные доходы	090	2310	190
Прочие операционные расходы	100	(260)	
Внереализационные доходы	120	1417	203
Внереализационные расходы	130	(208)	(307)
<i>Прибыль (убыток) до налогообложения</i>	140	4287	893
Отложенные налоговые активы	145	1650	
Отложенные налоговые обязательства	146	(400)	
Текущий налог на прибыль	150	4079	313
<i>Чистая прибыль (убыток) отчетного периода</i>	190	1458	
СПРАВОЧНО			
Постоянные налоговые обязательства (активы)		1800	

Таблица №4.2 - Диагностика источников и направления использования финансовых ресурсов.

<u>Притоки финансовых ресурсов</u>	<u>Оттоки финансовых ресурсов</u>
1. Обычная деятельность В _{рп} 6200 Д _{оп} 2530 Д _{ви} 1417 ОНА 1650 ИТОГО: 11 797	1. Обычная деятельность С _{пр} 4520 С _к 600 С _{упр} 140 Р _{оп} 392 Р _{ви} 208 ОНО 400 Н _{тек} 4079 ИТОГО: 10 339
2. Активы Δ a _i < 0 стр.211 - 517 стр.214 - 20 стр.215 - 285 стр.240 - 1380 стр.250 - 20 стр.260 - 750 ИТОГО: 2 972	2. Активы Δ a _i > 0 стр.120 - 1400 стр.130 - 640 стр.145 - 3238 стр.213 - 1090 стр.220 - 150 стр.240 - 0 ИТОГО: 6 518
3. Пассивы Δ p _j > 0 стр.430 - 1205 стр.610 - 2086 стр.621 - 1215	3. Пассивы Δ p _j < 0 стр.470 - 580 стр.510 - 962 стр.625 - 60

стр.624 - 418		стр.626 - 782	
ИТОГО: 4 924		стр.628 – 294	
		стр.650 – 158	
ИТОГО	19 693	ИТОГО	19 693

Анализ структуры притоков и оттоков финансовых ресурсов

	Источники		Направления		Изменение
	Т.р.	%	Т.р.	%	
Обычная деятельность	11797	59	10339	52	+1458
Мобилизация активов	2972	15	6518	33	- 3546
Пассивы	4924	26	2836	15	+2088
Чрезвычайные доходы (расходы)	0		0		
Итого	19693	100	19693	100	0

Выводы: Текущая деятельность является основным источником финансирования, обеспечивая 59% поступления финансовых ресурсов. Текущая деятельность является прибыльной, что свидетельствует о способности предприятия к самофинансированию и увеличению собственного капитала организации. Рентабельность активов (капитала) по чистой прибыли составляет:

$$\rho_{\text{активов(капитала)}} = \frac{1458}{0,5 \times (34602 + 38148)} \times 100\% = 4\%$$

Несмотря на то, что основная деятельность составляет основу притока и оттока финансовых ресурсов и она эффективна, прибыль от продаж не является основой поступлений от текущей деятельности, так как операционные и внереализационные доходы превышают ее. При этом основная деятельность характеризуется высокой рентабельностью продаж:

$$\rho_{\text{продаж}} = \frac{P_{\text{продаж}}}{B_{\text{продаж}}} = \frac{940}{6200} \times 100\% = 15,16\%.$$

Ресурсы, вложенные в приращение активов (6518 тыс.руб.), превышают ресурсы, полученные от их высвобождения, что приводит к дефициту ресурсов в размере 3546 тыс.руб.

Общий дефицит финансовых ресурсов составил (- 3546+1458 = - 2088) 2088 тыс.руб. И этот дефицит восполнен привлечением краткосрочных заемных средств.

Основой финансирования деятельности за анализируемый период является: привлечение краткосрочных кредитов и займов; увеличение задолженности перед поставщиками при погашении долгосрочных обязательств.

4.2. Диагностика экономической устойчивости предприятия. Анализ состояния производства и реализации продукции

Определяющей характеристикой экономической устойчивости и жизнеспособности предприятия является способность производить и продавать продукцию. Эта способность характеризуется объемом продукции, произведенной и реализованной в отчетном периоде.

Состояние производства и реализации продукции, структура и динамика выпускаемой продукции являются главными факторами, определяющими экономическую устойчивость предприятия. Диагностика финансово-экономического состояния должна начинаться с анализа производства и реализации продукции, определяющих стабильность получения выручки - основного источника платежа по обязательствам предприятия.

Наличие производства и реализации продукции свидетельствует о сохранении жизнедеятельности предприятия. Сохраняя производство предприятие поддерживает в рабочем

состоянии оборудование, технологию, коммуникации. Сохраняются связи с поставщиками и покупателями. В условиях кризиса производство может быть нерентабельным. Но сохранение производства является первой задачей в условиях неплатежеспособности предприятия.

Оценка состояния производства и реализации продукции предприятия включает изучение:

- динамики производства и реализации продукции;
- устойчивости ее производства и сбыта;
- состояния расчетов с потребителями продукции;
- состава и структуры выпускаемой продукции и ее конкурентоспособности.

Динамика изменения объемов производства и реализации продукции оценивается на основе индексов изменения объемных показателей. Базой для сравнения являются показатели объема и реализации продукции аналогичного периода прошлого года, которые приводятся в форме №2 бухгалтерской отчетности и в форме № П - 1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг» статистической отчетности.

На основе анализа индексов изменения объема производства и реализации продукции и сравнении их с индексом инфляции по сравнению с соответствующим периодом прошлого года (Инфл), можно сделать выводы:

- о динамичном состоянии производства, если $J_{тп} > J_{инфл}$ ($J_{рп} > J_{инфл}$);
- о стабильном состоянии производства, если $J_{тп} = J_{инфл}$ ($J_{рп} = J_{инфл}$);
- о состоянии спада производства, если $J_{тп} < J_{инфл}$ ($J_{рп} < J_{инфл}$).

Устойчивое состояние производства и реализации продукции характеризуется одинаковыми темпами изменения объемов товарной и реализованной продукции и устойчивым соотношением их абсолютных величин. Значительное отклонение в темпах изменения объемных показателей служит индикатором сбоя в производственном процессе или системе сбыта продукции, что может являться основной причиной неплатежеспособности.

Превышение объема товарной продукции над объемом реализации продукции свидетельствует о проблемах сбыта на предприятии. Индикатором этого явления являются увеличивающиеся запасы готовой продукции на складе.

Превышение объема реализованной продукции над товарной свидетельствует о снижении остатков готовой продукции на складе, об активизации маркетинговой политики или о повышении платежеспособного спроса на выпускаемую продукцию.

Для диагностики финансово-экономического состояния кризисного предприятия большое значение имеет показатель «качества» выручки от продажи товаров (работ, услуг).

$$K_{\text{«качества»выручки}} = \frac{\text{Приток денежных средств в виде выручки}}{\text{Валовая выручка от продаж}} = \frac{\text{Средства, полученные от покупателей, заказчиков (ф.№4)}}{O_k^*},$$

где

O_k^* = (O_k – убыток) – оборот по кредиту счета 90 «Продажи», отражающий валовую выручку от продажи товаров, работ, услуг.

«Средства, полученные от покупателей, заказчиков» - отражаются в ф. № 4 «Отчете о движении денежных средств».

Анализ динамики показателя «качества» выручки характеризует стабильность доли поступления денежных средств в виде выручки к общей ее величине. Снижение этого показателя свидетельствует об увеличении продаж на условиях коммерческого кредита и является индикатором финансового кризиса.

Пример Анализ состояния производства и реализации продукции на предприятии текстильного машиностроения, приведенный в таблице № 4.2.1. позволяет сделать следующие выводы.

Наблюдается резкий спад производства: объем товарной продукции снизился в 2004 году по сравнению с 2003 годом на 883 млн. руб. или 41,3% .

Разнонаправленное изменение объемов товарной и реализованной продукции свидетельствует о потере устойчивости производства и реализации продукции. При снижении объема выпуска продукции, выручка от продаж увеличилась на 82 млн. рублей или 3%, т.е. реализовывалась продукция со склада, изготовленная ранее.

Состояние расчетов с потребителями в 2004 году крайне неудовлетворительное – в денежной форме поступило лишь 24% выручки или 382 млн. рублей, что характеризует ее низкое «качество».

Таблица №4.2.1 - Оценка состояния производства и реализации продукции предприятия (млн.руб.)

стр.	Показатели	Источник информации	2003 год	2004 год	Абсолютное изменение	Относит. изменение, %
1	2	3	4	5	6	7
1	Товарная продукция	Ф№1-п стат. отч. стр. 821	2136	1253	-883	-41,3
2	Реализованная продукция	Ф№2 стр.010	1479	1561	+82	+3,0
3	Полная себестоимость реализованной продукции	Ф№2 стр.020+030+040	2724	2959	+235	+8,6
4	Средства, полученные от покупателей, заказчиков	Ф№4 стр. 030	1479	382	-1097	-74,2
5	Коэффициент «качества» выручки	Стр4/стр2	1	0,24		

Анализ состава и структуры выпускаемой продукции

Оценка состава выпускаемой продукции проводится на основе формы №1-п статистической отчетности по следующим направлениям:

1) определяется удельный вес продукции, выпускаемой по государственному заказу или муниципальному заказу;

2) анализируется структура выпускаемой продукции.

В состав товарной продукции включаются: основная продукция; работы промышленного характера; товары народного потребления; прочая продукция.

Структура продукции отражает удельный вес отдельных видов продукции в общем объеме. Сохранение пропорций между отдельными видами продукции характеризует устойчивое состояние производства. Снижение удельного веса основных видов продукции является индикатором спада производства.

В таблице №4.2.2 представлены данные о составе и структуре товарной продукции одного из исследуемых предприятий. Анализ данных таблицы 4.2.2 показывает, что резкое изменение структуры товарной продукции произошло за счет снижения выпуска основной продукции - технологического оборудования для текстильной промышленности. Объем основной продукции снизился с 1039 млн. - в 2003 году до 252 млн. - в 2004 году, что составило 20,1% - всей товарной продукции. Необходимо отметить и резкое снижение выпуска ТНП с 112 млн. рублей - в 2003 году до 20 млн. рублей - в 2004 году. Эти изменения заставили предприятие несколько увеличить выпуск тепловентиляторов, выполнять разовые заказы. Главной причиной снижения выпуска оборудования для текстильной промышленности является потеря товарного рынка: продукция производилась для определенного круга потребителей текстильных предприятий Узбекистана.

Таблица №4.2.2 - Оценка состава и структуры товарной продукции предприятия

Виды продукции	2003 год		2004 год	
	млн.р	в % к тов.прод.	млн.р	в% к тов.прод.
1	2	3	4	5
Объем товарной продукции	2136	100	1253	100
- в том числе:				
1. Оборудование для легкой промышленности и зап. части к нему из него:	1039	48,6	252	20,1
-оборудование технологическое для текстильной промышленности	1039	48,6	252	20,1
2. Оборудование технологическое для полиграфической промышленности и зап. части	589	27,6	556	44,4
3. Продукция производственно-технического назначения,	88	4,1	101	8,1
- в том числе:				
- тепловентиляторы	88	4,1	88	7,0
- инфракрасный излучатель ЭНА	-	-	13	1,1
4. Товары народного потребления (в оптовых ценах)	112	5,2	20	1,6
- в том числе:				
- мясорубки (МЧС)	74	3,5	20	1,6
- зап. части к мясорубкам	+38	1,7	-	
5. Прочая продукция	308	14,5	324	25,8
- в том числе:				
- литье чугунное	163	7,6	180	14,4
- литье стальное	46	2,2	36	2,9
- разовые заказы	99	4,7	108	8,5

4.3. Оценка производственного потенциала предприятия.

Следующим логическим этапом диагностики экономического состояния должна стать оценка соответствия потребляемых производственных ресурсов объемам выпускаемой продукции. Оценивается производственный потенциал предприятия, эффективность и возможность его использования в целях финансового оздоровления предприятия.

В составе производственных ресурсов учитываются: персонал; внеоборотные активы, оборотные активы.

4.3.1. Диагностика обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и их использование.

Оценка обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и их использования должна осуществляться в целях диагностики социального банкротства, которое выражается снижением численности, уровня квалификации работников, заработной платы.

Оценка обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами включает:

- анализ динамики численности и структуры персонала;
- оценку соотношения темпов изменения производительности труда и средней заработной платы.

Снижение численности персонала - один из индикаторов финансового кризиса на предприятии. В процессе оценки необходимо сделать заключение о способности персонала участвовать в финансовом оздоровлении предприятия.

Для проведения оценки обеспеченности трудовыми ресурсами и их использования рассчитываются следующие показатели:

1. средняя выработка на одного работающего:

$$\bar{B} = \frac{РП}{Q},$$

где РП – выручка от продажи товаров, работ, услуг (без НДС, акцизов и прочих аналогичных платежей);

Q – среднесписочная численность персонала.

- средняя выработка на одного работника основной деятельности:

$$\bar{B}_p = \frac{РП}{Q_p},$$

где Q_p – численность работников основной деятельности.

Анализ темпов изменения этих показателей позволяет сделать выводы о стабильности структуры персонала. Если индекс роста выработки превышает индекс роста выработки основного персонала ($J^B > J^{Bp}$), это свидетельствует о снижении доли основного персонала в общей численности. Такая тенденция в изменении структуры персонала может рассматриваться как индикатор кризиса. Снижение доли работников основной деятельности может привести к росту управленческих расходов и, как следствие, к изменению структуры затрат.

2. доля расходов на оплату труда в себестоимости реализованной продукции:

$$d_{зн} = \frac{\text{Расходы на оплату труда}}{C_{РП}},$$

где «Расходы на оплату труда» - раздел 6 ф. № 5 «Расходы по обычным видам деятельности»;

C_{РП} – полная себестоимость реализованной продукции.

3. средняя заработная плата персонала:

$$\bar{ЗП} = \frac{\PhiОТ}{Q},$$

где ФОТ – фонд оплаты труда, тыс.руб.;

Q – среднесписочная численность персонала;

4. средняя заработная плата работников основной деятельности:

$$\bar{ЗП}_p = \frac{\PhiОТ_p}{Q_p},$$

где ФОТ_p – фонд оплаты труда работников основной деятельности;

Q_p – среднесписочная численность работников основной деятельности;

5. уровень социальных льгот:

$$K_{соц} = \frac{\text{Сумма социальных льгот}}{Q},$$

где «Сумма социальных льгот» - предоставленные предприятием социальные льготы работникам – оплата проезда; страховые платежи, уплачиваемые предприятием по договорам личного, имущественного и иного страхования за счет предприятия; надбавки к пенсиям работающих на предприятии и т.д.

6. коэффициент доходности на одного работающего, который характеризует дивидендную политику предприятия:

$$K_{див} = \frac{\text{Сумма дивидендов}}{Q},$$

где «Сумма дивидендов» - доходы по акциям (дивиденды, проценты) членов трудового коллектива и вкладам членов трудового коллектива в имущество предприятия, организации, начисленные к выплате работникам.

7. уровень задолженности по заработной плате:

$$K_{\text{зад}} = (\PhiЗП_{\text{начисл}} - \PhiЗП_{\text{выпл}}) / \PhiЗП_{\text{начисл}}$$

где $K_{\text{зад}}$ - уровень задолженности перед работниками по выплате заработной платы, %;

$\PhiЗП_{\text{выпл}}$ - выплаченная заработная плата, руб. (Ф. № П – 4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников»);

$\PhiЗП_{\text{начисл}}$ - начисленная заработная плата работников списочного и несписочного состава, руб. (Ф. № П – 4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников»)

Приведенные показатели оцениваются в динамике. При этом необходимо провести сравнение средней заработной платы работников предприятия с уровнем прожиточного минимума, со среднеотраслевой заработной платой (если существует статистическая информация). Уровень задолженности по заработной плате является индикатором социальной напряженности на предприятии. Чем ближе значение этого показателя к 1, тем ближе находится предприятие к предбанкротному состоянию.

Обобщающим показателями динамики персонала предприятия являются темпы роста заработной платы и производительности труда (выработки). Для обеспечения экономической устойчивости предприятия необходимо, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста средней заработной платы:

$$J^B > J^{ЗП},$$

где J^B – индекс роста производительности труда работников основной деятельности по сравнению с предыдущим или базисным периодом;

$J^{ЗП}$ – индекс роста средней заработной платы работников основной деятельности.

Опережающий рост средней заработной платы по сравнению с производительностью труда приводит к росту расходов на оплату труда в себестоимости продукции и к снижению прибыли от продаж за счет этого фактора. Такая ситуация характерна для предприятий, находящихся в кризисном состоянии.

4.3.2. Диагностика состояния и использования внеоборотных активов.

Важнейшим фактором финансовой устойчивости предприятия, тесно связанным с состоянием производства и видами производимой продукции, является состав и структура активов, а также выбор стратегии управления ими.

Диагностика состояния и использования внеоборотных активов производится с целью определения:

- стоимости и структуры внеоборотных активов;
- финансовой нагрузки в виде незавершенного капитального строительства;
- стоимости и структуры основных средств предприятия и их динамики;
- доли неиспользуемых основных средств в сопоставлении с затратами на их содержание;
- показателей эффективности использования основных средств.

Источниками информации оценки являются:

- форма №1 - Баланс предприятия;
- форма №5 - “Приложение к балансу”, а также инвентарные карточки, акты приемки (передачи основных средств).

В процессе оценки стоимости и структуры внеоборотных активов необходимо определить удельный вес внеоборотных активов в стоимости имущества; структуру внеоборотных активов по следующим видам:

- а) нематериальные активы;
- б) основные средства;
- в) незавершенное строительство;
- г) долгосрочные финансовые вложения.

В процессе диагностики определяются:

- финансовая нагрузка в виде потребности в средствах на завершение капитального строительства. Для разработки мероприятий по финансовому оздоровлению необходимо оценить степень готовности незавершенных объектов и неустановленного оборудования, объем средств для завершения строительства, а так же возможные варианты использования незавершенного строительства;
- доходность долгосрочных финансовых вложений предприятия. Анализ финансового состояния неплатежеспособных предприятий показывает, что долгосрочные финансовые вложения, как правило, практически неликвидны. Однако, дочерние фирмы предприятия, акциями которых владеет предприятие-должник, могут рассматриваться как источник дополнительного финансирования, при реализации мероприятий по восстановлению платежеспособности.

Пример: В таблице №4.3.1 приводится стоимость и структура внеоборотных активов одного из исследуемых предприятий электротехнической промышленности. Внеоборотные активы составляют 95% имущества предприятия, что свидетельствует о чрезвычайно низкой ликвидности имущества. Финансовая нагрузка в виде недостроенного бытового корпуса и неустановленного оборудования составляет 36,2% от стоимости внеоборотных активов. Увеличение стоимости незавершенного строительства свидетельствует об оттоке финансовых ресурсов на его финансирование.

Таблица №4.3.1 - Структура внеоборотных активов предприятия

Показатели	На начало года	На конец года	Изменения	
			тыс. руб.	%
1. Стоимость имущества.	160558	15958418	-974	-0,6
2. Внеоборотные активы.	155563	154195	-1367	-0,9
- в % к стоимости имущества	96,9	94,9	-	-
из них:				
2.1. Нематериальные активы	61	-	-61	-
- в % к внеоборотным активам	-	-	-	-
2.2. Основные средства	102544	98464	-4080	-4,0
- в % к внеоборотным активам	65,9	63,8	-	-
2.3. Незавершенное производство	53018	53088	7061	0,14
- в % к внеоборотным активам	34,1	36,2	-	-
2.4. Долгосрочные фин. вложения	-	-	-	-
- в % к внеоборотным активам	-	-	-	-

Необходимо отметить, что амортизационные отчисления составляли на данном предприятии около 70% себестоимости реализованной продукции, а основу текущей задолженности предприятия составляла просроченная задолженность по «Налогу на имущество». Таким образом, структура внеоборотных активов, неправильная стратегия управления этими активами привели данное предприятие к несостоятельности (банкротству).

При оценке стоимости и структуры основных средств неплатежеспособного предприятия необходимо провести ряд классификаций с целью разработки их дальнейшего использования при финансовом оздоровлении предприятия.

Классификация основных средств может проводиться по схеме, представленной на рис. 4.1.

Для проведения такой классификации необходимо проведение дополнительного анализа основных средств на основе данных оперативного учета, однако выводы о вариантах использования основных средств могут стать весомой частью плана финансового оздоровления предприятия.

Состояние и движение основных средств предприятия характеризуют следующие показатели:

- а) коэффициент износа основных средств - отношение начисленного износа к первоначальной стоимости основных средств.
 б) коэффициент обновления основных средств:
 в) коэффициент выбытия основных средств



Рис. 4.1. Классификация основных средств при оценке их состояния

Основным показателем эффективности использования основных средств является показатель фондоотдачи, который характеризует объем продукции, полученный с одного рубля основных средств. Показатель фондоотдачи часто характеризуют как коэффициент оборачиваемости основных средств.

Все обследованные неплатежеспособные предприятия имели очень низкий уровень фондоотдачи. В таблице №4.3.2. приводится динамика показателя фондоотдачи карандашной фабрики «Рассвет».

Таблица №4.3.2 - Динамика показателя фондоотдачи

Показатели	1.01.95г.	на 1.04.98г.	на 1.07.98г.	на 1.10.98
Выручка от реализации продукции (без НДС) тыс. руб.	805 581	21 626	63 255	213 415
Остаточная стоимость основных средств, тыс. руб.	1 059 975	1 081 300	1 265 100	1 185 639
Фондоотдача(руб./руб.)	0,76	0,02	0,05	0,18

Как видно из таблицы №4.3.2., чрезвычайно низкая загрузка основных средств (на 1.10.98 - 13%), большой удельный вес неиспользуемого оборудования определили предельно низкие значения показателя фондоотдачи. Если в 1995 году предприятие имело относительно

высокий уровень фондоотдачи - 0,76, то в 1 и 2 кварталах 1998 года он снизился до 0,02-0,05. Это объясняется тем, что предприятие в 1 и 2 кварталах 1998 года не выпускало продукцию, а реализация продукции осуществлялась со склада. Рост показателя до 0,18 в 3 квартале характеризует оживление производства- объем реализованной продукции увеличился по сравнению с 1.04. почти в 10 раз.

4.3.3. Диагностика состояния оборотных активов.

Оценка состояния оборотных активов осуществляется с позиций ликвидности и возможности их мобилизации для погашения кредиторской задолженности. Оценка оборотных активов для диагностики несостоятельности включает анализ:

- динамики стоимости и структуры оборотных активов;
- ликвидности оборотных активов;
- эффективности использования оборотных средств.

Источниками информации являются форма №1 - “Баланса предприятия” и форма №2 - “Отчет о финансовых результатах”

Оборотные активы - активы предприятия, представленные в виде запасов товарно-материальных ценностей; расходов будущих периодов; средств, находящихся в расчетах; временно свободных денежных средств.

На каждом конкретном предприятии величина оборотных активов, их состав и структура зависят от характера и сложности производства, длительности производственного цикла, стоимости сырья и условий его поставки, принятого порядка расчетов и т.д. В различных отраслях удельный вес оборотных активов в стоимости имущества неодинаков: на машиностроительных предприятиях объективно ниже, чем на предприятиях легкой промышленности.

Анализ стоимости оборотных активов включает изучение структуры оборотных активов и ее изменения с целью оценки их ликвидности. Анализ структуры оборотных активов осуществляется на основе информации, содержащейся во II разделе актива баланса, по следующим видам: производственные запасы; незавершенное производство; готовая продукция и товары для перепродажи; товары отгруженные; расходы будущих периодов; дебиторская задолженность; денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

Обеспеченность производственного процесса определенным видом оборотных активов характеризует отношение этого вида активов к среднемесячному выпуску продукции. Это отношение показывает длительность периода (в месяцах), в течение которого выпуск продукции обеспечен определенным видом оборотных активов:

$$O_i = a_i / C_{\text{РП}}^{\text{мес}}$$

где a_i - остаток оборотных активов i -го вида по балансу;

$C_{\text{РП}}^{\text{мес}}$ - среднемесячный выпуск продукции по себестоимости.

В таблице №4.3.3. приводится оценка динамики состояния и структуры оборотных активов анализируемого электротехнического предприятия.

Таблица №4.3.3 - Структура оборотных активов анализируемого предприятия

Оборотные активы	1.01.03	1.04.03	1.07.03	1.10.03
1) Всего оборотных активов, т. р.	499531	678239	827166	807123
- в % к стоимости имущества, из них:	3.10	4.21	5.13	5.06
• производственные запасы, т.р. - доля в оборотных активах	72392 14.49	104149 15.36	116805 14.12	132014 16.36
• незавершенное производство, т.р. - доля в оборотных активах	183817 36.80	145395 21.44	126561 15.30	87947 10.90
• готовая продукция на складе, т.р. - доля в оборотных активах	145893	249309	432860	385374

	29.21	36.76	52.33	47.75
• дебиторская задолженность, т.р.	44141	121623	93472	137982
- доля в оборотных активах	8.84	17.93	11.30	17.10
• денежные средства, т.р.	33988	27994	25855	34864
- доля в оборотных активах	6.80	4.13	3.13	4.32
• прочие оборотные активы, т.р.	19300	29706	31613	28942
- доля в оборотных активах	3.86	4.38	3.82	3.59
2) Среднемесячный выпуск продукции (себестоимость), тыс. руб.	60135	88739	85873	164756
3) Отношение к среднемесячному выпуску продукции:				
– производственных запасов	1.2	1.2	1.4	0.8
– незавершенного производства	3.1	1.64	1.47	0.53
– готовой продукции	2.42	2.81	5.04	2.34
– дебиторской задолженности	0.73	1.37	1.08	0.84
– денежных средств	0.56	0.32	0.3	0.21

Пример: Оборотные активы предприятия характеризуются очень низким удельным весом в имуществе предприятия 3-5%, что типично для обследованных неплатежеспособных предприятий машиностроительного комплекса. Увеличение доли оборотных активов в имуществе с 3% до 5% на конец анализируемого периода свидетельствует об оживлении производства.

Высокий удельный вес готовой продукции на складе также характерен для обследованных неплатежеспособных предприятий (30-60% от стоимости оборотных активов). Как видно из таблицы 4.3.3 остатки готовой продукции для одного из анализируемых предприятий в пять раз превышают среднемесячный выпуск продукции по себестоимости, что свидетельствует о проблемах сбыта, плохой маркетинговой политике предприятия.

Финансово-экономическое состояние предприятия, его платежеспособность находятся в непосредственной зависимости от оборачиваемости средств, вложенных в активы. Чем выше показатели оборачиваемости, тем быстрее средства, вложенные в активы превращаются в денежные средства, которыми предприятие расплачивается по своим обязательствам.

Отдельные виды текущих активов предприятия имеют различную скорость оборота. Показатели оборачиваемости отражают структуру оборотных активов предприятия и зависят от их видов, запасов товарно-материальных ценностей, дебиторской задолженности.

Длительность оборота текущих активов предприятия определяется совокупным влиянием факторов внешнего и внутреннего характера.

К внешним факторам относятся: отраслевая принадлежность предприятия (оборачиваемость предприятий оборонной отрасли будет объективно ниже оборачиваемости остальных промышленных предприятий); сфера деятельности предприятия (производственная, научная, снабженческо-бытовая); масштабы предприятия; условия хозяйствования предприятия, включающие налаженность связей с поставщиками и потребителями, платежеспособный спрос на продукцию предприятия.

К внутренним факторам, определяющим эффективность стратегии управления активами предприятия относятся: система управления затратами; ценовая политика; наличие учетной политики, позволяющей использовать обоснованные методы оценки товарно-материальных запасов (по фактической себестоимости, по стоимости первых закупок (ФИФО), по стоимости последних закупок (ЛИФО)).

Показатель оборачиваемости оборотных активов определяется как отношение выручки от продажи за вычетом налога на добавленную стоимость (НДС), акцизов к средней величине оборотных активов:

$$K_{об\ об} = В_{РП} / А_{П},$$

где $В_{РП}$ - выручка от продажи продукции, работ, услуг (стр. 010 Ф.№2),

тыс. руб.;

A_{II} - средняя величина оборотных активов (определяется как среднеарифметическая величина II итога раздела актива баланса на начало и конец отчетного периода), тыс. руб.

Длительность оборота оборотных активов рассчитывается как:

$$D_{об} = T / K_{об\ об},$$

где T - длительность анализируемого периода (360дн., 180дн., 90дн.);

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается как:

$$K_{об\ дебит} = B_{РП} / Деб$$

При оценке оборачиваемости дебиторской задолженности должна учитываться только та, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты (стр. 240 ф.№1), определяется как среднеарифметическая величина задолженности на начало и конец периода.

Эффективность управления запасами характеризуется показателями оборачиваемости запасов:

$$K_{об\ з} = C_{РП} / \bar{З},$$

где $C_{РП}$ – себестоимость реализованной продукции;

$\bar{З}$ - средняя величина запасов (определяется как среднеарифметическая величина итогов по стр. 210 ф.№1 баланса предприятия на начало и конец отчетного периода), тыс. руб.

Оценка оборачиваемости товарно-материальных запасов должна производиться по каждому их виду (производственные запасы, готовая продукция, товары отгруженные).

Повышение оборачиваемости запасов свидетельствует о повышении эффективности управления запасами, характеризует подъем производственной активности предприятия. Снижение оборачиваемости запасов позволяет сделать вывод о накоплении запасов предприятия. Необходимо сравнить длительность оборота (срок хранения) производственных запасов и готовой продукции.

Снижение оборачиваемости производственных запасов может свидетельствовать как о «затухании» производства, так и о «замораживании» части средств в производственных запасах ради спасения производства от инфляционных процессов, мере снижения риска непоставки сырья, материалов, комплектующих изделий.

Снижение оборачиваемости готовой продукции свидетельствует о проблемах предприятия со сбытом продукции, неэффективности или отсутствии маркетинговой политики.

Комплексная диагностика экономического состояния предприятия, проводимая на основе предлагаемых показателей и методов, позволит оценить производственный потенциал предприятия. Устойчивый выпуск продукции, обеспеченность производственными ресурсами, наличие внутренних резервов повышения эффективности использования производственных ресурсов свидетельствует о возможности применения методов финансового оздоровления. Спад производства, признаки социального банкротства (низкий уровень заработной платы, снижение численности, в том числе квалифицированного персонала), высокая степень износа основных средств, низкая ликвидность оборотных средств - любой из этих взаимосвязанных факторов может стать причиной неплатежеспособности предприятия. Неплатежеспособность проявляется в таком размещении и использовании финансовых ресурсов, при котором предприятие не может погасить свои обязательства перед кредиторами. Поэтому необходимо определить влияние показателей, характеризующих экономическое состояние предприятия, на размещение и эффективность использования финансовых ресурсов.

4.4. Диагностики финансовых результатов.

Поступления и направления использования финансовых ресурсов от производственной, сбытовой и финансовой деятельности предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Обобщенно наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия представлены в форме №2 бухгалтерской отчетности - «Отчете о финансовых результатах».

Финансовые результаты деятельности предприятия оцениваются с помощью абсолютных и относительных показателей.

К абсолютным показателям относятся: прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг); прибыль (убыток) от прочей реализации; доходы и расходы от внереализационных операций; балансовая (валовая) прибыль; чистая прибыль. Эти показатели характеризуют абсолютную прибыль хозяйствования.

К относительным показателям относятся различные соотношения прибыли и затрат или вложенного капитала (собственного, заемного, инвестиционного и т.д.). Экономический смысл значений показателей рентабельности состоит в том, что они характеризуют прибыль получаемую с каждого рубля средств (собственных или заемных), вложенных в предприятие.

Основными задачами оценки финансовых результатов при диагностике неплатежеспособности являются:

- оценка динамики показателей прибыли и рентабельности за анализируемый период;
- анализ «качества» и структуры прибыли до налогообложения;
- выявление резервов повышения прибыли и уровня рентабельности.

Бухгалтерская прибыль предприятия (прибыль до налогообложения) рассчитывается как сумма прибыли от продаж, сальдо операционных доходов и расходов, сальдо внереализационных доходов и расходов:

$$П_{\text{до налогооб.}} = П_{\text{пр}} + С_{\text{оп}} + С_{\text{вн}},$$

где $П_{\text{пр}}$ - прибыль (убыток) от продаж;

$С_{\text{оп}}$ - сальдо операционных доходов и расходов;

$С_{\text{вн}}$ - сальдо внереализационных доходов и расходов.

Главной составляющей финансового результата является прибыль от продаж – показатель, характеризующий эффективность основной деятельности предприятия.

Факторный анализ проводится на основе оценки влияния показателей, которые включаются в факторную модель прибыли до налогообложения аддитивного вида:

$$П_{\text{до налогооб.}} = В_{\text{рп}} - С_{\text{пр}} - С_{\text{ком}} - С_{\text{упр}} + Д_{\text{оп}} - Р_{\text{оп}} + Д_{\text{внер}} - Р_{\text{внер}}$$

где $П_{\text{до налогооб.}}$ - прибыль (убыток) до налогообложения;

$В_{\text{рп}}$ - НДС - А - “чистая” выручка от продажи продукции, товаров, работ, услуг (без НДС, акцизов и прочих обязательных платежей);

$С_{\text{пр}}$ - себестоимость проданных товаров, работ, услуг (стр. 020 ф. № 2), руб.;

$С_{\text{ком}}$ - коммерческие расходы (стр. 030 ф. № 2), руб.;

$С_{\text{упр}}$ - управленческие расходы (стр. 040 ф. № 2), руб.;

$Д_{\text{оп}}$ - операционные доходы (стр. 060 + стр. 080 + стр. 090 ф. № 2), руб.;

$Р_{\text{оп}}$ - операционные расходы (стр. 070 + стр. 100 ф. № 2), руб.;

$Д_{\text{внер}}$ - внереализационные доходы (стр. 120 ф. № 2), руб.;

$Р_{\text{внер}}$ - внереализационные расходы (стр. 130 ф. № 2), руб..

Прибыль (убыток) от продаж определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и затратами на производство и реализацию продукции:

$$П_{\text{пр}} = РП - С_{\text{пр}} - С_{\text{ком}} - С_{\text{упр}},$$

где $П_{\text{пр}}$ - прибыль от продаж;

$РП = В_{\text{пр}} - \text{НДС} - А$ - выручка – нетто от продаж (чистая выручка);

$С_{\text{пр}}$ - себестоимость проданных товаров, работ, услуг;

$С_{\text{ком}}$ - коммерческие расходы – затраты по сбыту продукции;

$С_{\text{упр}}$ - управленческие расходы.

Анализ каждого слагаемого аддитивной модели прибыли до налогообложения позволяет оценить поступления и направления использования финансовых ресурсов в разрезе текущей деятельности предприятия.

Основным источником финансирования для нормального функционирующего предприятия является поступления от текущей деятельности:

- выручка от реализации продукции;

- операционные доходы: проценты к получению, доходы от участия в совместной деятельности, доходы по операциям, связанным с движением имущества предприятия;
- доходы внереализационные.

Высокий удельный вес в поступлениях от текущей деятельности доходов от реализации продукции свидетельствует об экономической устойчивости предприятия и о возможности самофинансирования.

Рост операционных доходов, связанных с реализацией основных средств, сдачей имущества в аренду, характерен для предприятий, находящихся в кризисном финансовом состоянии. Позитивным процессом является реализация неиспользуемых основных средств, так как в этом случае предприятие получает дополнительный источник финансирования и снижается сумма налога на имущество. Негативным процессом является реализация необходимых предприятию активов, так как в этом случае снижается производственный потенциал и способность к применению процедуры финансового оздоровления.

Финансирование текущей деятельности отражается в аддитивной модели прибыли до налогообложения через показатели расходов на производство и реализацию продукции, коммерческих и управленческих расходов, операционных и внереализационных расходов.

Одной из главных причин неплатежеспособности является превышение расходов по основной деятельности над доходами, что приводит к убыточности продаж. Для предприятий, находящихся в сложном финансовом состоянии, характерен высокий уровень управленческих расходов, иногда превышающий затраты на производство и реализацию продукции.

При диагностике финансового состояния предприятия необходимо провести анализ влияния налогового бремени на финансовый результат предприятия. Текущий налог на прибыль по данным бухгалтерского учета, рассчитывается:

$$H_{\text{тек}} = H_{\text{усл}} \pm NO_{\text{пост}} + \Delta OHA - \Delta OHO,$$

где $H_{\text{тек}}$ - текущий расход (доход) по налогу на прибыль (стр. 150 ф. № 2);

$H_{\text{усл}}$ - условный расход по налогу на прибыль ($0,24 \times \Pi_{\text{до налогооб}}$);

$NO_{\text{пост}}$ - постоянное налоговое обязательство (может быть как положительным, так и отрицательным);

ΔOHA - изменение величины отложенных налоговых активов за текущий период;

ΔOHO – изменение величины отложенных налоговых обязательств за текущий период.

Коэффициент налогового бремени рассчитывается:

$$K_{\text{налог_брем}} = \frac{H_{\text{тек}}}{\Pi_{\text{доналогооб}}} \times 100\% = \frac{\text{стр.150, ф.№2}}{\text{стр.140, ф.№2}} \times 100\%,$$

где $H_{\text{тек}}$ - текущий расход (доход) по налогу на прибыль;

$\Pi_{\text{до налогооб}}$ - прибыль (убыток) до налогообложения.

Этот показатель сравнивается со ставкой налога на прибыль (24%) и делаются выводы о влиянии налогового бремени на конечный финансовый результат – чистую прибыль предприятия.

Пример: Из таблицы №4.4.1 видно, что превышение темпов роста себестоимости реализованной продукции по сравнению с выручкой от продаж на анализируемом предприятии по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 120,6 млн. руб. или 31,5 %. Увеличение операционных доходов свидетельствует о смещении направления получения доходов из производственной сферы в сферу внереализационной деятельности (аренда, продажа имущества).

Следующим этапом диагностики финансового состояния является оценка “результативности” - эффективности деятельности предприятия.

Эффективность деятельности предприятия и эффективность использования имущества характеризуют показатели рентабельности.

Таблица №4.4.1 - Анализ уровня и динамики показателей финансовых результатов деятельности предприятия

Показатель	Источник информации, расчет	За аналогичный период прошлого года	За отчетный период	Изменение	
				абс., т.р.	относит. %
1	2	3	4	5	6
1. Выручка от продаж продукции (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	ф.№2 стр.010	3854778	9180735	5325957	138,2
2. Себестоимость реализованной продукции (полная)	ф.№2 стр. (020 + 030 + 040)	3471694	8918254	5446560	156,9
3. Прибыль (убыток) от продаж продукции (работ, услуг)	ф.№2 стр.050	383084	262481	-120603	-31,5
4. Сальдо операционных доходов и расходов	ф.№2 стр. (060 - 070 + 080 + 090 - 100)	45067	317229	272162	603,9
5. Сальдо внереализационных доходов и расходов	ф.№2 стр. (120 - 130)	-52611	-221540	-168929	321,1
6. Прибыль до налогообложения	ф.№2 стр. 140	375540	358170	-17370	-4,6
7. Чистая прибыль	ф.№2 стр. (190)	173016	232810	59764	34,6

Для характеристики рентабельности используются две группы показателей: показатели рентабельности деятельности предприятия и показатели рентабельности продукции.

1. Одним из показателей эффективности деятельности предприятия является общая **рентабельность активов**, которая представляет собой отношение прибыли до налогообложения к стоимости имущества - активов предприятия:

$$P_a = \frac{\Pi_{\text{до-налогообл}}}{0,5 \times (B_n + B_k)} \times 100\%,$$

где $\Pi_{\text{до-налогообл}}$ - прибыль до налогообложения предприятия за отчетный период;
 $0,5 \times (B_n + B_k)$ - средняя величина активов предприятия за анализируемый период (валюта бухгалтерского баланса).

2. **Чистая рентабельность активов** показывает, какую чистую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы:

$$P_{чa} = \frac{\Pi_{ч}}{0,5 \times (B_n + B_k)} \times 100\%,$$

где $\Pi_{ч}$ - чистая прибыль предприятия.

Если преобразовать формулу чистой рентабельности активов, умножив и числитель и знаменатель на выручку от реализации продукции, то она примет следующий вид :

$$P_{ч} = \Pi_{ч} / V_{np} * V_{np} / B_{cp} * 100 = P_{ч\text{об}} * K_{обa} \quad ,$$

где $P_{ч\text{об}}$ - чистая рентабельность продаж, или маржа прибыли, которая показывает удельный вес чистой прибыли в каждом рубле оборота.

$K_{обa}$ - коэффициент оборачиваемости активов.

Рентабельность активов сравнивается со средней процентной ставкой по заемным средствам. Если прибыль, получаемая на 1 рубль активов меньше процентной ставки по заемным средствам, то можно сделать вывод о недостаточно эффективном управлении активами.

ми : денежными средствами, вложенными в активы, принесли бы больший доход, если бы были размещены на счетах в банке.

3. **Рентабельность собственного капитала** показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля собственных средств:

$$P_{cob} = \frac{\Pi_{чист}}{0,5 \times (\Pi'_{IIIн} + \Pi'_{IIIк})} \times 100\%,$$

где $\Pi'_{III} = \Pi_{III} + \text{стр. 640, 650}$ - собственный капитал предприятия/

При проведении оценки эффективности деятельности предприятий при диагностике несостоятельности (банкротства) необходимо провести анализ влияния факторов на рентабельность собственного капитала по следующим зависимостям:

$$P_{cob} = P_{прод} * K_{об А} * I/K_{авт} = \Pi_{ч} / B_{рп} * B_{рп} / A_{ср} * I / K_{авт}$$

Из данной зависимости можно оценить влияние на рентабельность собственного капитала следующих факторов:

1. рентабельности основной деятельности;
2. эффективность управления активами - оборачиваемость активов;
3. изменения структуры финансовых ресурсов.

4. Эффективность основной деятельности характеризует показатель **рентабельности продаж**, который показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля выручки от продаж:

$$P_{прод} = \frac{\Pi_{прод}}{B_{прод}} \times 100\%,$$

где $\Pi_{прод}$ - прибыль от продаж продукции, руб.;

$B_{прод}$ – выручка от продаж продукции, товаров, работ, услуг.

Для предприятий находящихся в кризисном финансовом состоянии, положительное значение показателя рентабельности продукции свидетельствует об эффективности основной деятельности и о необходимости сохранения производства продукции.

4.5. Диагностика финансового состояния предприятия.

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия.

Основными источниками информации для оценки финансового состояния предприятия являются утвержденные формы бухгалтерской отчетности: форма №1 - “Бухгалтерский баланс”; форма №2 - “Отчет о прибылях и убытках”; форма №4 - “Отчет о движении денежных средств”; форма №5 - приложение к балансу предприятия (годовая).

Задачами диагностики финансового состояния предприятия являются:

- оценка имущественного состояния предприятия: стоимость, структура и источники формирования имущества;
- оценка направлений использования финансовых ресурсов;
- определение показателей финансовой устойчивости и автономности предприятия;
- оценка платежеспособности предприятия;
- определение «узких мест финансового оборота».

Источники формирования имущества предприятия

При диагностике причин неплатежеспособности необходимо сделать акцент на размещении источников финансирования имущества предприятия для выявления основных направлений оттока финансовых ресурсов от активов, участвующих в производственном процессе, к активам являющимся нагрузкой на финансовый организм предприятия.

К источникам формирования имущества предприятия относятся:

- собственные средства (раздел III баланса - P_{III});
- заемные и привлеченные средства (разделы IV и V баланса - $P_{IV} + P_{V}$).

Следует учесть, что отдельные статьи баланса, отраженные в V раздела баланса “Краткосрочные пассивы”, относятся, по существу, к собственным источникам средств и в целях более точного расчета должны прибавляться к итогу III раздела пассива баланса. К таким статьям относятся: доходы будущих периодов (стр. 640), резервы предстоящих расходов и платежей (стр. 650).

Собственные средства предприятия (P'_{IV}) рассчитываются по балансу предприятия как

$$P'_{III} = P_{III} + \text{стр. 640, 650},$$

В процессе оценки определяется, прирост какого вида источников средств (собственных или заемных и привлеченных) оказал наибольшее влияние на увеличение имущества предприятия за отчетный период. Для этого находится:

$$\max (\Delta P'_{III}/B, \Delta (P_{IV} + P_{V})/B),$$

где $\Delta P'_{III}$ - изменение собственных средств за анализируемый период, руб.;

$P_{VI} + P_{V}$ - изменение заемных привлеченных средств за анализируемый период, руб.

Затем определяется на увеличение какого вида имущества - оборотных или внеоборотных активов в наибольшей мере направлен прирост источников.

Для этой цели определяется:

$$\max (\Delta A_I/\Delta B, \Delta A_{II}/\Delta B),$$

где ΔA_I - изменение стоимости внеоборотных активов за отчетный период, тыс. руб.;

ΔA_{II} - изменение оборотных активов за отчетный период, тыс. руб.;

ΔB - изменение стоимости имущества за отчетный период, тыс. руб.

В аналитических таблицах №4.5.1 и №4.5.2 приведены стоимость и структура имущества и источники его формирования для предприятия, баланс которого представлен в таблице №4.1. В таблицах также приводится алгоритм их заполнения.

Анализ финансовой устойчивости:

Структура баланса, то есть соотношение между отдельными разделами актива и пассива баланса предприятия, отражает финансовую устойчивость и автономность предприятия на основе расчета следующих финансовых показателей:

1. Коэффициент автономии - удельный вес собственных средств к итогу баланса, то есть:

$$K_{авт} = P'_{III}/B$$

Нормальное значение показателя, принятое в мировой практике равно или больше 0,5, то есть если удельный вес собственных средств к итогу баланса равен или больше 50%, то финансирование деятельности предприятия за счет заемных и привлеченных средств осуществляется в допустимых пределах. Однако, все обследованные неплатежеспособные производственные предприятия имеют коэффициент автономии, намного превышающий рекомендуемое значение - 0.9 и выше. Низкая ликвидность имущества не позволяет погасить кредиторскую задолженность, составляющую 5-10% источников финансирования.

2. Отношение заемных и привлеченных средств (раздел пассива баланса) к собственным средствам (раздел пассива баланса) (плечо финансового рычага), то есть

$$K_3 = (P_{VI} + P_{V} - \text{стр. 640, 650})/P'_{III},$$

Данное отношение показывает, сколько заемных и привлеченных средств предприятие привлекло на 1 рубль вложенных в активы собственных средств.

3. Степень обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами, которая определяется отношением собственных оборотных средств ($C_{об}$) к величине запасов и затрат (строка 210 ф. № 1), то есть

$$K_{обесп.} = C_{об}/\text{стр. 210 ф. № 1},$$

где $C_{об} = P'_{III} - A_I + P_{IV}$ - собственные оборотные средства предприятия.

Значение $K_{обесп.}$ должно быть равно 0.6-0.8, те нормальным можно считать положение, при котором 60% - 80% производственных запасов и затрат формируется за счет собственных оборотных средств.

Таблица №4.5.1 - Оценка стоимости и структуры имущества.

Показатели	Расчетные модели	На начало года, т.р.	На конец отчетного периода, т.р.	Изменение	
				т.р.	%
<i>Всего активы (имущество) предприятия</i>	с. 300	34602	38148	+3546	+10.24
I. Внеоборотные активы	с. 190	22900	28178	+5278	23.04
в % к стоимости имущества	(с. 190 / с. 300) * 100	66.18	73.86	X	X
I.1. Нематериальные активы	с. 110	-	-		
в % к внеоборотным активам	(с. 110 / с. 190) * 100	-	-	X	X
I.2. Основные средства	с. 120	22600	24000	+1400	+6.19
в % к внеоборотным активам	(с. 120 / с. 190) * 100	98.69	85.17	X	X
I.3. Незавершенное строительство	с. 130	200	840	+640	+3.20
в % к внеоборотным активам	(с. 130 / с. 190) * 100	0.87	2.98	X	X
I.4. Долгосрочные финансовые вложения	с. 140	100	100	0	0
в % к внеоборотным активам	(с. 140 / с. 190) * 100	0.44	0.35	X	X
I.5. Отложенные налоговые активы	с. 145	-	3238	+3238	-
в % к внеоборотным активам	(с. 145 / с. 190) * 100	-	11.5	X	X
II. Оборотные активы	с. 290	11702	9970	-1732	-14.8
в % к стоимости имущества	(с. 290 / с. 300) * 100	33.82	26.14	X	X
2.1. Запасы и затраты	с.210	6002	6270	+268	+4.46
в % к оборотным активам	(с.210 / с.290) * 100	51.29	62.89	X	X
2.2. Средства в расчетах	с.(230+240)	3650	2270	-1380	-37.8
в % к оборотным активам	(с.(230+240) / с. 290) * 100	31.19	22.77	X	X
2.3. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	с.(250+260)	1350	580	-770	-57.03
в % к оборотным активам	(с.(250 + 260) / с. 290) * 100	11.54	5.82	X	X
2.4. НДС по приобретенным ценностям	с. 220	700	850	+150	+21.43
в % к оборотным активам	(с.220 / с. 290) * 100	5.98	8.52	X	X
2.5. Прочие оборотные активы	с. 270				
в % к оборотным активам	(с.270 / с. 290) * 100			X	X

Таблица №4.5.2 - Анализ источников финансирования имущества.

Показатели		Расчетные модели	На начало года	На конец отчетного периода	Изменение	
					тыс.руб.	%
1.	<i>Собственные средства предприятия</i>	с. 490 + с. 640, 650	27200	29125	+1925	+7.08
	<i>в % к валюте баланса</i>	$((с. 490 + с. 640, 650) / с. 300) * 100$	78.61	76.35	X	X
1.1.	Собственные оборотные средства	с. 490 + с. 640, 650 - с. 190 + с. 590	6560	2245	-3415	-65.80
	в % к собственным средствам	$((с. 490 + с. 640, 650 - с. 190 + с. 590) / (с. 490 + с. 640, 650)) * 100$	24.12	7.7	X	X
2.	<i>Заемные средства предприятия</i>	с. 590 + с. 690 - с. 640, 650	7402	9023	+1621	+21.90
	<i>в % к валюте баланса</i>	$((с. 590 + с. 690 - с. 640, 650) / с. 300) * 100$	21.39	23.65	X	X
2.1.	Долгосрочные заемные средства	с. 590	2260	1298	-962	-42.57
	в % к заемным средствам	$(с. 590 / (с. 590 + с. 690 - с. 640, 650)) * 100$	30.53	14.39	X	X
2.2.	Краткосрочные заемные средства	с. 690 - с. 640, 650	5142	7725	+2583	+50.23
	в % к заемным средствам	$((с. 690 - с. 640, 650) / (с. 590 + с. 690 - с. 640, 650)) * 100$	69.47	85.61	X	X
2.2.1.	Краткосрочные кредиты банков и займы	с. 610	1180	3060	+1880	+159.3
	в % к краткосрочным заемным средствам	$(с. 610 / (с. 690 - с. 640, 650)) * 100$	22.95	39.61	X	X
2.2.2.	Задолженность перед предприятиями-кредиторами	с. 621 + с. 622 + с. 627	1845	3060	+1215	+65.85
	в % к краткосрочным заемным средствам	$((с. 621 + с. 622 + с. 627) / (с. 690 - с. 640, 650)) * 100$	35.89	39.6	X	X
2.2.3.	Задолженность по налогам и сборам	с. 626	826	44	-782	-94.67
	в % к краткосрочным заемным средствам	$(с. 626 / (с. 690 - с. 640, 650)) * 100$	16.06	0.57	X	X
2.2.4.	Задолженность перед государственными внебюджетными фондами	с. 625	105	45	-60	-57.14
	в % к краткосрочным заемным средствам	$(с. 625 / (с. 690 - с. 640, 650)) * 100$	2.04	0.6	X	X
2.2.5.	Задолженность перед персоналом	с. 624	630	1048	+418	+66.35
	в % к краткосрочным заемным средствам	$(с. 624 / (с. 690 - с. 640, 650)) * 100$	12.25	13.57	X	X
2.2.6.	Прочие краткосрочные пассивы	с. 623 + с. 628	-	-	-	-
	в % к краткосрочным заемным средствам	$((с. 623 + с. 628) / (с. 690 - с. 640, 650)) * 100$			X	X

Таблица №4.5.3 - Показатели финансовой устойчивости и автономности

Показатели	Расчетные модели	На начало года	На конец отчетного периода
1. Коэффициент автономии	$((с. 490 + с. 640, 650)/с. 300)$	0.79	0.76
2. Отношение заемных и привлеченных средств к собственным	$((с. 590 + с. 690 - с. 640, 650)/(с. 490 + с. 640, 650))$	0.27	0.31
3. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	$((с. 490 + с. 640, 650 - с.190 + 590)/с. 290)$	0.56	0.23
4. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами	$((с. 490 + с. 640, 650 - с.190 + с. 590)/с. 210)$	1.09	0.36
5. Коэффициент маневренности	$(с. 490 + с. 640, 650 - с. 190)/(с. 490 + с. 640, 450)$	0.16	0.03
6. Коэффициент инвестирования	$(с. 490 + с. 640, 650)/с. 190)$	1.19	1.03
7. Чистые активы	$(с. 190 + с. 290 - (с. 590 + с. 690 - с. 640))$	27010	29093
8. Уставной капитал	с.410	20000	20000

Таблица №4.5.4 - Показатели платежеспособности предприятия.

Показатели	Расчетные модели	На начало года	На конец отчетного периода
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	$с. (260 + 250)/(с. 690 - с. 640, 650)$	0.26	0.075
2. Коэффициент ликвидности (промежуточный)	$с. (240 + 250 + 260)/(с. 690 - с. 640, 650)$	0.97	0.37
3. Коэффициент текущей ликвидности	$с. 290/(с. 690 - с. 640, 650)$	2.28	1.29

Этот показатель важен для диагностики банкротства, так как отражает зависимости погашения текущих (краткосрочных обязательств) от производственных оборотных средств (оборотного капитала), то при предъявлении всех обязательств к оплате, оно будет вынуждено продавать материальные производственные запасы. В этом случае возникнет реальная угроза банкротства в связи с отсутствием оборотных фондов.

4. Коэффициент маневренности, равный отношению чистых собственных оборотных активов ($\Pi'_{III} - A_I$) к собственному капиталу (раздел III пассива), то есть

$$K_{ман} = (\Pi'_{III} - A_I)/\Pi'_{III},$$

Он показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Оптимальное значение коэффициента 0,5.

5. Коэффициент инвестирования - отношение собственного капитала (Π'_{III}) к внеоборотным активам (раздел I актива баланса), то есть

$$K_{инв} = \Pi'_{III}/A_I,$$

Данный коэффициент отражает, в какой степени инвестирование средств в основные фонды осуществляется за счет собственных источников. Оптимальное значение $K_{инв}$ больше 1. Значение $K_{инв} < 1$ свидетельствует об отсутствии у предприятия собственных оборотных средств, наличие которых является минимальным условием финансовой устойчивости.

4.6. Диагностика показателей, вытекающих из законодательства о несостоятельности (банкротстве).

При диагностике причин несостоятельности (банкротства) предприятия должны рассматриваться показатели, вытекающие из Закона “О несостоятельности (банкротстве)”, что позволит адаптировать механизм оценки к антикризисному процессу.

К таким показателям относятся:

1. Показатель общей платежеспособности, определяемый как рыночная стоимость активов ко всем обязательствам предприятия:

$$K_{ОБЩ} = A_{РЫН} / Z_K = A_{РЫН} / (П_{IV} + П_V - 640,650)$$

где $A_{РЫН}$ - рыночная стоимость активов, руб.;

Z_K - заемные средства предприятия, руб.

При этом под рыночной стоимостью активов понимается цена, выраженная в наличных денежных средствах, с которой согласны и продавец, и покупатель, не подверженные никакому давлению и хорошо осведомленные о всех имеющих отношении к покупке фактов. Для оценки рыночной стоимости активов может применяться метод накопления активов при котором последовательно определяется рыночная стоимость материальных активов (земля, здания, оборудование, запасы), финансовых и нематериальных.

2. Коэффициент тяжести просроченных обязательств:

$$K_{ТОi} = KЗ_{ПРОСРi} / KЗ_{БАНКР},$$

где $KЗ_{ПРОСРi}$ - сумма просроченных обязательств предприятия (более 3 месяцев) по i -ому кредитору;

$KЗ_{БАНКР}$ - минимальная стоимость просроченных обязательств, при которой может быть возбуждено дело о банкротстве предприятия должника;

$KЗ_{БАНКР} = 100$ тыс.руб.

где $ЗП_{МИН}$ - установленная законодательством минимальная величина оплаты труда.

Если $K_{ТО} \geq 1$, может быть возбуждено дело о несостоятельности предприятия-должника.

Комплексный подход к диагностике финансово-экономического состояния позволяет определить степень несостоятельности предприятия, которая определяется набором причин неплатежеспособности.

Методы финансового оздоровления, применяемые к конкретному предприятию зависят от глубины финансового кризиса. Комплексная оценка финансово-экономического состояния позволит определить на какой стадии несостоятельности находится предприятие: скрытой стадии банкротства, проявляющейся в росте обязательств и ухудшении структуры баланса; стадии финансовой неустойчивости, проявляющейся в рассогласовании финансовых потоков и возникновения хронической неплатежеспособности, которая сопровождается снижением производственного и рыночного потенциала предприятия, наличием признаков социального банкротства.

Антикризисное управление предприятием заключается в выборе и применении методов финансового оздоровления.

Глава 5. Методические основы выбора мероприятий по финансовому оздоровлению предприятия.

5.1. Классификация причин несостоятельности предприятия.

Диагностика финансово-экономического состояния позволяет определить общие, типовые и индивидуальные причины попадания предприятий в “зону неплатежеспособности”.

Общие причины неплатежеспособности

К общим причинам неплатежеспособности, выявленным в результате оценки финансово-экономического состояния, можно отнести следующие:

1. Низкая конкурентоспособность продукции российских предприятий, которая выражается в низких потребительских характеристиках товаров и в высоких ценах.
2. Несвоевременное поступление выручки при продаже ликвидной продукции.
3. Определение влияния на платежеспособность задолженности государства. Дебиторская задолженность государства за заказанную, но неоплаченную продукцию.

Дебиторская задолженность государства становится причиной роста кредиторской задолженности предприятия перед поставщиками, персоналом и т.п. Она является не только изъятым из оборота капиталом, но и навязанными предприятию имуществом, которое становится объектом складирования, охраны и составляет значительную долю в налоге на имущество.

Зависимость неплатежеспособности предприятия от задолженности государства за заказанную, но неоплаченную продукцию, отражает скорректированный коэффициент текущей ликвидности:

$$K'_{мл} = (A_{II} - \sum P_i) / (P_{VI} - \text{стр.} 640, 65, 660 - \sum P_i)$$

где A_{II} – итог II раздела баланса;

P_{VI} - итог VI раздела баланса;

$\sum P_i$ - сумма объемов государственной задолженности по i -заказам.

Сумма платежей по обслуживанию задолженности государства перед предприятием рассчитывается исходя из объемов и продолжительности периода задолженности по каждому из неисполненных в срок обязательств, дисконтированных по ставке рефинансирования Центрального банка России на момент возникновения задолженности:

$$Z = (\sum P_i * t_i * S_i * 360) / 100$$

где P_i – объем государственной задолженности по i -обязательству;

t_i – период задолженности по i -обязательству;

S_i - годовая учетная ставка ЦБР на момент возникновения задолженности.

4. Большой нагрузкой на финансовый организм предприятия являются расходы по содержанию ведомственного жилого фонда, оставшегося на предприятии. Содержать жилой фонд примерно на 70% приходится предприятию за счет финансовых результатов основной деятельности. По Указу Президента РФ с жильцов ведомственных домов нельзя брать полную стоимость эксплуатации, а необходимо дотировать из прибыли предприятия. При передаче жилого фонда муниципальным органам необходимы значительные средства на капитальный и текущий ремонт жилого фонда и коммуникаций.

5. Финансовой нагрузкой являются неиспользуемые производственные, административные и бытовые помещения, которые стали свободными из-за сокращения производства. На некоторых предприятиях имеются также недостроенные здания и производственные площади, оснащенные сложным и дорогостоящим оборудованием, введенные в интересах обработки продукции целых отраслей. Это имущество в составе единого комплекса вошло по плану приватизации в баланс предприятия при акционировании. Расходы по амортизации этих площадей, оплате налогов на имущество, платежей по их отоплению и освещению ложатся тяжелой нагрузкой на финансовую систему предприятия. Нередко в себестоимости продукции более 50% составляют накладные расходы, связанные с нефункционирующим имуществом, что часто приводит к образованию убытка от реализации продукции.

Типовые причины неплатежеспособности предприятия

При оценке финансово-экономического состояния ряда неплатежеспособных московских предприятий были выявлены часто встречающиеся - типовые причины неплатежеспособности. К типовым причинам, по-нашему мнению, могут быть отнесены следующие:

1. Отсутствие или неправильное ведение платежного календаря – финансового документа, в котором подробно отражается оперативный денежный оборот предприятия. В платежном календаре должно быть представлено движение денежных средств по срокам их поступления и использования.

При составлении платежного календаря необходимо установить очередность платежей, зависящую от планируемых поступлений, таким образом, чтобы обеспечивать к моменту состав-

ления бухгалтерской отчетности достаточный уровень коэффициента текущей ликвидности. Для этого необходимо отказаться от существующей практики наращивания месячных объемов обязательств от начала к концу квартала: в течение квартала планировать более равномерно платежи за материалы, услуги, авансовые платежи по налогам, не допуская накопления задолженности на конец квартала.

2. “Котловой” учет затрат на производство и реализацию продукции, который не позволяет проводить дифференцированную оценку рентабельности различных видов изделий.

3. Включение в себестоимость реализованной продукции затрат, не связанных с ее производством и реализацией, которое приводит к образованию убытков от основной производственной деятельности.

Например, отнесение амортизационных отчислений по основным производственным фондам, не участвующим в отчетном периоде в производстве продукции, на счет “Незавершенное производство”, позволяет улучшить финансовый результат предприятия, снизив себестоимость продукции и улучшить коэффициенты ликвидности предприятия.

4. Неэффективное управление имущественным комплексом. На обследованных предприятиях не ведется учет основных фондов, позволяющий выделить: функционирующие основные фонды; нефункционирующие в настоящее время, но имеющие перспективы применения; нефункционирующие основные фонды, не имеющие перспективы применения вследствие морального старения или прекращения производства продукции, для которой они использовались.

Это находит отражение в амортизационной политике предприятия, в одинаковом подходе к функционирующим и неработающим основным средствам при проведении переоценки.

Критерии выбора методов финансового оздоровления

Каждое неплатежеспособное предприятие имеет индивидуальные причины попадания в кризисное финансовое состояние, которые связаны с неправильным выбором рыночной ниши, организацией маркетинговой и сбытовой политики, неправильной организацией арендных отношений.

Тяжесть и глубина кризисных явлений предприятия определяется на основе показателей оценки финансово-экономического состояния. Группы показателей - индикаторов финансово-экономического состояния - образуют критерии применения к предприятию методов финансового оздоровления.

Критериями выбора методов финансового оздоровления являются следующие группы показателей:

1 группа. Показатели, характеризующие внешние признаки несостоятельности и вытекающие из законодательства о банкротстве:

- показатели оценки структуры баланса - коэффициент текущей ликвидности ($K_{т.л.}$) и коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_{осс}$);
- коэффициент тяжести просроченных обязательств, расчет которого приводится в п. 4.6.;
- величина чистых активов организации.

К предприятию-должнику, имеющему внешние признаки несостоятельности применяются общие методы финансового оздоровления и оперативные мероприятия по восстановлению платежеспособности.

2 группа. Показатели, характеризующие эффективность управления предприятием:

- рентабельность продукции;
- рентабельность активов;
- рентабельность собственного капитала;
- наличие убытков.

Для неплатежеспособного предприятия будем считать удовлетворительными положительными значения показателей рентабельности и отсутствие убытков.

К предприятию-должнику, имеющему неудовлетворительные значения показателей второй группы применяются локальные мероприятия по улучшению финансового состояния.

3 группа. Показатели, характеризующие производственный и рыночный потенциал:

- показатели состояния производства и реализации продукции;
- показатели состояния и использования производственных ресурсов: численность, производительность труда, коэффициент износа основных фондов, фондоотдача, структура оборотных активов, оборачиваемости оборотных активов.

В результате диагностики финансово-экономического состояния определяется возможность сохранения и использования производственного и рыночного потенциала предприятия. На основе оценки показателей третьей группы принимается решение о сохранении предприятия должника или о применении ликвидационных процедур. Неудовлетворительные значения показателей производственного и рыночного потенциала свидетельствуют о глубоком финансовом и производственном кризисе и требуют, в случае сохранения предприятия, последовательного применения всего комплекса методов финансового оздоровления.

5.2. Алгоритм выбора мероприятий по финансовому оздоровлению.

Алгоритм выбора методов финансового оздоровления на основе приведенных выше критериев представлен на рис.5.1. Алгоритм финансового оздоровления включает следующие этапы:

1 этап. Устранение внешних признаков банкротства.

Цель применения методов первого этапа - восстановление платежеспособности предприятия за счет оперативных безинвестиционных мероприятий.

Применение оперативных методов финансового оздоровления важно и для рентабельных, устойчивых предприятий, имеющих внешние признаки банкротства. В Законе "Об акционерных обществах" постулировано ограничение на выплату дивидендов: в частности, запрещено их выплачивать, если акционерное общество имеет признаки несостоятельности: величина чистых активов меньше величины уставного капитала организации.

Оперативные методы восстановления платежеспособности: совершенствование платежного календаря; регулирование уровня незавершенного производства; перевод низкооборотных активов в высокооборотные; реоформление краткосрочной задолженности в долгосрочную; проведение других оперативных мероприятий.

2 этап. Проведение локальных мероприятий по улучшению финансового состояния.

Цель применения методов финансового оздоровления - обеспечение устойчивого финансового положения предприятия в среднесрочной перспективе, которое проявляется в стабильном поступлении выручки от реализации, достаточном уровне ликвидности активов, повышении рентабельности продаж.

На втором этапе применяются следующие методы: установление путей приостановления штрафных санкций за просроченную кредиторскую задолженность; обеспечение достаточности финансовых ресурсов для покрытия вновь возникающих текущих обязательств; постепенное погашение старых долгов.

При реализации методов второго этапа оценивается возможность привлечения дополнительных внутренних источников финансирования. К таким источникам относятся: реализация ненужных и неиспользуемых внеоборотных активов, сокращение затрат до минимально допустимого уровня, проведение энерго- и ресурсосберегающих мероприятий.

3 этап. Долгосрочные методы финансового оздоровления

Создание стабильной финансовой базы. Применение методов финансового оздоровления третьего этапа требует привлечения дополнительных инвестиций.

Целью долгосрочных методов финансового оздоровления является обеспечение устойчивого финансового положения предприятия в долгосрочной перспективе.

Долгосрочными методами финансового оздоровления являются: активный маркетинг с целью поиска перспективной рыночной ниши, осуществление поиска инвестиций, смена активов под новую продукцию.

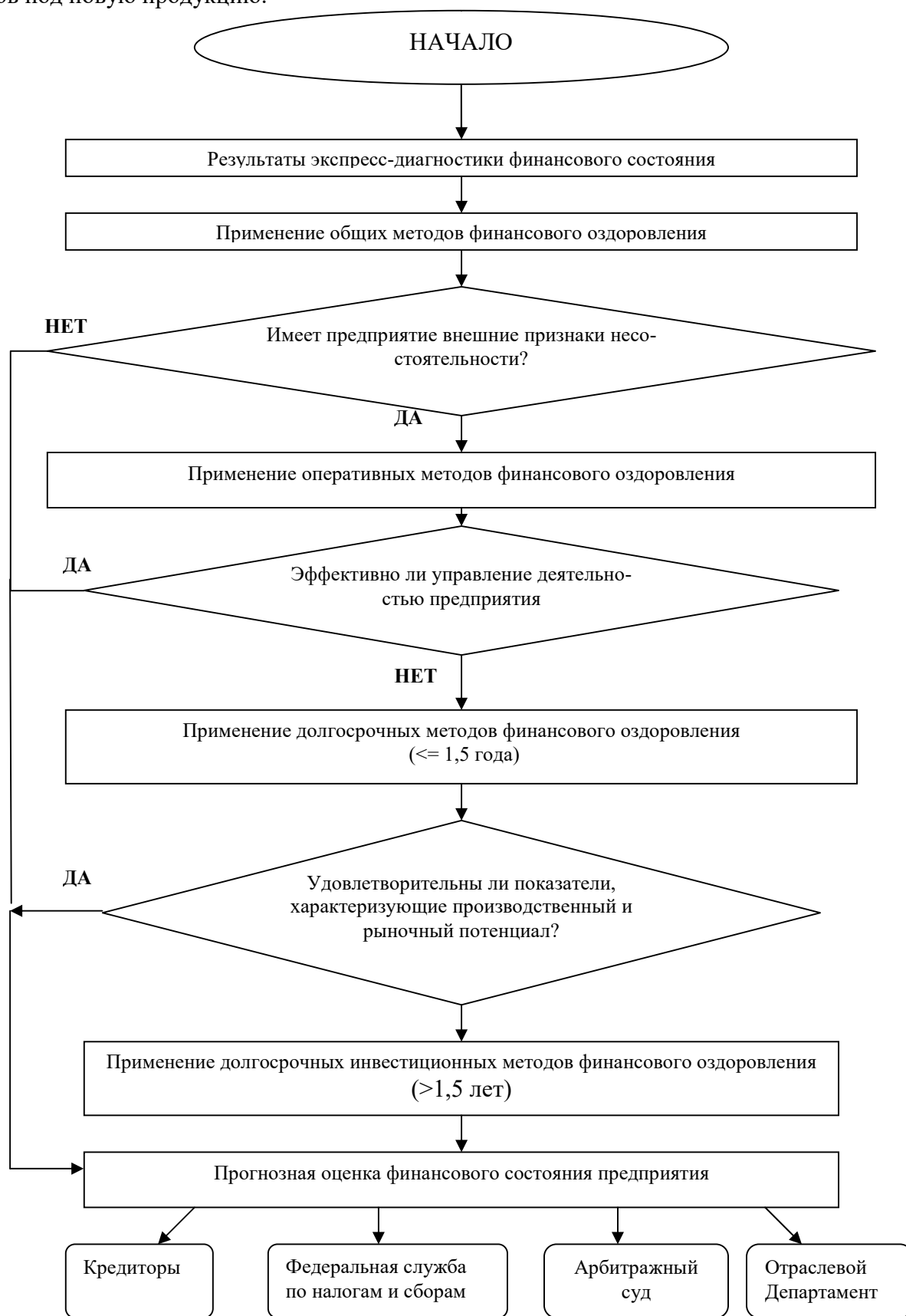


Рис. 5.1. Алгоритм выбора методов финансового оздоровления

Ввиду социально-экономической значимости первыми объектами финансового оздоровления должны стать следующие предприятия:

- градообразующие, имеющие крупные и уникальные основные фонды;
- способные выпускать продукцию на уровне мировых стандартов;
- обеспечивающие или способные обеспечить значительные налоговые поступления в бюджет;
- оказывающие существенное влияние на уровень безработицы, социальный климат, экологическую обстановку в регионе.

Эффективность применения методов финансового оздоровления определяется путем финансового прогнозирования, которое дает возможность сравнивать различные варианты антикризисного управления, предупреждать негативные последствия реализации антикризисных процедур.

Глава 6. Методы финансовой поддержки предприятий промышленности города Москвы на основе мониторинга их финансово-экономического состояния.

По предприятиям промышленности, участвующим в Программе поддержки промышленности по пункту 5.1 «Реализация мер направленных на стабилизацию промышленной деятельности и повышению конкурентоспособности промышленных производств» Комплексной Программы промышленной деятельности в городе Москве на 2010-2012 годы проводится комплексный анализ финансово-экономического состояния на основе бухгалтерской, статистической и управленческой отчетности, предоставляемых организациями на добровольной основе.

Определение предприятий промышленности, находящихся в кризисном финансовом состоянии, оказывающих влияние на развитие экономики города и нуждающихся в финансовой поддержки может осуществляться на основе комплексной оценки, отражающей основные аспекты экономического и финансового состояния предприятия.

Методический подход по отбору предприятий для предоставления финансовой поддержки проводится на основе трех этапов:

Этап 1. Формирование списка организаций промышленности и науки города Москвы в том числе, осуществляющих выпуск высокотехнологичной продукции, оказывающим влияние на развитие экономики г. Москвы – кандидатов на получение субсидий, произведенное на основе анкетирования.

Этап 2. Проверка организаций на сохранение производственного потенциала в 2009 году. Субсидии из бюджета г.Москвы предоставляются только при сохранении значений основных финансово-экономических показателей их деятельности в 2009 году на уровне 2008 г., в том числе по объёмам реализованной продукции, работ, услуг, сохранение рабочих мест и сохранение фонда заработной платы.

Условием для финансовой поддержки являются:

- а) сохранение объёмов продаж продукции, товаров, работ, услуг:

$$J^{B_{\text{прод}}} = \frac{B_{\text{прод}}^1}{B_{\text{прод}}^0} \geq 1 ,$$

где $J^{B_{\text{прод}}}$ - индекс изменения выручки от продаж;

$B_{\text{прод}}^1$ - выручка от продаж за отчётный период (3,6,9,12 месяцев) 2009 года;

$B_{\text{прод}}^0$ - выручка от продаж ха аналогичный период 2008 года (стр.010 ф.№2).

- б) сохранение рабочих мест (кадрового потенциала):

$$J^q = \frac{q_{\text{шт}}^1}{q_{\text{шт}}^0} \geq 1,$$

где J^q - индекс изменения численности промышленно-производственного персонала;

$q_{\text{шт}}^1$ - численность промышленно-производственного персонала за отчётный период 2009 года, чел.;

$q_{\text{шт}}^0$ - численность промышленно-производственного персонала за аналогичный период 2008 года, чел.

Данные о численности организации представляют в форме статистической отчётности №1-Т.

в) сохранение фонда заработной платы:

$$J^{\text{ФЗП}} = \frac{\text{ФЗП}^1}{\text{ФЗП}^0} \geq 1,$$

где $J^{\text{ФЗП}}$ - индекс изменения фонда заработной платы;

ФЗП^1 - среднемесячный фонд заработной платы в 2009 году;

ФЗП^0 - среднемесячный фонд заработной платы в 2008 году (ф.№1-Т).

Этап 3. Финансовая поддержка организаций промышленности и науки предоставляется организациям, находящимся в неустойчивом или предкризисном финансовом состоянии. Для этого применяется «метод комплексной оценки финансово-экономической устойчивости предприятий».

Оценка финансово-экономической устойчивости производится при помощи комплексной оценки частных показателей, характеризующих разные стороны деятельности предприятий:

- рентабельность активов;
- рентабельность продаж;
- налоговая нагрузка;
- коэффициент текущей ликвидности;

- степень платежеспособности;
- коэффициент автономии;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- коэффициент абсолютной ликвидности;

- среднемесячная выработка на одного работающего;
- среднемесячная заработная плата одного работающего.

Таблица № 6.3 - Частные показатели, используемые для комплексной оценки финансово-экономической устойчивости

Частный показатель				Единица измерения	Расчётная формула на основе отношений	Норматив
№/№ п/п	Обозначение	Наименование	Назначение, экономическое содержание			
1	К1	Рентабельность активов	Прибыль, полученная на каждый рубль вложений в активы	-	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Средняя величина активов}}$	Среднее значение по виду экономической деятельности

2	К2	Рентабельность продаж	Оценка эффективности основной деятельности	-	$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}}$	Среднее значение по виду экономической деятельности
3	К3	Налоговая нагрузка	Оценка налоговых обязательств предприятия к выручке от продаж	-	$\frac{\text{Сумма начисленных налогов}}{\text{Выручка от продаж}}$	Среднее значение по виду экономической деятельности
4	К4	Коэффициент текущей ликвидности	Характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами, а также способность расплачиваться с кредиторами обязательств	-	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	≥ 1
5	К5	Степень платежеспособности	Оценка возможности погашения обязательств за счет выручки	-	$\frac{\text{Краткосрочные обязательства} * T}{\text{Выручка от продаж}}$ T – период анализа (3 мес, 6 мес, 9 мес, 12 мес.)	$\leq 3 \text{ мес}$
6	К6	Коэффициент автономии	Характеризует зависимость от заемных средств	-	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Капитал, вложенный в активы}}$	≥ 0.5
7	К7	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Характеризует наличие собственных оборотных средств предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости	-	$\frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные активы}}$	≥ 0.1
8	К8	Коэффициент абсолютной ликвидности	Характеризует способность предприятия мгновенно расплачиваться по долгам	-	$\frac{\text{Денежные и приравненные к ним средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	≥ 0.2

9	К9	Средне- месячная вы- работка на од- ного работаю- щего	Оценка эффек- тивности персо- нала	руб./ чел	$\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднесписочная чис-ленность работающих}}$	Среднее значение по виду эконо- мической дея- тельности
10	К10	Средне- месячная зара- ботная плата на одного ра- ботающего	Оценка эффек- тивности труда	руб./ чел	$\frac{\text{Затраты на оплату тру-да}}{\text{Среднесписочная чис-ленность работающих}}$	Среднее значение по виду эконо- мической дея- тельности

В системе используются формы государственной бухгалтерской и статистической отчётности предприятий:

- «Баланс предприятия» (форма 1);
- «Отчёт о прибылях и убытках» (форма 2);
- «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции предприятия» (форма 5-3);
- «Сведения о численности, заработной плате и движении работников» (форма П-4).

Частные показатели могут принимать значения 1 или 0 на основе сравнения с нормативными или средними значениями. Рассчитанный показатель комплексной оценки - К служит основанием для определения уровня устойчивости финансово-экономического состояния предприятия.

Удельный вес каждой из трех групп частных показателей (0,5 , 0,3 , 0,2) установлен с помощью методов оценки тесноты связи каждой группы по их влиянию на комплексный показатель.

Т.обр., на основании значений частных показателей К1 - К10 рассчитывается нижеприведенный показатель комплексной оценки К:

$$K = 0.5*(K1 + K2 + K3 + K4) + 0.3*(K5 + K6 + K7 + K8) + 0.2*(K9 + K10).$$

Величина К определяет четыре уровня финансово-экономической устойчивости, которые представлены в таблице №6.4.

Таблица № 6.4 – Уровни финансово-экономической устойчивости

Величина комплексной оценки	Характеристика финансово-экономического состояния
3,6 - 2,0	Устойчивое финансово-экономическое состояние
1,9 - 0,0	Неустойчивое финансово-экономическое состояние
1,6 - 1,1	в том числе «Кризисная зона»
1,0 - 0,0	в том числе «Банкротство»

Таким образом, предприятия, получившие оценку от 1,1 – 1,9, имеющие неустойчивое финансово-экономическое состояние или находящиеся в кризисной зоне являются претендентами на получения финансовой поддержки.

Среди видов государственной поддержки следует выделить:

- Предоставление бюджетных средств организациям в форме: субсидии, субвенции и оплаты государственного контракта согласно сметам целевого использования бюджетных средств.



Рисунок 6.1 – Виды государственной поддержки

- Приобретение городом ценных бумаг значимых для города организаций и другие бюджетные инвестиции, в том числе для сохранения и развития производственного потенциала и профиля деятельности организаций, необходимых для жизнеобеспечения города и населения, а также в целях защиты имущественных прав и производственных интересов организаций промышленности и прикладной (отраслевой) науки.
- Введение в установленном порядке специальных налоговых режимов и иных преференций, в частности для инвесторов, создаваемых специализированных производственных территорий и промышленных зон.
- Реструктуризация задолженности организаций промышленности и науки, относящихся к приоритетным субъектам поддержки, перед бюджетом города Москвы.
- Льготы и преференции, предоставляемые в порядке, установленном законодательством.

Условиями предоставления финансовой поддержки реализации проектов, включаемых в Программу, являются:

- При бюджетном кредитовании проектов необходимым условием является долевое участие организаций промышленности и науки в финансировании проектов, наличие ликвидного обеспечения, исполнения обязательств по возврату бюджетного кредита, а также расчетной положительной бюджетной и других показателей эффективности проекта за период его реализации.

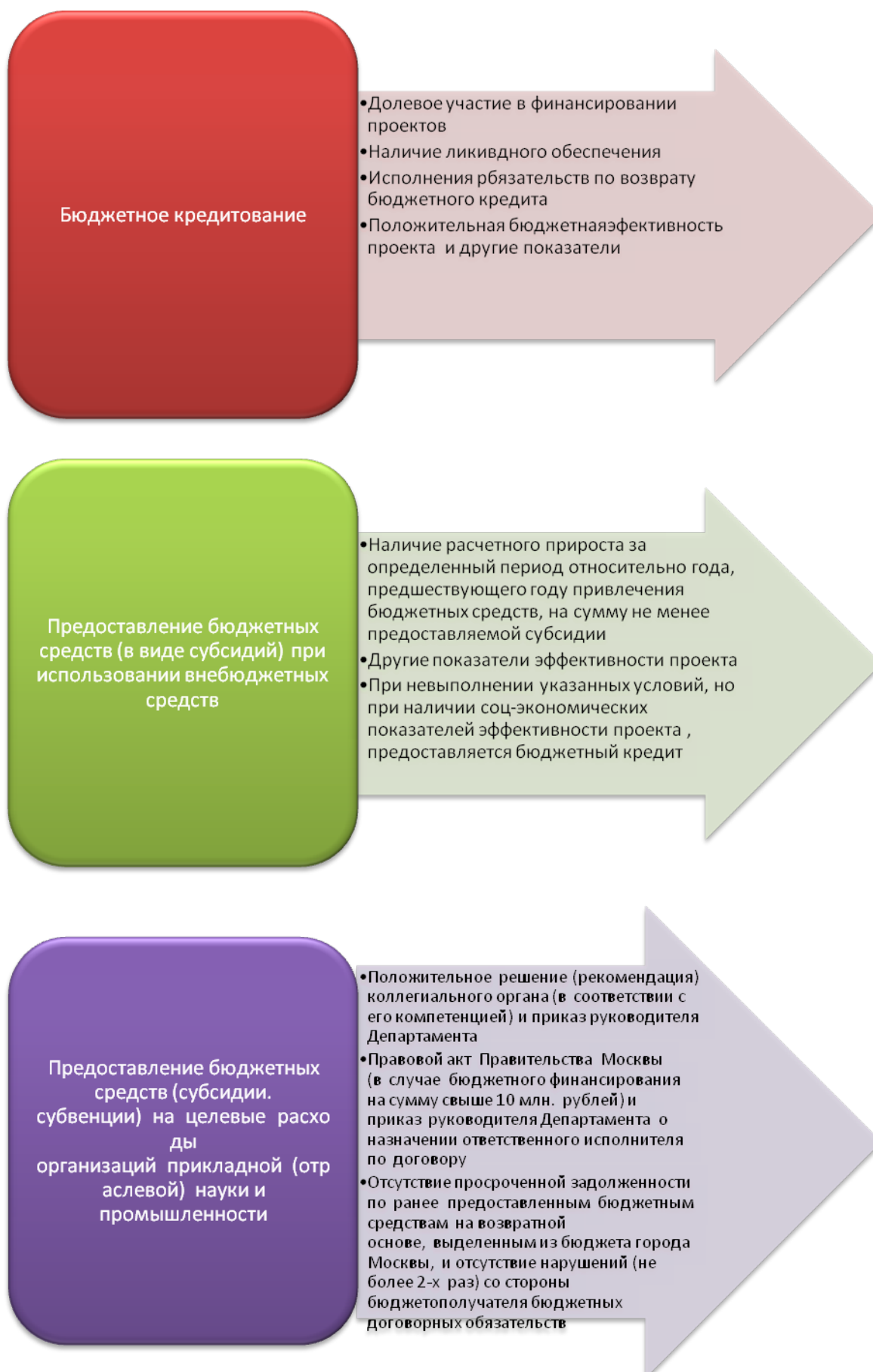


Рисунок 6.2 – Условия предоставления финансовой поддержки

- При использовании организациями внебюджетных средств условием предоставления бюджетных средств организациям в форме субсидии является наличие расчетного прироста поступлений в бюджет города Москвы за определенный период относительно года, предшествующего году привлечения бюджетных средств, на сумму не менее предоставляемой субсидии, а также других показателей эффективности проекта за период его реализации. При невыполнении указанного условия, но при наличии социально-экономических показателей эффективности проекта, предоставляется бюджетный кредит на определенный период.
- Предоставление бюджетных средств на целевые расходы организаций прикладной (отраслевой) науки и промышленности осуществляется в форме субсидий и субвенций в порядке и на условиях, предусмотренных Положением о порядке организации работ по отбору проектов и мероприятий Программы.

Основанием для предоставления субсидий и субвенций является:

- положительное решение (рекомендация) коллегиального органа (в соответствии с его компетенцией) и приказ руководителя Департамента;
- правовой акт Правительства Москвы (в случае бюджетного финансирования на сумму свыше 10 млн. рублей) и приказ руководителя Департамента о назначении ответственного исполнителя по договору;
- отсутствие просроченной задолженности по ранее предоставленным бюджетным средствам на возвратной основе, выделенным из бюджета города Москвы, и отсутствие нарушений (не более 2-х раз) со стороны бюджетополучателя бюджетных договорных обязательств.

Список литературы

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации;
2. Постановление Правительства г. Москвы № 418 от 03 июня 1997 г. «О неотложных мерах по поддержке предприятий промышленности г. Москвы»;
3. Постановление Правительства г. Москвы №607-ПП от 29 июля 2003 года «О комплексной программе промышленной деятельности в городе Москве на 2004 – 2006 гг.»;
4. Постановление Правительства г. Москвы №107-ПП от 24 февраля 2004 года «О Целевой программе реорганизации производственных территорий города Москвы на 2004 – 2006 гг.»;
5. Постановление Правительства Москвы № 1065-ПП от 24.12.02 г. «О первоочередных мероприятиях по совершенствованию механизма реорганизации производственных территорий г. Москвы»;
6. Закон города Москвы от 16.06.99 № 21 «О промышленной деятельности в городе Москве»;
7. П.И.Бурак, В.Г.Ростанец, А.Н.Кириллова, М.Б.Мазанова, В.Н.Лексин, К.Ю.Королевский, И.М. Рукина, и др. Под редакцией Ю.В.Росляка. «Реорганизация производственных территорий города Москвы. Экономические, организационные и градостроительные аспекты», Экономика, 2005 – 400 с.;
8. Гершун А., Горский М., Технология сбалансированного управления. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 416 с.;
9. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура. Учебно-практическое пособие/ Отв. ред. Г.А. Александров. – М, Бек, 2002 – 5444 с.;
10. Киран Уолги, Ключевые показатели менеджмента. Пер. с англ. – М. Дело, 2001 – 360 с.;
11. Анализ финансовой отчетности. Под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник, М.: ОМЕГА-Л, 2004 – 408 с.
12. И.Г. Кукукина, И.А. Астраханцева. Учет и анализ банкротств. М.: Финансы и статистика, 2004 – 310 с.

13. Антикризисное управление. Учебное пособие для технических ВУЗОВ. Под ред. Минаева Э.С., Панагушина В.П., М.: ПРИОР, 2000 – 430 с.
14. Экономика предприятия. Под ред. Панагушина В.П., М.: ИВАКО Аналитик, 2008 – 153 с.
15. Лютер Е.В., Лапенков В.И., Юшина М.А. Техничко-экономический анализ деятельности предприятия. - М.:ИВАКО Аналитик, 2008.-94с.: ил.
16. Кован С.Е., Мерзлова В.В. Анализ финансового состояния неплатежеспособного предприятия и планирование его деятельности в целях восстановления неплатежеспособности. учебно-практическое пособие под ред. Федотовой М.А., Москва, 2005.
17. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - М.:ИНФРА-М, 2008 - 367с

Приложение № 1.

Цель выполнения курсовой работы по дисциплине «Диагностика причин несостоятельности (банкротства)» – изучение и практическое применение методик проведения диагностики финансово-экономического состояния предприятия в антикризисном процессе.

Каждый слушатель проводит диагностику финансово-экономического состояния с позиций экономических интересов пользователей результатов анализа: собственников, представителей предприятия-должника, кредиторов, органов Государственного и местного управления, представителей Саморегулируемой организации арбитражных управляющих и т.д.

Аналитическая записка – заключение о финансовом состоянии предприятия и оценка возможности восстановления платежеспособности готовится с позиций пользователей результатов анализа.

Защита курсовой работы проводится в виде деловой игры – заседания Московской Межведомственной балансовой комиссии (ММБК). Каждый слушатель представляет результаты диагностики и предлагает процедуру антикризисного управления.

Для составления пояснительной записки в ФФС необходимо:

1. Провести анализ финансового состояния завода и принять решение о платежеспособности предприятия;
2. Определить причины снижения платежеспособности предприятия на основе ф. № 1 и данных аналитического учета:
 - оценить ликвидность дебиторской задолженности;
 - сравнить скорость изменения кредиторской и дебиторской задолженностей;
 - оценить возможность проведения взаимозачетов;
 - провести анализ финансовых результатов предприятия по данным «Отчета о прибылях и убытках»;
 - оценить использование предприятием своих возможностей по получению доходов от внереализационных операций.
3. Дать оценку платежеспособности и финансовой устойчивости:
 - рассчитать коэффициент общей платежеспособности с учетом рыночной стоимости активов предприятия;
 - рассчитать коэффициент автономии, характеризующий удельный вес собственных средств по всем источникам формирования имущества предприятия;
 - рассчитать коэффициент текущей ликвидности, который определяется с учетом структуры и состояния текущих активов предприятия.
4. Исходя из проведенного экспресс-анализа финансового состояния предприятия сформулировать причины неплатежеспособности завода «Старт», которые помогут обосновать пути финансового оздоровления предприятия.

Аналитическая записка должна содержать основные выводы о финансово-экономическом состоянии предприятия и рекомендации по применяемым антикризисным процедурам.

Результаты диагностики финансово-экономического состояния предприятия докладываются на заседании Московской Межведомственной балансовой комиссии. Выводы должны быть лаконичными, конкретными и содержать рекомендации по назначаемой процедуре.

Выбор варианта реорганизационной или ликвидационной процедуры проводится с помощью голосования.

Деловая игра-ситуация по курсу «Диагностика причин несостоятельности (банкротства)»

Ситуация

«Получая направление на анализ, подумайте, что вы предпримете, если результат окажется: а) положительным; б) отрицательным. Если ответы совпадут, надобность в анализе отпадает»

Афоризм Кохрэйна

Новый год принес заводу "Старт" неприятный сюрприз. Федеральная служба по финансовому оздоровлению (банкротству) запросило баланс предприятия за 2003 год с расчетом финансовых показателей оценки структуры баланса и комментариями по их расчету. Информацию необходимо представить к 15 февраля, иначе эксперты Федеральной службы по налогам и сборам проведут анализ бухгалтерской отчетности сами. Так как задолженность предприятия росла быстрее поступлений, директор завода Белоусов И.И. знал к чему может привести объявление предприятия неплатежеспособным и включение в "черный" список Федеральной службы по налогам и сборам: окончательным падением репутации, потерей оставшихся партнеров, невозможностью получать кредиты и, наконец, сменой директора.

Но самым страшным были дошедшие до Генерального директора Белоусова И.И. слухи о назначении Арбитражным судом экспертизы для определения финансового состояния предприятия- должника по ходатайству Федеральной службы по налогам и сборам (по статье 46 ФЗ). Предприятие АО «Мосводоканал» подало заявление в Арбитражный суд о признании должника-завода «Старт» банкротом.

А ведь еще недавно завод "Старт" был одним из передовых предприятий машиностроения, базой для экспериментальных исследований и выпуска опытных партий изделий в отрасли, славился своими высококвалифицированными специалистами.

Завод "Старт" был образован как самостоятельное юридическое лицо в 1946 году для выпуска продукции по заказу ВПК. Предприятие занимает территорию в 2,5 га в центре Москвы, в районе Садового Кольца. Завод "Старт" выпускает продукцию по государственному заказу и товары народного потребления. Однако, начиная с 1993г. доля государственного заказа снижалась (с 80% от общего объема производства в 1990г. до 10% в 2003г.).

Товары народного потребления, выпускаемые предприятием: детские коляски, автопринадлежности, садовый инвентарь - пользуются спросом, многие из них - конкурентоспособны на Российском рынке. Однако, сегодня выпуск ТНП практически прекращен из-за недостатка оборотных средств, а так же из-за отсутствия инвестиций для проведения работ по модернизации этих изделий.

Численность работающих сократилась с 1,5 тыс. человек - в 1990г. до 250 человек – 2003 г. Износ основных фондов на 1.01.03 г. составил 68%.

В 1992 г. предприятию "Старт" было отказано в проведении приватизации по решению Государственного Комитета по управлению имуществом (ГКИ). В настоящее время приватизация разрешена и завод находится в процессе подготовки к акционированию. Доля государственной собственности в процессе акционирования составит 30%.

Дирекция предприятия решила представить в Федеральную службу по налогам и сборам справку о финансовом состоянии предприятия и об оценке структуры выручки от продаж предприятия, но в рабочей записке к этой справке указать на причины неплатежеспособности завода "Старт" и свой план выхода из зоны неплатежеспособности. Ведь спасение утопающих - дело рук самих утопающих!

20 января директором Белоусовым И. И. было проведено рабочее совещание по подготовке справки в Федеральную службу по налогам и сборам.

Для этого совещания была подготовлена следующая информация:

1. Главный бухгалтер завода "Старт" представила баланс предприятия за 2003 г. (табл. № 1) и отчет о финансовых результатах (табл. № 2). Бухгалтерией подготовлена информация о кредиторской и дебиторской задолженности предприятия (табл. № 3,4).

2. Начальник отдела сбыта ТНП Рубцов М. А. представил информацию об имеющихся производственных мощностях и их загрузке по товарам народного потребления в 2003 г. (табл. № 5).

В своем выступлении он отметил, что видит ближайший выход из создавшегося на заводе критического положения только в развитии выпуска ТНП: спрос на них имеется, но завод не умеет продавать свои изделия.

Так как предприятие не имеет собственной фирменной торговой сети, то основная прибыль от реализации остается в розничной торговле - у многочисленных посредников. А предприятие практически останавливает выпуск ТНП из-за недостатка оборотных средств.

Начальник отдела сбыта Рубцов М.А. сказал: "Ведь если мы, а не посредники - коммерческие магазины и мальчишки на авторынках, будем получать прибыль от реализации продукции, то мы будем иметь возможность пополнять оборотные средства для выпуска ТНП и, одновременно, погасить часть кредиторской задолженности. А погасить задолженность мы должны хотя бы до такого уровня, чтобы коэффициент текущей ликвидности удовлетворял нормативному значению; показывал, что мы в состоянии сами справиться со своими долгами.

А бухгалтерия должна четко определить, какую сумму кредиторской задолженности необходимо погасить в течение 6 месяцев.

Директор Белоусов И.И. прокомментировал: "Для Вас не новость, что опять наш главный бухгалтер уволился. А новый бухгалтер только знакомится с новой отчетностью. Так что давайте решать эту проблему вместе..."

3. Начальник планового отдела Геращенко А.М. представил информацию о выпуске спец. изделий по государственному заказу. В своем выступлении он отметил, что видит только один путь выхода из кризиса - борьбу за государственный заказ, сохранение заводом статуса оборонного предприятия с преобразованием в казенное. Безруков считает, что "...под прикрытием ВПК никакие кредиторы заводу не страшны..."

Директор завода Белоусов И.И. ждет от участников совещания рекомендаций по составлению пояснительной записки для ФСФО и просит выполнить следующую работу для подготовки к экспертизе:

1. Провести анализ финансового состояния завода "Старт" и принять решение о платежеспособности предприятия.

2. Определить причины снижения платежеспособности предприятия на основе ф. № 1 - баланса предприятия и данных аналитического учета (табл. № 3, 4, 5).

Высокие темпы роста дебиторской задолженности по расчетам за товары, работы и услуги (стр. 230, 240) могут свидетельствовать об использовании предприятием стратегии товарных ссуд для потребителей своей продукции. Задержка платежей за продукцию вынуждает предприятие увеличивать кредиторскую задолженность. Следовательно, при анализе оперативной отчетности предприятия (табл. № 3, 4) необходимо определить:

- ликвидность дебиторской задолженности, т. е. оценку возвратности долгов предприятию;
- сравнить скорость изменения кредиторской и дебиторской задолженности;
- оценить возможность проведения взаимозачетов;
- провести анализ финансовых результатов предприятия по данным "Отчета о прибылях и убытках" (табл. № 2). Для оценки уровня, структуры и динамики финансовых результатов необходимо заполнить соответствующую таблицу;
- оцените использование предприятием своих возможностей по получению доходов от внереализационных операций (аренды помещений, ВЦ).

3. Дать оценку платежеспособности и финансовой устойчивости, выполнив следующие процедуры:

- рассчитать коэффициент общей платежеспособности с учетом рыночной стоимости активов предприятия (табл. № 7);
- коэффициент автономии, характеризующий удельный вес собственных средств по всем источникам формирования имущества предприятия (табл. № 7);
- нормальный коэффициент текущей ликвидности, который рассчитывается с учетом структуры и состояния текущих активов предприятия (формула расчета приведена в табл. № 7)

4. Исходя из приведенного экспресс-анализа финансового состояния предприятия постарайтесь помочь руководству завода "Старт" сформулировать причины неплатежеспособности предприятия, которые помогут обосновать пути финансового оздоровления завода. Директор Белоусов И. И. с нетерпением ждет Ваших предложений.

Таблица № 1.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

	Форма №1 по ОКУД	КОДЫ
на _____ 200__ г.	Дата (год, месяц, число)	0710001
Организация _____	по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика _____	ИНН	
Вид деятельности _____	по ОКВЭД	
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	по КОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб./млн. руб. (ненужное зачеркнуть)	по ОКЕИ	384/385
Местонахождение (адрес) _____		

		Дата утверждения	
АКТИВ	Код стр.	Дата отправки (принятия)	На конец периода
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110		
Основные средства	120	8086147	7749002
Незавершенное строительство	130		3840
Доходные вложения в материальные ценности	135		
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Отложенные налоговые активы	145		
Прочие внеоборотные активы	150		
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ I	190	8086147	7752842
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	884435	1598467
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	79915	51390
животные на выращивании и откорме	212		
затраты в незавершенном производстве	213	334202	421437
готовая продукция и товары для перепродажи	214	326598	931577
товары отгруженные	215	43720	194063
расходы будущих периодов	216		
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	6857	10057
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются)			

более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	7158	7158
в том числе: покупатели и заказчики	231	7158	7158
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	7425	12795
в том числе: покупатели и заказчики	241	725	10206
Краткосрочные финансовые вложения	250		
Денежные средства	260	30046	16151
Прочие оборотные активы	270		
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ II	290	935921	1644628
БАЛАНС	300	9022068	9397470

ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410	22175	22175
Собственные акции, выкупленные у акционеров			
Добавочный капитал	420	7514995	7514995
Резервный капитал	430	872011	656349
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством	431		
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	(14261)	(263445)
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ III	490	8394920	7930074
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510		
Отложенные налоговые обязательства	515		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ IV	590		
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610	64635	
Кредиторская задолженность	620	562513	1467396
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	23679	983576
задолженность перед персоналом организации	624	108616	115732
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	625	15734	38170
задолженность по налогам и сборам	626	89875	198643
прочие кредиторы	628	324609	131275
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ V	690	627148	1467396
БАЛАНС	700	9022068	9397470

Таблица № 2.

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
<i>Доходы и расходы по обычным видам деятельности</i>			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	1450630	1970502
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	1240735	1320600
Валовая прибыль	029	209895	649902
Коммерческие расходы	030	28510	39100
Управленческие расходы	040	320605	126500
Прибыль (убыток) от продаж	050	(139220)	484302
<i>Прочие доходы и расходы</i>			
Проценты к получению	060		
Проценты к уплате	070	20000	78500
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие операционные доходы	090	52015	63400
Прочие операционные расходы	100	120360	148500
Внереализационные доходы	120		
Внереализационные расходы	130	21619	120120
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	(249184)	200582
Отложенные налоговые активы	145		
Отложенные налоговые обязательства	146		
Текущий налог на прибыль	150		48140
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	(249184)	152442

Таблица № 3.

Перечень предприятий-дебиторов по состоянию на 1 января 2003г.

№ пп	Наименование предприятия-дебитора	Юридический адрес предприятия	Сумма дебиторской задолженности, т.р.	
			всего	в том числе просроченной (более 3 м)
1.	АО "Ключ"	г. Москва	5635	2700
2.	Автокомбинат №5	г. Тверь	4670	3400
3.	Росконтракт	г. Москва	2180	-
4.	МП "Факел"	г. Москва	5440	4458

Таблица № 4.

Перечень предприятий-кредиторов по состоянию на 1 января 2003г.

№ пп	Наименование предприятия-дебитора	Юридический адрес предприятия	Сумма кредиторской задолженности, т.р.		Банк предприятия-кредитора
			всего	в том числе просроченной	
1	2	3	4	5	6
1.	АО "Мос-энерго"	г. Москва	449534	350100	АКБ "Контакт"
2.	АО "Мосводоканал"	г. Москва	300000	220500	КБ "Мосводоканал"
3.	МП "Темп"	г. Саратов	185600	-	КБ "Поволжье"
4.	Прочие кредиторы		48442	20000	

Таблица № 5.

Товары народного потребления, выпускаемые в 2002 г.

Наименование продукции	Плановый выпуск 2002 г.	Фактический выпуск 2002 г.	Себестоимость изделия руб.	Отпускная цена руб.	Средняя цена в розничной торговле, р.
1	2	3	4	5	6
1. Насос ножной НВН - 01	40000	7500	300	350	540
2. Коляска детская прогулочная.	50000	3000	1800	1950	2400
3. Багажник для автомобиля БАУЗА.	30000	5000	2420	2790	3600
4. Садовая тележка ТНК - 10.	35000	3500	380	430	536
5. Мясорубка механическая	50000	20000	320	450	570

Таблица № 6.

Показатели оценки структуры баланса.

Показатель	Комментарий	Нормальное значение	Расчет	
			на начало года	на конец года
1	2	3	4	5
1. Коэффициент текущей ликвидности (К1)	$K_1 = \frac{A_{II}}{\Pi_V \text{ стр. 640,650}}$	$K_1 \geq 2$		
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (К2)	$K_2 = \frac{\Pi_{III} - A_I}{A_{II}}$	$K_2 \geq 0,1$		
3. а) Коэффициент восстановления платежеспособности (К3)	Если $K_1 < 2$ или $K_2 < 0,1$, $K_3 = \frac{K_I^\Phi + \frac{6}{T}(K_I^\Phi - K_I^H)}{K_I^{норм}}$	$K_3 > 1$ реальная возможность восстановления платежеспособности		
б) Коэффициент утраты платежеспособности (К3)	Если $K_1 \geq 2$ и $K_2 \geq 0,1$ $K_3 = \frac{K_I^\Phi + \frac{3}{T}(K_I^\Phi - K_I^H)}{K_I^{норм}}$	$K_3 < 1$ возможность утраты платежеспособности		

Содержание

Введение.....	3
Глава 1. Концепция диагностики причин несостоятельности (банкротства) предприятия в антикризисном управлении.....	4
1.1. Предмет и содержание диагностики причин несостоятельности предприятия.....	4
1.2. Типология кризиса: этапы, индикаторы, тенденции.....	7
1.3. Место и роль диагностики финансово-экономического состояния предприятия в антикризисном управлении.....	10
1.4. Предпосылки и признаки проявления неплатежеспособности в финансовом обороте предприятия.....	11
1.5. Законодательное обеспечение процедур несостоятельности (банкротства) предприятия.....	19

Глава 2. Зарубежный и отечественный опыт диагностики причин несостоятельности (банкротства) предприятия.....	25
2.1. Диагностика несостоятельности (банкротства) на основе комплексных (интегральных) показателей.....	25
2.2. Оценка вероятности банкротства предприятия на основе Z-счета Альтмана.....	26
2.3. Оценка финансового состояния предприятия по показателям У. Бивера...	26
2.4. Метод рейтинговой оценки финансового состояния предприятия.....	27
2.5. Система показателей Ковалева В.В.....	27
2.6. Модель комплексной диагностики финансово-экономического состояния предприятия.....	29
2.7. Диагностика финансового состояния предприятия по методике Московского Комитета по несостоятельности (банкротству) и финансовому оздоровлению (МКН).....	33
Глава 3. Нормативное обеспечение диагностики причин несостоятельности предприятия в российском законодательстве.....	37
3.1. Система критериев и методика оценки неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий.....	37
3.2. Диагностика платежеспособности предприятия на основе анализа чистых активов.....	40
3.3. Оценка и анализ показателей финансового состояния предприятий по данным бухгалтерской отчетности.....	43
3.4. Диагностика финансового состояния предприятия и динамики его изменения с целью выявления признаков фиктивного и преднамеренного банкротства.....	48
Глава 4. Комплексная диагностики финансово-экономического состояния для профилактики кризиса.....	53
4.1. Метод преобразования бухгалтерской отчетности предприятия в экономическую для оценки притоков и оттоков финансовых ресурсов предприятия.....	54
4.2. Диагностика экономической устойчивости предприятия. Анализ производства и реализации продукции.....	60
4.3. Оценка производственного потенциала предприятия.....	63
4.3.1. Диагностика обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и их использование.....	63
4.3.2. Диагностика состояния и использования внеоборотных активов...	65
4.3.3. Диагностика состояния оборотных активов.....	68
4.4. Диагностика финансовых результатов.....	70
4.5. Диагностика финансового состояния предприятия.....	74
4.6. Диагностика показателей, вытекающих из законодательства о несостоятельности (банкротстве).....	79
Глава 5. Методические основы выбора мероприятий по финансовому оздоровлению предприятия.....	79
5.1. Классификация причин несостоятельности предприятия.....	79
5.2. Алгоритм выбора мероприятий по финансовому оздоровлению.....	82
Глава 6. Методы финансовой поддержки предприятий промышленности города Москвы на основе мониторинга их финансово-экономического состояния.....	84
Список литературы.....	90
Приложение.....	92
Деловая игра.....	93