

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет имени И. Т. Трубилина»

Н. К. Васильева, Е. А. Сапрунова

УЧЕТ И АНАЛИЗ БАНКРОТСТВ

Учебное пособие

для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика,
направленность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Краснодар
КубГАУ
2020

УДК 657.3:005.52(078)

ББК 65.052.2

В19

Р е ц е н з е н т ы:

Л. Н. Исачкова – зав. кафедрой экономики и финансов, Краснодарского кооперативного института (филиал) Российского университета кооперации, канд. экон. наук, профессор

И. А. Кацко – зав. кафедрой статистики и прикладной математики, Кубанского государственного аграрного университета, д-р экон. наук, профессор

Васильева Н. К.

В19 Учет и анализ банкротств : учеб. пособие / Н. К. Васильева, Е. А. Сапрунова. – Краснодар: КубГАУ, 2020. – 125 с.

Учебное пособие раскрывает вопросы нормативно-правового регулирования банкротства, причины его возникновения, отражает особенности формирования отчетности при конкурсном производстве. Большое внимание уделено современным методикам анализа потенциальности банкротства, а поиску путей его предотвращения. Примеры решения практических заданий позволят обучающимся получить необходимые навыки проведения оценки потенциальности банкротства по материалам годовой бухгалтерской отчетности, принимать верные управленческие решения, направленные на предотвращение кризиса и минимизацию его последствий.

Предназначено для обучающихся бакалавриата по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, направленность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Учебное пособие может подставляться интерес для обучающихся магистратуры по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, а также аспирантов, преподавателей и руководителей организаций.

УДК 005.334.4:338.124.4(078)

ББК 65.050

©Васильева Н. К., 2020

©Сапрунова Е. А., 2020

© ФГБОУ ВО «Кубанский
государственный аграрный
университет имени
И. Т. Трубилина», 2020

Введение

В условиях рыночной экономики повысилась самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Деятельность каждого хозяйственного субъекта стала предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, как внешних (инвесторов, кредиторов, акционеров и др.), так и внутренних (руководителей, работников административно-управленческих и производственных подразделений), заинтересованных в результатах его функционирования. Поэтому предприятию необходимо ежегодно проводить финансовую оценку своей деятельности, которая позволяет выявить финансовые возможности предприятия, своевременно обнаружить негативные тенденции его развития, в том числе угрозу банкротства, выработать меры по улучшению финансового состояния, а также выбрать надежного с финансовой точки зрения партнера.

Финансовое состояние является ключевой характеристикой финансово-хозяйственной деятельности организации. На этой характеристике пересекаются интересы всех лиц, так или иначе связанных с конкретной организацией. Достижение целей собственников, инвесторов, кредиторов, деловых партнеров, государства невозможно без поддержания достаточно высокого уровня финансового положения хозяйствующего субъекта. То есть, приемлемый уровень финансового состояния служит необходимым, конечно, далеко и недостаточным условием реализации всего спектра целей деятельности каждой организации. Оценка финансового состояния организации является неотъемлемой частью процесса управления любой компании. Главной целью анализа финансового состояния являются выявление и оценка социально-экономических результатов предприятия, определение напряженности плановых заданий и выявление их эффективности, вскрытие резервов использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов, а также подготовка и повышение обоснованности текущих и перспективных управленческих решений.

В научной литературе теоретико-методологические аспекты оценка вероятности наступления неплатежеспособности (банкротства) исследуются учеными-экономистами, среди которых: Абрютина М.С., Баканов М.И., Бланк И.А., Грачев А.В., К. Друри, Кизим Н.А., Ковалев В.В., Коробова М.Я., Крейнина М.Н., Кривицкая О.Р., Мамонтова Н.А., Мельник М.В., Родионова Н.В., Савицкая Г.В., Сайфулина Р.С., Федотова М.А. и другие.

Вопросам управления финансовой устойчивостью, с целью обеспечения эффективной деятельности предприятия, посвящены исследования в области финансового менеджмента, где весомый вклад в развитие методов и инструментов управления финансовыми ресурсами предприятий внесли Балабанов И.Т., Бланк И.А., Е. Бригхэм и др.

Многим аспектам указанной проблемы до настоящего времени не

уделялось должного внимания, поэтому они остались недостаточно проработанными. Дальнейшего развития требуют научные положения и практические рекомендации по снижению риска наступления несостоятельности (банкротства) компаний с учетом специфики их деятельности, разработка антикризисных стратегий их развития, что и обусловило выбор темы исследования.

В рамках дисциплины «Учет и анализ банкротств» предусматривается ознакомление обучающихся с понятием несостоятельности, особенностями проведения процедур банкротства, а также с методиками отражения в бухгалтерском учете операций при банкротстве организации. Важнейшим направлением курса является изучение современных методик диагностики банкротства, а также выявление причин банкротства с целью разработки антикризисных стратегий, учитывающих особенности бизнеса организации.

Тема 1. Правовое регулирование банкротства предприятий

1.1 Понятие несостоятельности (банкротства).

Виды банкротства

Банкротство - подтвержденная документально несостоятельность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств.

Несостоятельность организации может быть, по мнению Г. В. Савицкой:

- «несчастной», не по собственной вине, а вследствие непредвиденных обстоятельств (стихийные бедствия, военные действия, политическая нестабильность обществе, кризис в стране, общий спад производства, банкротство должников и другие внешние факторы);
- «ложной» (корыстной) в результате умышленного сокрытия собственного имущества с целью избежание уплаты долгов кредиторам;
- «неосторожной» вследствие неэффективной работы, осуществлении рискованных операций.

В первом случае государство должно оказывать помощь предприятиям по выходу из кризисной ситуации. Злоумышленное банкротство уголовно наказуемо. Наиболее распространенным является третий вид банкротства. «Неосторожное» банкротство наступает, как правило, постепенно. Для того чтобы вовремя предугадать и предотвратить его, необходимо систематически проводить анализ финансового состояния, который позволит обнаружить его «болевые» точки и принять конкретные меры по финансовому оздоровлению экономики предприятия.

1.2 Основные нормативно-законодательные документы о несостоятельности (банкротстве)

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
2. Федеральный закон от 25.02.1999 № 40-ФЗ (ред. от 02.01.2000) «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» (принят ГД ФС РФ 18.09.1998)
3. Постановление Правительства РФ от 04.04.2000 № 301 «Об утверждении положения о федеральной службе России по финансовому оздоровлению и банкротству».
4. Гражданский Кодекс РФ. Часть первая. М.; «Кодекс», 1995.
5. Постановление ВАС РФ от 08.04.2003 №4 «О некоторых вопросах, связанных с введением в действие ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

6. Постановление Правительства РФ от 15.04.2003 №218 «О порядке предъявления требований по обязательствам перед РФ в делах о банкротстве и в процедурах банкротства».

7. Постановление Правительства РФ от 22.05.2003 №299 «Об утверждении общих правил подготовки отчетов (заключений) арбитражного управляющего».

8. Постановление Правительства РФ от 28.05.2003 № 308 «Об утверждении правил проведения и сдачи экзамена по единой программе подготовки арбитражных управляющих».

9. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 №367 «Об утверждении правил проведения Арбитражными управляющими финансового анализа».

10. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 №366 «Об утверждении правил проведения саморегулируемой организацией арбитражных управляющих проверки деятельности своих членов».

11. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 №365 «Об утверждении Положения о проведении проверки деятельности саморегулируемой организации арбитражных управляющих регулирующим органом»

12. Постановление Правительства РФ от 09.07.2003 №414 «Об утверждении правил проведения стажировки в качестве помощника арбитражного управляющего»

13. Федеральный закон «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей», от 09.07.2002 № 83-ФЗ.

14. ФСДН России Распоряжение от 08.10.1999 № 33-р об утверждении «Методических рекомендаций по проведению экспертизы о наличии (отсутствии) признаков фиктивного или преднамеренного банкротства».

1.3 Основные положения ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»

Настоящий закон №127-ФЗ устанавливает основания для признания должника несостоятельным, регулирует порядок и условия осуществления мер по предупреждению банкротства, процедур банкротства и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворять требования кредиторов в полном объеме. Он регулирует проведение процедур банкротства не только юридических лиц, но и граждан.

Юридическое лицо и гражданское считается неспособным удовлетворять требования кредиторов по данным обязательствам и исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соотношение обязательства и обязанность не исполнены в течение трех месяцев с даты, когда они должны быть исполнены (ст. 3 ФЗ).

Дело о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом при условии, что в совокупности требования к должнику составляют:

- юридические лица – не менее 100 тыс. руб.
- граждане – не менее 10 тыс. руб. (ст. 6)

1.4 Институт несостоятельности в зарубежном праве

В странах с развитой экономикой рынок более чем достаточно насыщен товарами и услугами, там конкуренция выступает в роли своеобразного катализатора экономического развития и общественного прогресса. В свою очередь банкротство считается элементом нормального функционирования рыночной экономики. В этих странах сформирована и применяется *общая концепция о банкротстве*, согласно которой деятельность предпринимателей рассматривается как полезная, желательная и общественно значимая. Всякий предприниматель, оказавшись в должниках, вправе рассчитывать на справедливую и объективную оценку его усилий и действий, а потому те предприниматели, которые действовали честно и добросовестно, однако в острой конкурентной борьбе потерпели финансовый крах, не лишаются возможности вновь заниматься предпринимательской деятельностью.

Существующие в промышленно развитых странах системы несостоятельности (банкротства) можно условно разделить на *продолжниковские* и *прокредиторские*. Суть первой системы сводится к защите интересов должников, которые по тем или иным причинам «попали» в тяжелое финансовое положение. Государство стремится создать для таких субъектов все необходимые условия по выходу из критической ситуации, в том числе помочь должнику освободиться от долгов и получить возможность нового старта ("fresh start"). Продолжниковские системы действуют, например, во Франции и США.

Вторая система несостоятельности применяется в Европе (за исключением Франции). Для нее главным является защита интересов кредиторов путем полного удовлетворения их требований и под жестким контролем за сохранностью активов должника и оперативной его ликвидацией. При этом, как правило, исключается возможность предъявлять иски к третьим лицам.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите основные нормативно-законодательные акты, регулирующие современное законодательство РФ о банкротстве.
2. Что такое продолжниковское законодательство?
3. Назовите признаки прокредиторского законодательства.
4. Основные вехи истории законодательства о банкротстве в России до 1991 г.

5. Изучите особенности законодательства о банкротстве в странах СНГ.
6. Назовите основные понятия ФЗ № 127 «О несостоятельности (банкротстве)».
7. Что такое «фрэш-старт»?
8. Какая организация признается банкротом в соответствии с ФЗ №127 «О несостоятельности (банкротстве)»?
9. В чем сущность финансового моратория?
10. Назовите основные цели законодательства о банкротстве.

Тема 2. Порядок рассмотрения дел о банкротстве арбитражным судом

2.1 Лица, имеющие право на обращения в суд с заявлением о признании организации банкротом

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

- должник,
- кредитор,
- уполномоченный орган и прокурор.

В зависимости от обстоятельств дела арбитражный суд:

1) принимает решение об отклонении заявления, если в ходе разбирательства выявлена фактическая состоятельность должника, требования кредиторов могут быть удовлетворены;

2) при наличии признаков банкротства и возможности восстановления платежеспособности должника и продолжения его деятельности путем реорганизационных процедур, назначает наблюдение, финансовое оздоровление или внешнее управление. Процедура невозможна без ходатайства, которое может подать собственник имущества должника, кредиторы, сам должник;

3) признает должника банкротом и назначает конкурсное производство с принудительной ликвидацией, если вернуть предприятие к жизни невозможно.

2.2 Состав документации и порядок ее оформления при возбуждении арбитражного процесса о признании предприятия несостоятельным

Документы необходимые для возбуждения дела о банкротстве:

– *заявление должника;* документы, подтверждающие возникновение задолженности; учредительные документы; список кредиторов; бухгалтерский баланс на последнюю отчетную дату; отчет о стоимости имущества, подготовленный независимым оценщиком (должнику);

– *заявление кредитора;* документы, подтверждающие обязательства должника; доказательства оснований возникновения задолженности (кредитору);

– *заявление уполномоченного органа*, отвечающее требованиям, предъявленным заявлению кредитора.

Заявление должника подается в арбитражный суд в письменной форме. Указанное заявление подписывается руководителем должника – юридического лица или лицом, уполномоченным в соответствии с учредительными документами должника на подачу заявления о признании должника банкротом, либо должником – гражданином.

Заявление должника может быть подписано представителем должника в случае, если такое полномочие прямо предусмотрено в доверенности представителя.

В заявлении должника должны быть указаны:

– наименование арбитражного суда, в который подается указанное заявление;

– сумма требований кредиторов по денежным обязательствам в размере, который не оспаривается должником;

– сумма задолженности по возмещению вреда, причиненного жизни или здоровью граждан, оплате труда работников должника и выплате им выходных пособий, сумма вознаграждения, причитающегося для выплаты вознаграждений по авторским договорам;

– размер задолженности по обязательным платежам;

– обоснование невозможности удовлетворить требования кредиторов в полном объеме или существенного осложнения хозяйственной деятельности при обращении взыскания на имущество должника;

– сведения о принятых к производству судами общей юрисдикции, арбитражными судами, третейскими судами исковых заявлениях к должнику, исполнительных документах, а также об иных документах, предъявленных для списания денежных средств со счетов должника в безакцептном порядке;

– сведения об имеющемся у должника имуществе, в том числе о денежных средствах, и о дебиторской задолженности;

– номера счетов должника в банках и иных кредитных организациях, адреса банков и иных кредитных организаций;

– наименование и адрес саморегулируемой организации, из числа членов которой арбитражный суд утверждает временного управляющего;

– размер вознаграждения арбитражного управляющего;

– перечень прилагаемых документов.

2.3 Участники правоотношений, возникающих в связи с несостоятельностью (банкротством)

Согласно Федеральному закону от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» участниками правоотношений, возникающих в связи с несостоятельностью (банкротством) являются:

– должник – гражданин, в том числе индивидуальный предприниматель, или юридическое лицо, оказавшиеся неспособными удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение срока, установленного настоящим Федеральным законом;

– руководитель должника – единоличный исполнительный орган юридического лица или руководитель коллегиального исполнительного органа, а также иное лицо, осуществляющее в соответствии с федеральным законом деятельность от имени юридического лица без доверенности;

– кредиторы – лица, имеющие по отношению к должнику права требования по денежным обязательствам и иным обязательствам, об уплате обязательных платежей, о выплате выходных пособий и об оплате труда лиц, работающих по трудовому договору;

– конкурсные кредиторы – кредиторы по денежным обязательствам, за исключением уполномоченных органов, граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, морального вреда, имеет обязательства по выплате вознаграждения по авторским договорам, а также учредителей (участников) должника по обязательствам, вытекающим из такого участия;

– уполномоченные органы – федеральные органы исполнительной власти, уполномоченные Правительством Российской Федерации представлять в деле о банкротстве и в процедурах банкротства требования об уплате обязательных платежей и требования Российской Федерации по денежным обязательствам, а также органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления, уполномоченные представлять в деле о банкротстве и в процедурах банкротства требования по денежным обязательствам соответственно субъектов Российской Федерации и муниципальных образований;

– представитель учредителей (участников) должника – председатель совета директоров (наблюдательного совета) или иного аналогичного коллегиального органа управления должника, либо лицо, избранное советом директоров (наблюдательным советом) или иным аналогичным коллегиальным органом управления должника, либо лицо, избранное учредителями (участниками) должника для представления их законных интересов при проведении процедур банкротства;

- представитель собственника имущества должника – унитарного предприятия - лицо, уполномоченное собственником имущества должника - унитарного предприятия на представление его законных интересов при проведении процедур банкротства;
- представитель комитета кредиторов – лицо, уполномоченное комитетом кредиторов участвовать в арбитражном процессе по делу о банкротстве должника от имени комитета кредиторов;
- представитель собрания кредиторов – лицо, уполномоченное собранием кредиторов участвовать в арбитражном процессе по делу о банкротстве должника от имени собрания кредиторов;
- арбитражный управляющий (временный управляющий, административный управляющий, внешний управляющий или конкурсный управляющий) – гражданин Российской Федерации, утверждаемый арбитражным судом для проведения процедур банкротства и осуществления иных установленных настоящим Федеральным законом полномочий и являющийся членом одной из саморегулируемых организаций;
- временный управляющий – арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом для проведения наблюдения в соответствии с настоящим Федеральным законом;
- административный управляющий – арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом для проведения финансового оздоровления в соответствии с настоящим Федеральным законом;
- внешний управляющий – арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом для проведения внешнего управления и осуществления иных установленных настоящим Федеральным законом полномочий;
- конкурсный управляющий – арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом для проведения конкурсного производства и осуществления иных установленных настоящим Федеральным законом полномочий;
- представитель работников должника – лицо, уполномоченное работниками должника представлять их законные интересы при проведении процедур банкротства;
- саморегулируемая организация арбитражных управляющих (далее также – саморегулируемая организация) – некоммерческая организация, которая основана на членстве, создана гражданами Российской Федерации, включена в единый государственный реестр саморегулируемых организаций арбитражных управляющих и целями деятельности которой являются регулирование и обеспечение деятельности арбитражных управляющих;

– регулирующий орган – федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий контроль за деятельностью саморегулируемых организаций арбитражных управляющих.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие лица имеют право на обращения в суд с заявлением о признании организации банкротом?
2. Какие участники правоотношений, возникающих в связи с несостоятельностью (банкротством) Вам известны?
3. Какие сведения необходимо указать в заявлении должника?
4. Какая документация необходима для возбуждения арбитражного процесса о признании предприятия несостоятельным?
5. Каков порядок оформления документации при возбуждении арбитражного процесса о признании предприятия несостоятельным?

Тема 3. Процедуры банкротства

При рассмотрении дела о банкротстве должника – юридического лица применяются следующие **процедуры банкротства**:

1. наблюдение;
2. финансовое оздоровление;
3. внешнее управление;
4. конкурсное производство.

Особое место занимает процедура мирового соглашения, которая может быть введена на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве.

Таблица 1 – Отличительные признаки процедур банкротства

Процедура	Наблюдение	Финансовое оздоровление	Внешнее управление	Конкурсное производство
Цель введения	Обеспечение сохранности имущества, проведение анализа финансового состояния должника	Восстановление платежеспособности, погашение задолженности в соответствии с графиком погашения	Восстановление платежеспособности, исполнение плана внешнего управления	Ликвидация предприятия, взыскание и реализация имущества для удовлетворения требований кредиторов
Ограничения прав кредиторов	Требования кредиторов по денежным обязательствам могут быть предъявлены только в порядке, предусмотренном ФЗ. Приостанавливается исполнение исполнительных документов, в том числе снимаются аресты на имущество должника.	Те же, что и в наблюдении. Дополнительно – не начисляются неустойки, подлежащие уплате проценты и иные финансовые санкции за неисполнение или ненадлежащее исполнение денежных обязательств и обязательных платежей	Мораторий на удовлетворение денежных требований кредиторов, сроки исполнения которых наступили до введения внешнего управления. Приостанавливается исполнение исполнительных документов. Не начисляются неустойки, штрафы, пени в порядке, предусмотренном ст. 95 ФЗ	Те же, что и во внешнем управлении. Дополнительно – с даты признания предприятия банкротом, срок исполнения возникших до конкурсного производства обязательств считается наступившим; исполнение обязательств только в порядке, предусмотренном ФЗ (ст. 126 ФЗ)
Руководитель предприятия	Руководитель должника	Руководитель должника	Внешний управляющий	Конкурсный управляющий

Продолжение таблицы 1

Процедура	Наблюдение	Финансовое оздоровление	Внешнее управление	Конкурсное производство
Последствия введения	Деятельность предприятия продолжает осуществляться с незначительными ограничениями	Деятельность предприятия продолжается, производятся выплаты кредиторам по утвержденному графику	Исполнение плана внешнего управления, в зависимости от которого находится деятельность предприятия	Увольнение сотрудников, прекращение деятельности, реализация имущества, исключение предприятия из ЕГРЮЛ
Ограничения прав собственника и органов управления	Только с письменного согласия временного управляющего: – сделки с имуществом, составляющим более 5% от балансовой стоимости; – получение и выдача займов и др.	Не вправе совершать без согласия собрания кредиторов: – сделки с имуществом, составляющим более 5% от балансовой стоимости; – получение и выдачу займов и др.	Прекращаются полномочия собственника-должника, за исключением полномочий, предусмотренных п. 2 ст. 94, п. 2 ст. 110 ФЗ	Прекращаются полномочия собственника-должника, за исключением полномочий органов, уполномоченных в соответствии с учредительным и документами

Вопросы для самоконтроля

1. Перечислите процедуры банкротства.
2. Охарактеризуйте цель процедуры наблюдения.
3. Каковы обязанности арбитражного управляющего при проведении наблюдения.
4. В чем заключается ограничения действия руководителя организации-должника при проведении процедуры наблюдения?
5. В чем заключается суть проведения процедуры внешнего управления?
6. Каковы обязанности административного управляющего?
7. Для каких целей производится конкурсное производство?
8. В чем особенности проведения процедуры финансового оздоровления?
9. Назовите основные пути восстановления платежеспособности в период внешнего управления.
10. В каких случаях возможно заключение мирового соглашения?

Тема 4. Особенности банкротства отдельных категорий ДОЛЖНИКОВ

4.1 Особенности банкротства сельскохозяйственных организаций

Постановление Правительства РФ от 30.01.2003 г. №52 «О реализации ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей»» установило порядок расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей, учитываемых при определении условий реструктуризации долгов.

Финансовое состояние сельскохозяйственного товаропроизводителя, имеющего долги (должника) рекомендуется оценивать с помощью следующих коэффициентов:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности определяется по формуле:

$$\frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (1)$$

где Краткосрочные обязательства – сумма Кредиторской задолженности и Краткосрочных кредитов и займов.

Он показывает, какую часть текущей краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений. Теоретически достаточное значение ≥ 2 по группам сельскохозяйственных товаропроизводителей с учетом их финансовой устойчивости – от $\geq 0,2$ до $\geq 0,5$.

2. Коэффициент критической оценки определяется по формуле:

$$\frac{\left(\begin{array}{c} \text{Денежные} \\ \text{средства} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{Краткосрочная} \\ \text{дебиторская} \\ \text{задолженность} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{Краткосрочные} \\ \text{финансовые} \\ \text{вложения} \end{array} \right)}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (2)$$

Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет денежных средств, краткосрочных ценных бумаг, а также поступлений по расчетам (дебиторской задолженности). Теоретически достаточное значение: 1, по группам сельскохозяйственных товаропроизводителей с учетом их финансовой устойчивости от $\geq 1,2$ до $\geq 1,5$.

3. Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается по формуле:

$$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (3)$$

Он показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. Теоретически достаточное значение: необходимое 1,5; оптимальное 2,0 – 3,5; по группам сельскохозяйственных товаропроизводителей с учетом их финансовой устойчивости от $\geq 1,2$ до ≥ 2 .

4. Коэффициент обеспеченности собственными средствами определяется:

$$\frac{\left(\begin{array}{c} \text{Собственный} \\ \text{капитал} \end{array} \right) - \left(\begin{array}{c} \text{Внеоборотные} \\ \text{активы} \end{array} \right)}{\text{Оборотные активы}} \quad (4)$$

Он характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для ее текущей деятельности. Теоретически достаточное значение: $\geq 0,1$, по группам сельскохозяйственных товаропроизводителей с учетом их финансовой устойчивости от $< 0,2$ до $\geq 0,5$.

5. Коэффициент финансовой независимости рассчитывается по формуле:

$$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}} \quad (5)$$

Он показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования. Теоретически достаточное значение: больше 0,5.

6. Коэффициент финансовой независимости в отношении формирования запасов и затрат:

$$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Запасы + НДС}} \quad (6)$$

Он показывает, какая часть запасов и затрат формируется за счет собственных средств должника. Теоретически достаточное значение: больше 1, по группам сельскохозяйственных товаропроизводителей с учетом их финансовой устойчивости от 0,65 до 1.

Таблица 2 – Группы финансовой устойчивости сельскохозяйственных товаропроизводителей

Показатель	Группы финансовой устойчивости				
	1-я	2-я	3-я	4-я	5-я
1	2	3	4	5	6
Коэффициент критической оценки	1,5 и более – 18 баллов	от 1,4 до 1,49 – 15 баллов	от 1,3 до 1,39 – 12 баллов	от 1,2 до 1,29 – 7,5 баллов	менее 1,2 – 3 балла
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,5 и более присваиваем 20 баллов	0,4-0,49 присваиваем 16 баллов	0,3-0,39 присваиваем 12 баллов	0,2-0,29 присваиваем 8 баллов	менее 0,2 присваиваем 4 балла
Коэффициент текущей ликвидности	2 и более – 16,5 баллов	от 1,8 до 1,99 -13,5 баллов	от 1,5 до 1,79 - 9 баллов	от 1,2 до 1,49 – 4,5 баллов	менее 1,2 – 1,5 баллов
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,5 и более – 15 баллов	от 0,4 до 0,49 – 12 баллов	от 0,3 до 0,39 – 9 баллов	от 0,2 до 0,29 – 6 баллов	менее 0,2 - 3 балла
Коэффициент финансовой независимости	0,6 и более – 17 баллов	от 0,56 до 0,59 – 14,2 балла	от 0,5 до 0,55 – 9,4 балла	от 0,44 до 0,54 – 4,4 балла	менее 0,44 - 1 балла
Коэффициент финансовой независимости в отношении формирования запасов и затрат	1 и более – 13,5 баллов	от 0,9 до 0,99 – 11 баллов	от 0,8 до 0,89 – 8,5 балла	от 0,65 до 0,79 – 4,8 балла	менее 0,65 - 1 балл
Значения границ группы	100-81,8 балла	81,7-60 балла	59,9-35,3 баллов	35,2-13,6 балла	13,5 и менее баллов

В соответствии с полученными данными сельскохозяйственные товаропроизводители могут быть отнесены (таблица 2):

- к 1-й группе финансовой устойчивости, предоставляется отсрочка погашения долга на 5 лет с последующей рассрочкой погашения долга в течение 4 лет;
- ко 2-й группе финансовой устойчивости – на 5 лет с последующей рассрочкой погашения долга в течение 5 лет;
- к 3-й группе финансовой устойчивости – на 6 лет с последующей рассрочкой погашения долга в течение 5 лет;
- к 4-й группе финансовой устойчивости – на 6 лет с последующей рассрочкой погашения долга в течение 6 лет;
- к 5-й группе финансовой устойчивости – на 7 лет с последующей рассрочкой погашения долга в течение 6 лет.

4.2 Особенности банкротства градообразующих организаций

Градообразующая организация – юридическое лицо, численность работников которого составляет более 25% всего трудоспособного населения конкретного населенного пункта. Особенности банкротства данного вида организаций объясняются социальными последствиями их ликвидации. В деле о банкротстве принимает участие орган МСУ или орган федеральной исполнительной власти. По решению данных органов Арбитражный суд может вынести решение о введении внешнего управления даже тогда, когда собрание кредиторов проголосовало за введение конкурсного производства. Названные органы должны дать поручительство по обязательствам должника, срок внешнего управления может быть продлен на 1 год (в исключительных случаях на 10 лет), в течение срока должны быть проведены мероприятия по восстановлению платежеспособности путем инвестирования в деятельность организации и др.

Соответствующий орган в любое время может рассчитаться со всеми кредиторами организации, пока не истек срок внешнего управления.

Продажа градообразующей организации проводится как продажа единого имущественного комплекса, что позволяет сохранить рабочие места. В случае перемены деятельности покупатель обязан переквалифицировать работников (70% от всей численности работников организации).

4.3 Особенности банкротства граждан

Банкротство гражданина не является индивидуальным представлением – это новый институт в Российском законодательстве. Основанием для признания должника банкротом является его неспособность погасить денежные обязательства и обязательные платежи в связи с тем, что сумма долгов превышает стоимость его имущества. Дело о банкротстве возбуждается по заявлению должника или кредитора. При осуществлении процедуры банкротства требования к должнику может предъявить те, перед которыми он несет ответственность за причинение вреда жизни и здоровью, алименты и тому подобное. При этом, если данные требуемые в течении процедуры не были предъявлены, то после объявления должника банкротом они не утрачивают силу.

4.4 Упрощенные процедуры банкротства

Упрощенная схема банкротства – это сокращенный процесс признания экономической несостоятельности субъекта хозяйствования. Применяется

только к ограниченному кругу должников. По упрощенной схеме банкротства проходят ликвидируемые и отсутствующие должники. Действия и решения суда при наличии подобных обстоятельств можно назвать безальтернативными.

Проведение банкротства организации по упрощенной процедуре возможно при единовременном наличии двух главных условий:

– Заявление о признании соответствующей организации банкротом после принятия решения о формировании состава ликвидационной комиссии и выборе ликвидатора направлено непосредственно в арбитражный суд.

– Стоимость движимого и недвижимого имущества организации-должника, в отношении которого принято решение о проведении ликвидации, недостаточна для погашения всех долгов перед кредиторами.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие организации относятся к градообразующим?
2. В чем заключаются особенности банкротства градообразующих организаций?
3. Какая организация считается сельскохозяйственной?
4. Назовите основные особенности банкротства сельскохозяйственных организаций?
5. Перечислите особенности банкротства граждан.
6. Что такое «отсутствующий должник»?
7. Почему банкротство отсутствующего и ликвидируемого должника относится к упрощенным процедурам?
8. Каковы особенности процедур банкротства отсутствующего должника?
9. Кто имеет право руководить процедурой банкротства ликвидируемого должника?
10. Перечислите особенности ликвидируемого должника.

Тема 5. Анализ финансового состояния предприятия – должника

5.1 Оценка степени ликвидности активов предприятия. Анализ платежеспособности

Ликвидность баланса – степень покрытия обязательств, и его активами, срок превращения которых соответствует сроку погашения обязательств.

Абсолютно ликвидным считается баланс в отношении которого выполняется неравенство:

$$A1 > П1, A2 > П2, A3 > П3, A4 < П4. \quad (7)$$

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются все четыре неравенства:

Если одно или несколько неравенств системы не выполняются, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Савицкая Г.В. считает, что к первой группе (А1) абсолютно ликвидные активы относятся денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

Ко второй группе (А2) относят быстро реализуемые активы: товары отгруженные, дебиторскую задолженность со сроком погашения до 12 месяцев и НДС по приобретенным ценностям.

К третьей группе (А3) относят медленно реализуемые активы: производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию и товары.

В четвертую группу (А4) труднореализуемые активы входят основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершенное строительство, долгосрочная дебиторская задолженность.

К пятой группе (А5) неликвидные активы относят безнадежную дебиторскую задолженность, неходовые, залежалые материальные ценности, расходы будущих периодов.

Соответственно на 5 групп разбиваются и обязательства предприятия:

П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность и кредиты банка, сроки возврата которых не наступили);

П2 – среднесрочные обязательства (краткосрочные кредиты банка);

П3 – долгосрочные обязательства (долгосрочные кредиты банка и займы);

П4 – собственный капитал;

П5 – доходы будущих периодов, которые предполагается получить в перспективе.

Баланс считается абсолютно ликвидным при тех же условиях.

С точки зрения Ковалева В.В. и Волковой О.Н., оборотные активы могут быть разделены на три группы:

Первая группа – наиболее мобильные средства (денежные средства в кассе и на расчетном счете).

Вторая группа – прочие мобильные активы (денежные эквиваленты, краткосрочные финансовые вложения).

Третья группа – наименее ликвидные активы (материально-производственные запасы, затраты в незавершенном производстве и др.).

Так же существуют различные точки зрения и других авторов на анализ ликвидности баланса на основе группировки активов и пассивов. Так, для расчета быстрореализуемых активов Вахрушина Н. С. предлагает брать краткосрочную дебиторскую задолженность (кроме просроченной и сомнительной) и прочие оборотные активы.

Стоимость медленно реализуемых активов Донцова Л. В. рассчитывает как сумму оборотных активов, НДС, долгосрочной дебиторской задолженности и прочих оборотных активов, а Канке Л. А. – сумма запасов, налога на добавленную стоимость, дебиторской задолженности (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), за вычетом расходов будущих периодов.

Для расчета труднореализуемых активов организации Ионова А. Ф. и Селезнева Н. Н. используют внеоборотные активы, долгосрочная дебиторская задолженность, неликвидные запасы сырья, материалов, готовой продукции, просроченная сомнительная дебиторская задолженность, а Абрютин М. С. использует только внеоборотные активы.

Рассчитывая наиболее срочные обязательства, Шеремет А. Д. использует краткосрочные заемные средства, а Толпегина О. А. – краткосрочные заемные средства и задолженность перед участниками по выплате доходов.

На наш взгляд, следует использовать следующую классификацию абсолютных показателей ликвидности:

1. Абсолютно ликвидные активы (А1) – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

2. Быстро реализуемые активы (А2) – краткосрочная дебиторская задолженность.

3. Медленно реализуемые активы (А3) – запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, долгосрочная дебиторская задолженность.

4. Трудно реализуемые активы (А4) – внеоборотные активы.

Пассив сгруппировать следующим образом:

1. Наиболее срочные обязательства (П1) – кредиторская задолженность.

2. Краткосрочные пассивы (П2) – краткосрочные кредиты и займы.

3. Долгосрочные пассивы (П3) – долгосрочные обязательства, в том

числе долгосрочные кредиты и займы.

4. Постоянные пассивы (П4) – собственный капитал.

Наряду с абсолютными показателями для оценки ликвидности предприятия рассчитывают следующие относительные показатели: общий показатель ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности (критической ликвидности), коэффициент абсолютной ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

Для комплексной оценки ликвидности баланса в целом (Кп) следует использовать общий показатель ликвидности. Общий показатель ликвидности баланса показывает отношение суммы всех ликвидных средств к сумме всех платежных обязательств при условии, что различные группы ликвидных средств и платежных обязательств входит в указанные суммы с весовыми коэффициентами, учитывающими их значимость с точки зрения сроков поступления средств и погашения обязательств.

$$K_{п} = \frac{A1+0,5A2+0,3A3}{П1+0,5П2+0,3П3} \quad (8)$$

По мнению Донцовой Л. В., нормативное значение общего показателя ликвидности должно быть больше или равно 1, а Басовский Л. Е. считает теоретически достаточное значение равное 2.

Если не выполняется $A4 < П4$, то говорят, что у организации отсутствуют собственные оборотные средства, т.е. не выполняются минимально необходимые условия для признания организации платежеспособной.

Сопоставляя активы и обязательства можно рассчитать:

- текущую ликвидность, которая характеризует способность погашать обязательства в ближайшее время: $(A1+A2)-(П1+П2)$;
- перспективная ликвидность, которая свидетельствует о платежеспособности на основании сравнения будущих поступлений и платежей.

Более точно оценить ликвидность баланса можно на основе проведения внутреннего финансового анализа, в процессе которого каждый из составляющих разбивается на части в зависимости от срока поступления денег и погашения платежей, т.е. $A1-A3$ и $П1-П3$ разбивается на части (до 3-х месяцев; от 3-х до 6, от 6 до 12, больше 12).

Пример. Проанализируем ликвидность баланса ООО «СБ-Юг» в 2016-2018 гг. проанализирована в таблице 3.

Бухгалтерский баланс организации отличается от абсолютно ликвидного, так как не выполнялось первое неравенство в течение исследуемого периода.

В анализируемом периоде наблюдался недостаток абсолютно ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств, потому что величина денежных средств была мала по сравнению с суммой кредиторской задолженности. Следует отметить, в 2018 г. по сравнению с 2016 г. платёжный недостаток наиболее ликвидных активов увеличился за счёт роста кредиторской задолженности и составил 14,6 млн руб.

Таблица 3 - Оценка ликвидности баланса (на конец года)

Актив			Пассив			Платежный излишек (+), недостаток (-)	
	2016 г.	2018 г.		2016 г.	2018 г.	2016 г.	2018 г.
A1	5	153	П1	1859	14707	-1854	-14554
A2	707	4569	П2	0	735	707	3834
A3	1310	11125	П3	0	0	1310	11125
A4	0	0	П4	163	405	163	405
Баланс	2022	15847	Баланс	2022	15847	X	X
Текущая ликвидность						-1265	-1864
Перспективная ликвидность						1310	11125

Быстро реализуемые активы, а именно краткосрочная дебиторская задолженность, в состоянии погасить краткосрочные кредиты и займы. Так, в 2018 г. в связи с выполнением второго неравенства платежный излишек составил 3834 тыс. руб., что на 3127 тыс. руб. больше, чем в 2016 г.

Проведенный анализ показал, что в исследуемые годы в организации наблюдалось отсутствие текущей ликвидности.

Третье неравенство выполнялось в течение анализируемого периода, так как долгосрочные обязательства в организации отсутствовали. Это свидетельствует о наличии перспективной ликвидности.

Выполнение последнего неравенства говорит о том, что организация в исследуемом периоде была обеспечена собственными оборотными средствами, то есть выполнялось минимальное необходимое условие для признания ее платежеспособной. Собственные оборотные средства увеличились в 2,5 раза в 2018 г. по сравнению с 2016 г.

Из таблицы 3 можно сделать выводы, что наибольший удельный вес в имуществе организации занимали запасы, а в структуре источников – кредиторская задолженность. Анализ ликвидности баланса показал также, что он не являлся абсолютно ликвидным. В организации отсутствует текущая ликвидность, однако наблюдается перспективная и есть собственные оборотные средства, что положительно характеризует её финансовое состояние.

Кроме абсолютных показателей ликвидности широко применяют и

относительные: коэффициенты абсолютной, быстрой и текущей ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$) рассчитывается как отношение величины наиболее ликвидных активов к наиболее срочным обязательствам:

$$K_{ал} = \frac{A1}{П1} \quad (9)$$

Алексеева А. И., Крейнина М. Н., Чернов В. А. считают, что полученные значения коэффициента указывают на необходимость постоянной работы с дебиторами, чтобы обеспечить возможность обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчетов поставщиками. Чем выше данный коэффициент, тем надежнее заемщик. Теоретически достаточное значение данного показателя больше или равно 0,2 - 0,5.

По мнению Савицкой Г. В. и Мельник М. В. коэффициент абсолютной ликвидности можно рассчитать как отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам. Нормативное значение показателя, по их мнению, зависит от отраслевой принадлежности организации и должно быть больше или равно 0,1 - 0,7.

Ковалев В.В. и Волкова О.Н. считают, что данный коэффициент рассчитывается как отношение денежных средств к краткосрочным пассивам. Теоретическим значением будет являться 0,05 - 0,1.

$$K_{ал} = \frac{ДС + КФВ}{КО}, \quad (10)$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент критической ликвидности ($K_{кл}$) (коэффициент быстрой ликвидности, промежуточный коэффициент покрытия) определяется как отношение суммы наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов к краткосрочным обязательствам и отражает прогнозируемые платежные возможности организации:

$$K_{кл} = \frac{ДС + КФВ + КДЗ}{КО} \quad (11)$$

Коэффициент критической ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет денежных средств, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам (дебиторской задолженности). Нормальное

ограничение принято больше или равно 1.

По мнению Гиляровской Л. Т., Любушина Н. П. и Зенкиной И. В. коэффициент критической ликвидности следует рассчитывать как отношение суммы денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, краткосрочной дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам.

Допустимым значением коэффициента критической ликвидности по мнению данных авторов является 0,7 - 0,8, а по другим - 1.

С точки зрения Бочарова В. В., Вахрушиной М. А. и Пласковой Н. С., теоретически достаточное значение коэффициента быстрой ликвидности (критической ликвидности) 0,5 – 1.

$$K_{кл} = \frac{ДС + КФВ + КДЗ + ПОА}{КО} \quad (12)$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность;

ПОА – прочие оборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл}$) определяется как отношение суммы наиболее ликвидных, быстро реализуемых и медленно реализуемых активов к величине краткосрочных обязательств:

$$K_{тл} = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2 + П3} \quad (13)$$

Коэффициент текущей ликвидности характеризует, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. Балабанов И. Т. считает, что нормативным значением данного коэффициента следует признать 2.

По мнению Артеменко В. Г. и Остаповой В. В. данный коэффициент необходимо рассчитывать по формуле:

$$K_{тл} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}} \quad (14)$$

Необходимым значением коэффициента текущей ликвидности является 1,5, а оптимальным равным 2,0 – 3,5.

По мнению Басовского Л. Е., платежеспособность – это способность предприятия выполнять свои внешние краткосрочные и долгосрочные обязательства за счет активов. С помощью этих показателей оценивают

финансовый риск, вероятность банкротства. Предприятие считается платежеспособным, если его общие активы превышают его внешние обязательства.

Таким образом, чем больше общие активы превышают внешние обязательства, тем выше степень платежеспособности.

Как считает Ионова А. Ф., общая платежеспособность организации определяется как ее способность покрыть все свои обязательства (краткосрочные и долгосрочные) всеми имеющимися активами. Коэффициент общей платежеспособности ($K_{общ}$) рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{общ} = \frac{\text{Активы предприятия}}{\text{Обязательства предприятия}} \quad (15)$$

Нормальным ограничением для этого показателя будет равен 2.

Считается, что для признания организации платежеспособной значение коэффициента текущей ликвидности на отчетную дату должно быть не менее 2, а коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными средствами больше 0,1. Если хотя бы один из этих коэффициентов на отчетную дату имеет меньшее значение, то организация считается неплатежеспособной, а структура ее баланса - неудовлетворительной. В такой ситуации при положительной динамике коэффициента текущей ликвидности за анализируемый год делается прогноз на шесть следующих за отчетной датой месяцев о возможности восстановления платежеспособности. Для этого рассчитывают коэффициент восстановления платежеспособности ($K_{ВП}$) на 6 месяцев:

$$K_{ВП} = \frac{K_{ТЛ.к} + \frac{6}{T} (K_{ТЛ.к} - K_{ТЛ.н})}{K_{ТЛ.норм}} \quad (16)$$

где $K_{ТЛ.к}$ - значение коэффициента текущей ликвидности на конец года;

$K_{ТЛ.н}$ - значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода;

6 - нормативный период восстановления платежеспособности в месяцах;

T - отчетный период, мес.;

$K_{ТЛ.норм}$ - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности.

Если значение коэффициента восстановления больше единицы, то при сохранении сложившейся положительной динамики коэффициента текущей

ликвидности в течение шести месяцев организация имеет реальную возможность восстановить платежеспособность. Если меньше единицы, то в течение шести месяцев организация не сможет восстановить платежеспособность.

Если на отчетную дату фактические значения коэффициента текущей ликвидности больше или равно 2 и коэффициента обеспечения собственными оборотными средствами больше или равно 0,1, то организация считается платежеспособной, а структура ее баланса – удовлетворительной.

При отрицательной динамике коэффициента текущей ликвидности за анализируемый год делается прогноз на три следующие за отчетной датой месяца о возможности утраты платежеспособности, для чего рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности ($K_{уп}$) на 3 месяца:

$$K_{уп} = \frac{K_{тл.к} + \frac{3}{T} (K_{тл.к} - K_{тл.н})}{K_{тл.норм}} \quad (17)$$

Величина коэффициента утраты платежеспособности меньше единицы свидетельствует о том, что при сохранении сложившейся отрицательной динамики коэффициента текущей ликвидности организация имеет реальную угрозу потери платежеспособности в течение трех месяцев. Если коэффициент утраты платежеспособности больше единицы, то в течение трех месяцев организация останется платежеспособной.

В случае, когда организация имеет неудовлетворительную структуру бухгалтерского баланса, это может указывать на большую вероятность ее банкротства в дальнейшем, что делает необходимым рассмотреть основные направления его оценки.

Для анализа ликвидности организации рассчитывают коэффициенты, на основании которых можно также оценить структуру бухгалтерского баланса и сделать вывод о возможности организации восстановить свою платежеспособность в ближайшее время.

Пример. Проведем анализ относительных показателей ликвидности ООО «СБ-Юг» в анализируемом периоде в таблице 4.

Коэффициент абсолютной ликвидности является наиболее жестким критерием ликвидности организации. Его значение в исследуемые годы показывает, что краткосрочные заёмные средства не могут быть погашены немедленно за счёт денежных средств.

Коэффициент быстрой ликвидности уменьшался в анализируемом периоде. Так, в 2018 г. в сравнении с 2016 г. он снизился на 0,077 пункта, составив 0,306 пункта, что меньше теоретически допустимого значения и говорит о невозможности погасить свои обязательства при условии возврата

дебиторской задолженности. Снижение коэффициента было связано с увеличением краткосрочных кредитов и кредиторской задолженности более быстрыми темпами, чем дебиторской задолженности.

Коэффициент текущей ликвидности уменьшился в 2018 г. по сравнению с 2016 г. на 0,062 пункта. Значение этого коэффициента в 2016 - 2018 гг. было ниже теоретически достаточного значения. Это говорит о том, что организация была неплатежеспособной в течение исследуемых лет.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами в течение анализируемого периода был ниже теоретически достаточного значения, следовательно, организация была в недостаточной степени обеспечена собственными оборотными средствами.

Таблица 4 – Относительные показатели ликвидности и платежеспособности (на конец года)

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение (+,-) в 2018 г. по сравнению с	
				2016 г.	2017 г.
Денежные средства, тыс. руб.	5	132	153	148	21
Быстро ликвидные активы, тыс. руб.	707	1047	4569	3862	3522
Все оборотные средства, тыс. руб.	2022	4767	15847	13825	11080
Краткосрочные обязательства	1859	4679	15442	13583	10763
Коэффициенты:					
- абсолютной ликвидности	0,003	0,028	0,010	0,007	-0,018
- быстрой ликвидности	0,383	0,252	0,306	-0,077	0,054
- текущей ликвидности	1,088	1,019	1,026	-0,062	0,007
- обеспеченности собственными оборотными средствами	0,081	0,018	0,026	-0,055	0,008
- восстановления платежеспособности	x	x	0,515	x	x

Так как коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами меньше нормативных значений, следовательно, организация в исследуемые годы имела неудовлетворительную структуру баланса, была неплатежеспособной, поэтому мы рассчитали коэффициент восстановления платежеспособности. Он оказался меньше теоретически допустимого значения, следовательно, организация не имеет возможность восстановить свою платежеспособность в течение 6 месяцев.

Анализ платежеспособности и ликвидности позволил сделать вывод, что в анализируемые годы организация была неплатежеспособной, что

отрицательно характеризует ее финансовое состояние.

5.2 Оценка финансовой устойчивости предприятия

Различают абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости (подробно об относительных показателях финансовой устойчивости читайте в следующем номере журнала). Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие уровень обеспеченности оборотных активов источниками их формирования. Для характеристики источников формирования запасов определяют три основных показателя:

1. Наличие собственных оборотных средств. Определить эту величину можно как разность между реальным собственным капиталом и величина внеоборотных активов (итог разд. 1 баланса) и долгосрочной дебиторской задолженности.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат. Рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных кредитов и займов (разд. 4 баланса), целевого финансирования и поступлений.

3. Показатель общей величины основных источников формирования запасов и затрат. Рассчитывается как сумма собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов и краткосрочных заемных средств.

При анализе финансового состояния Селезнева Н. Н. применяет комплекс следующих показателей финансовой устойчивости предприятия:

1) Коэффициент автономии (финансовой независимости) – это отношение собственных средств к валюте баланса предприятия:

$$K_a = \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Итог баланса}} \quad (18)$$

2) Коэффициент финансового риска (коэффициент задолженности, соотношения заемных и собственных средств, рычага) – это отношение заемных средств к собственным средствам. Он показывает, сколько заемных средств предприятие привлекло на рубль собственных.

$$K_{\text{фр}} = \frac{\text{Заемные средства}}{\text{Собственные средства}} \quad (19)$$

Оптимальное значение этого показателя, выработанное западной практикой < 1 . Считается, что если значение его превышает единицу, то финансовая автономность и устойчивость оцениваемого предприятия достигает критической точки, однако все зависит от характера деятельности и специфики отрасли, к которой относится предприятие.

Рост показателя свидетельствует об увеличении зависимости предприятия от внешних финансовых источников, то есть, в определенном смысле, о снижении финансовой устойчивости и нередко затрудняет возможность получения кредита.

3) Коэффициент финансовой устойчивости – это отношение итога собственных и долгосрочных заемных средств к валюте баланса предприятия:

$$K_{\text{фy}} = \frac{\text{Собственные средства} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Итог баланса}} \quad (20)$$

Оптимальное значение этого показателя составляет 0,8-0,9 [30].

4) Коэффициент маневренности собственных источников – это отношение его собственных оборотных средств к сумме источников собственных средств:

$$K_{\text{м}} = \frac{\text{Собственные средства} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Собственные средства}} \quad (21)$$

Коэффициент маневренности собственных источников, показывает величину собственных оборотных средств, приходящихся на 1 руб. собственного капитала. Он по сути близок к показателям ликвидности. Однако он дополняет и повышает информативность первого показателя.

Обеспечение собственных текущих активов собственным капиталом является гарантией устойчивой кредитной политике. Высокое значение коэффициента маневренности положительно характеризует финансовое состояние организации, а также убеждает в том, что управляющие предприятием предоставляют достаточную гибкость в использовании собственных средств.

5) Коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_{\text{об}}$) – это отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. Он показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников и не нуждаются в привлечении заемных:

$$K_{\text{об}} = \frac{\text{Собственные средства} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}} \quad (22)$$

Рекомендуемое значение показателя $\geq 0,1$ (или 10%).

Донцова Л. В. считает, что при показателе ниже значения 0,1 структура баланса признается неудовлетворительной, а организация неплатежеспособной. Более высокая величина показателя (до 0,5) свидетельствует о хорошем финансовом состоянии организации, о её возможности проводить независимую финансовую политику, однако Вахрушина М. А. предлагает считать критерий данного показателя на уровне не ниже 0,6.

Пример. Проанализируем относительные показатели финансовой устойчивости ООО «СБ-Юг», используя таблицу 5.

В 2016 – 2018 гг. коэффициент автономии был меньше теоретически допустимого значения из-за незначительной величины собственного капитала в организации и следовательно организация была зависима от заемных средств.

Коэффициент финансовой устойчивости был равен коэффициенту автономии, так как организация не привлекала долгосрочные заемные средства для финансирования своей деятельности. Его значение в течение анализируемых лет было меньше теоретически оправданного, следовательно, организация была финансово неустойчивой.

Таблица 5 – Коэффициенты финансовой устойчивости (на конец года)

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение (+, -) в 2018 г. по сравнению с	
				2016 г.	2017 г.
Коэффициенты:					
- автономии	0,081	0,018	0,026	-0,055	0,008
- финансовой устойчивости	0,081	0,018	0,026	-0,055	0,008
- соотношения заемных и собственных средств	11,410	53,170	38,128	26,718	-15,042
- обеспеченности собственными оборотными средствами	0,081	0,018	0,026	-0,055	0,008
- маневренности собственных средств	1,000	1,000	1,000	-	-
- реальной стоимости производственных фондов в стоимости имущества	0,648	0,751	0,698	0,050	-0,053
- кредиторской задолженности в составе краткосрочных обязательствах	1,000	0,747	0,952	-0,048	0,205

Величина коэффициента соотношения заёмного и собственного капитала в 2018 г. увеличилась на 26,718 пункта по сравнению с 2016 г. Следовательно, в 2018 г. значительно увеличилась доля заёмного капитала,

приходящегося на рубль собственного капитала. Это объясняется тем, что в анализируемом периоде собственный капитал организации вырос менее быстрыми темпами, чем заёмный.

Коэффициент реальной стоимости имущества в 2018 г. составил 0,698 пункта, что на 0,050 пункта больше, чем в 2016 г. Это свидетельствует о том, что доля производственных фондов в имуществе увеличилась, что является положительным фактом.

Коэффициент кредиторской задолженности в краткосрочных заемных средствах уменьшился, что было вызвано ростом величины кредиторской задолженности менее быстрыми темпами по сравнению с краткосрочными кредитами и займами. Появление в 2016 - 2018 гг. платных заемных источников финансирования в организации является отрицательной тенденцией.

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости свидетельствует о зависимости организации от заёмных источников, что отрицательно характеризует ее финансовое состояние.

В виду отсутствия в организации собственных оборотных средств, долгосрочных обязательств в части финансирования запасов мы не привели расчет абсолютных показателей финансовой устойчивости. Тип финансовой ситуации нами определен как кризисный, так как наблюдался недостаток всех источников финансирования запасов.

5.3 Анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Анализ состояния расчетов производится по разделу 2 формы Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Его важность вызвана большим влиянием данных видов задолженности на платежеспособность и финансовую устойчивость организации в целом на её финансовое состояние.

При анализе дебиторской задолженности в дополнение разделу формы, пользуясь данными управленческого учета рекомендуется составление таблицы, в которой дебиторская задолженность будет сгруппирована по срокам погашения (до одного месяца; от 1-3; 3-6; 6-12; свыше 12).

Пример. Проведем анализ структуры дебиторской задолженности ООО «СБ-Юг» в анализируемом периоде. В структуре оборотных средств ООО «СБ-Юг» в анализируемом периоде дебиторская задолженность составляла около 30 %. Её величина оказывает существенное влияние на платежеспособность организации, её деловую активность и финансовое состояние. Оценка динамики и структуры дебиторской задолженности представлена в таблице 6.

Таблица 6 – Динамика и структура дебиторской задолженности
(на конец года)

Показатель	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Отклонение (+,-) в 2018 г. по сравнению с 2016 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	струк- туры, %
Дебиторская задолженность – всего	707	100,0	1047	100,0	4569	100,0	3862	х
в том числе:								
- покупатели и заказчики	171	24,2	83	7,9	489	10,7	318	-13,5
- авансы выданные	317	44,8	358	34,2	2127	46,5	1810	1,7
- расчеты по налогам и сборам	0	0,0	323	30,9	232	5,1	232	5,1
- прочие дебиторы	219	31,0	283	27,0	1721	37,7	1502	6,7
- сомнительная дебиторская задолженность	0	0,0	76,3	7,3	76,3	1,7	76,3	1,7

Как видно из таблицы 6, в исследуемой организации дебиторская задолженность в 2016 - 2018 гг. увеличилась. Так, дебиторская задолженность в 2018 г. в сравнении с 2016 г. увеличилась в 6,5 раза или на 3862 тыс. руб. Её увеличение обусловлено увеличением выданных авансов, задолженности покупателей и заказчиков, а также прочих дебиторов.

Задолженность покупателей и заказчиков в 2016 г. составляла 24,2 % от общей величины дебиторской задолженности организации, а в 2018 г. она возросла в 1,9 раза или 318 тыс. руб., однако её удельный вес в общей величине задолженности снизился из-за того, что другие задолженности выросли более быстрыми темпами. Незначительная часть данного вида задолженности является сомнительной. Она представляет собой задолженность ООО «Билдинг центр», которая в связи с тяжелым финансовым положением частично не оплатила оказанные услуги.

В 2018 г. задолженность по авансам выданным увеличилась в сравнении с 2016 г. на 1810 тыс. руб., а с 2017 г. – на 1769 тыс. руб. Это привело к увеличению её доли в общей сумме дебиторской задолженности в 2018 г. по сравнению с 2016 г. на 1,7 процентных пункта, составив 46,5 % от всей суммы дебиторской задолженности. Данное увеличение связано с тем, что организация стала меньше контролировать своевременное погашение задолженности за продукцию в связи с нехваткой свободных денежных средств.

Задолженность прочих дебиторов занимала 37,7 % в общей сумме дебиторской задолженности в 2018 г. Эта задолженность в 2018 г. в сравнении с 2016 г. увеличилась на 1502 тыс. руб. или в 7,9 раза.

Анализ динамики дебиторской задолженности показал, что она выросла за счет всех составляющих, что было связано с увеличением объемов оказываемых услуг. Наибольшую долю в ней в течение исследуемых лет занимали авансы выданные, что связано со спецификой деятельности.

Кредиторская задолженность является основным источником образования запасов. Поскольку преимущественная доля в формировании заемного капитала принадлежит кредиторской задолженности, целесообразно изучить ее состав и структуру, произошедшие изменения. В таблице 7 дана оценка состава и структуры кредиторской задолженности.

Таблица 7 – Динамика, состав и структура кредиторской задолженности (на конец года)

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение (+,-) в 2018 г. по сравнению с	
				2016 г.	2017 г.
Кредиторская задолженность – всего	1859	3494	14707	12848	11213
в том числе:					
- поставщикам и подрядчикам	0	52	199	199	147
- в % к итогу	0,0	1,5	1,4	1,4	-0,1
- по авансам полученным	1603	1857	11282	9679	9425
- в % к итогу	86,2	53,1	76,7	-9,5	23,6
- по оплате труда	68	19	37	-31,0	18
- в % к итогу	3,7	0,5	0,3	-3,4	-0,2
- перед государственными внебюджетными фондами	0	6	12	12	6
- в % к итогу	0,0	0,2	0,1	0,1	-0,1
- перед бюджетом по налогам и сборам	33	2	25	8	23
- в % к итогу	1,8	0,1	0,2	-1,6	0,1
- с прочими кредиторами	154	1557	3152	2998	1595
- в % к итогу	8,3	44,6	21,3	13,0	-23,3

На основании данной таблицы можно сделать вывод о том, что кредиторская задолженность в целом по организации увеличилась в течение исследуемого периода. В 2018 г. она возросла по сравнению с 2016 г. в 7,9 раза (на 12848 тыс. руб.), с 2017 г. – в 4,2 раза (11213 тыс. руб.).

Наибольший удельный вес в общей величине кредиторской задолженности организации составляли обязательства по авансам полученным. Их доля в 2018 г. составляла 76,7 %, что на 9,5 процентных пункта меньше чем в 2016 г. В абсолютном выражении величина этих долгов выросла с 2016 г. по 2018 г. в 7 раз или на 9679 тыс. руб.

Значительную долю в сумме всей кредиторской задолженности организации занимает задолженность перед прочими кредиторами. В течение исследуемых лет она увеличилась в 20 раз или на 2998 тыс. руб. и составила 3152 тыс. руб. в 2018 г.

Возросла срочная задолженность организации в 2018 г. по сравнению с 2016 г. перед государственными внебюджетными фондами – на 12,2 тыс. руб., а перед бюджетом по налогам и сборам – на 8 тыс. руб. Удельный вес данной задолженности был незначительным (менее 1 %), что положительно характеризует финансовое состояние организации.

Задолженность перед персоналом по оплате труда в 2018 г. по сравнению с 2016 г. снизилась на 45,5 % или на 31 тыс. руб. в результате уменьшения заработной платы одного работника.

Кредиторская задолженность организации увеличилась главным образом, за счет задолженности по авансам полученным и перед прочим кредитором, которые и составляли наибольший удельный вес в общей сумме кредиторской задолженности в анализируемые годы. Рост кредиторской задолженности свидетельствует об ухудшении платежеспособности организации и негативно влияет на её финансовое состояние.

Многие аналитики считают, что если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то предприятие рационально использует средства, т.е. временно привлекает в оборот средств больше, чем отвлекает из оборота. Бухгалтеры относятся к этому отрицательно, потому что кредиторскую задолженность предприятие обязано погашать независимо от состояния дебиторской задолженности. В мировой аналитической практике сравнению дебиторской и кредиторской задолженности уделяют постоянное внимание.

В таблице 8 приведём сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности исследуемой организации, используя показатели характеризующие динамику и оборачиваемость расчётов.

Темп роста дебиторской и кредиторской задолженности в 2018 г. по сравнению с 2016 г. вырос в 4 раза. В сравнении с 2017 г. темп роста дебиторской задолженности вырос на 288,3 пункта, а кредиторской – на 232,9 пункта. Рост кредиторской задолженности и дебиторской в одном темпе положительно характеризует финансовое состояние.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в 2018 г. по сравнению с 2016 г. снизился на 3,455 пункта, а по сравнению с 2017 г. -

на 6,793 пункта из-за роста выручки от продаж менее быстрыми темпами, чем величина задолженности.

Таблица 8 - Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение (+,-) в 2018 г. по сравнению с	
				2016 г.	2017 г.
Темп роста задолженности, %:					
- дебиторской	112,3	148,1	436,4	324,1	288,3
- кредиторской	107,6	188,0	420,9	313,3	232,9
Среднегодовая величина задолженности, тыс. руб.:					
- дебиторской	707	877	2808	2101	1931
- кредиторской	1859	2677	9101	7242	6424
Коэффициент оборачиваемости задолженности:					
- дебиторской	10,600	13,938	7,145	-3,455	-6,793
- кредиторской	4,031	4,566	2,204	-1,827	-2,362
Продолжительность оборота задолженности, дней:					
- дебиторской	34	26	51	17	25
- кредиторской	91	80	166	75	86
Коэффициент закрепления задолженности:					
- дебиторской	0,094	0,072	0,140	0,046	0,068
- кредиторской	0,248	0,219	0,454	0,206	0,235
Превышение краткосрочной дебиторской задолженности над кредиторской (на конец года), тыс. руб.	-1152	-2447	-10138	-8986	-7691

В это же время коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2018 г. уменьшился на 1,827 пункта по сравнению с 2016 г., и на 2,362 пункта – по сравнению с 2017 г. Так как величина дебиторской задолженности была меньше в 3 раза, чем кредиторской, то коэффициент ее оборачиваемости превышал коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

В результате наблюдается увеличение продолжительности оборота дебиторской и кредиторской задолженности. Так, срок погашения дебиторской задолженности в 2018 г. составил 51 день, что на 17 дней больше, чем в 2016 г. и на 25 дней больше, чем в 2017 г. Продолжительность оборота кредиторской задолженности увеличилась, в 2018 г. составив 166 дней, что на 75 дней больше, чем в 2016 г., и на 86 дней – в сравнении с

2017г. Сравнивая продолжительность оборота кредиторской и дебиторской задолженности, мы можем сделать вывод, что период погашения кредиторской задолженности в исследуемом периоде в 3 раза превышал срок возврата дебиторской. Отрицательным фактом является то, что в течение трех анализируемых лет в организации период возврата задолженности был более 30 дней. В 2017 г. период возврата дебиторской задолженности составил 26 дней, что характеризует предприятие с положительной стороны.

Коэффициент закрепления имеет общую тенденцию к увеличению из-за уменьшения коэффициента оборачиваемости. Так, коэффициент закрепления дебиторской задолженности увеличился в 2018 г. на 0,046 пункта по сравнению с 2016 г., а кредиторской – на 0,206 пункта.

В организации должно обеспечиваться равное соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. Следует отметить, что в течение исследуемых лет кредиторская задолженность превышала дебиторскую на 10 млн руб., что отрицательно характеризует состояние расчетов организации.

Делая обобщающий вывод по состоянию расчетов организации, следует отметить, что в анализируемом периоде наблюдается ухудшение состояния расчетов, которое проявляется в уменьшении её оборачиваемости и увеличении коэффициента закрепления. Отрицательным является то, что величина дебиторской задолженности меньше кредиторской, причем срок возврата дебиторской составляет около 2 месяцев, а кредиторской – около 6 месяцев, что свидетельствует о неплатежеспособности организации и негативно влияет на ее финансовое состояние.

5.4 Анализ деловой активности и рентабельности

В литературе существуют различные подходы к понятию деловая активность. Так, В. В. Ковалев определяет деловую активность в широком смысле как весь спектр усилий направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности этот термин понимается в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность компании. При этом деловая активность коммерческой организации проявляется в динамичности ее развития, достижения ею поставленных целей, эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции.

Л. В. Донцова и Н. А. Никифорова отмечают, что деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств.

Некоторые авторы заменяют сущность деловой активности показателями ее характеризующими. Так, О. В. Ефимова и М. В. Мельник в

качестве анализа деловой активности иллюстрируют операционный цикл хозяйствующего субъекта.

Анализ и оценка деловой активности осуществляются на качественном и количественном уровнях. Анализ на качественном уровне предполагает оценку деятельности предприятия по неформальным критериям: широта рынков сбыта (внутренних и внешних), деловая репутация предприятия, его конкурентоспособность, наличие постоянных поставщиков и покупателей, долгосрочных договоров купли-продажи, имидж, торговая марка и пр. Данные критерии целесообразно сопоставлять с аналогичными параметрами других хозяйствующих субъектов, действующих в данной отрасли или сфере бизнеса. Количественные критерии деловой активности характеризуются системой абсолютных и относительных показателей. Среди абсолютных показателей необходимо выделить объем реализованной продукции, товаров, работ, услуг, прибыль, величину авансируемого капитала, оборотных средств, денежных потоков и др. Целесообразно сравнивать эти параметры в динамике за ряд периодов (месяцев, кварталов, лет).

О деловой активности свидетельствуют динамичность развития предприятия и достижение им поставленных целей. Основным критерием эффективности работы предприятия является результативность, прибыльность. Одним из направлений анализа финансового состояния является деловая активность, которая в финансовом смысле проявляется в скорости оборота средств предприятия и темпов их развития. Оценивать динамику основных показателей деятельности фирмы необходимо, сопоставляя темпы их изменения. Оптимальным является следующее соотношение, при котором темп роста прибыли опережает темп роста выручки и имущества организации и наблюдается динамика их увеличения. Данное соотношение означает, что:

- прибыль возрастает более высокими темпами, чем объем продаж, что может свидетельствовать о сокращении себестоимости;
- объем продаж увеличивается быстрее, чем активы предприятия, что доказывает эффективное использование ресурсов предприятия;
- экономический потенциал предприятия возрастает по сравнению с предшествующим периодом.

Такое соотношение в мировой практике получило название «золотое правило экономики предприятия». Соблюдение «золотого правила» означает, что экономический потенциал предприятия возрастает по сравнению с предыдущим периодом.

Пример. Проведем оценку выполнения «золотого правила экономики» ООО «СБ-Юг» в анализируемом периоде в таблице 9. В анализируемом периоде «золотое правило экономики» не выполнялось, так как в 2017 г. в организации был убыток. Кроме того, выручка от реализации росла менее быстрыми темпами, чем среднегодовая стоимость имущества.

Таблица 9 – Выполнение «золотого правила экономики»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп роста, %		
				2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Чистая прибыль (+), непокрытый убыток (-), тыс. руб.	153	-75	317	-	в 2,1 раза	-
Выручка от продаж, тыс. руб.	7494	12224	20062	163,1	в 2,7 раза	в 1,6 раза
Среднегодовая стоимость имущества, тыс. руб.	1011	3395	10307	167,9	в 10 раз	в 3 раза
Выполнение «Золотого правила экономики»	не выполнялось			X	X	X

Невыполнение «золотого правила экономики» отрицательно характеризует деловую активность организации и влияет на её финансовое состояние. Например, тот факт, что выручка от реализации в анализируемом периоде росла менее быстрыми темпами, чем среднегодовая стоимость имущества, что повлекло за собой уменьшение оборачиваемости имущества и средств организации.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости.

Пример. Проведем оценку основных показателей деловой активности ООО «СБ-Юг» в анализируемом периоде в таблице 10.

Анализ оборачиваемости имущества и средств организации показал, что все коэффициенты оборачиваемости в 2018 г. по сравнению с 2016 г. уменьшились, то есть наблюдалось ухудшение основных показателей, характеризующие деловую активность организации.

Коэффициент оборачиваемости всего имущества показывает эффективность использования имущества, отражает скорость оборота всего капитала организации. Замедление оборачиваемости совокупного капитала произошло за счет замедления оборачиваемости оборотных активов. При этом продолжительность нахождения капитала в активах организации возросла на 90 дней и составила 188 дней. Следует отметить, высокое значение продолжительности оборота всего имущества.

Коэффициент оборачиваемости запасов снизился на 2,981 пункта, дебиторской задолженности – на 3,455 пункта, кредиторской задолженности – на 1,827 пункта.

Уменьшение коэффициентов оборачиваемости имущества и средств организации повлиял на увеличение продолжительности их оборота. Так,

продолжительность оборота всего капитала в 2018 г. увеличилась по сравнению с 2016 г. на 90 дней, запасов – на 69 дней, дебиторской задолженности – на 17 дней, кредиторской задолженности – на 75 дней. Тот факт, что продолжительность оборота задолженности в конце исследуемого периода составляет более 30 дней, отрицательно характеризует деловую активность организации.

Таблица 10 - Показатели деловой активности

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение (+,-) в 2018 г. по сравнению с	
				2016 г.	2017 г.
Коэффициент оборачиваемости:					
- всего имущества	3,706	3,601	1,946	-1,760	-1,655
- собственного капитала	91,390	97,016	81,223	-10,167	-15,79
- оборотных активов	3,706	3,601	1,946	-1,760	-1,655
- запасов	5,721	4,998	2,740	-2,981	-2,258
- дебиторской задолженности	10,600	13,938	7,145	-3,455	-6,793
- кредиторской задолженности	4,031	4,566	2,204	-1,827	-2,362
Продолжительность одного оборота, дней:					
- всего капитала	98	101	188	90	87
- собственного капитала	4	4	5	1	1
- оборотных активов	98	101	188	90	87
- запасов	64	73	133	69	60
- дебиторской задолженности	34	26	51	17	25
- кредиторской задолженности	91	80	166	75	86
Длительность цикла, дней:					
- операционный	98	99	184	86	85
- финансовый	7	19	18	11	-1

Длительность операционного цикла возросла на 86 дней за исследованный период из-за роста продолжительности оборота запасов и дебиторской задолженности.

Продолжительность финансового цикла возросла на 11 дней, что негативно характеризует деловую активность организации и отрицательно влияет на её финансовое состояние.

Деловая активность организации существенно влияет на показатели рентабельности – основные показатели эффективности деятельности организации. Следует отметить, что показатели рентабельности более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, так как их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

Рентабельность – относительный качественный показатель, который обладает свойством сравнимости, может быть использован при сравнении

деятельности разных хозяйствующих субъектов.

Пример. Рассмотрим показатели рентабельности, характеризующие основную деятельность ООО «СБ-Юг», а также эффективность использования имущества и средств в таблице 11.

Таблица 11 – Показатели рентабельности

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение (+,-) в 2018 г. по сравнению с	
				2016 г.	2017 г.
Прибыль (+), убыток (-) от продаж, тыс. руб.	198	-45	438	240	483
Чистая прибыль (+), непокрытый убыток (-), тыс. руб.	153	-75	317	164	392
Среднегодовая величина, тыс. руб.:					
- всего имущества	2022	3395	10307	8285	6912
- собственного капитала	82	126	247	165	121
- запасов	1310	2446	7321	6011	4875
Рентабельность (+), убыточность (-) %:					
- всего имущества	7,6	-2,2	3,1	-4,5	5,3
- собственного капитала	186,6	-59,5	128,3	-58,3	187,8
- запасов	11,7	-3,1	4,3	-7,4	7,4
- реализованной продукции	2,6	-0,4	2,2	-0,4	2,6
- продаж	2,6	-0,4	2,2	-0,4	2,6
- продаж по чистой прибыли	2,0	-0,6	1,6	-0,4	2,2

Показатели рентабельности имущества и средств в 2016 - 2017 гг. были существенно меньше, чем в 2018 г. Так, доходность всего капитала в 2018 г. уменьшилась на 4,5 пункта по сравнению с 2017 г. Данное обстоятельство обусловлено ростом чистой прибыли менее быстрыми темпами, чем среднегодовой стоимости имущества организации. Однако рентабельность активов в 2018 г. по сравнению с 2017 г. возросла на 5,3 пункта, что говорит о росте эффективности использования имущества (в нашем случае оборотного капитала) и снижении степени коммерческого риска.

Рентабельность собственного капитала в 2018 г. по сравнению с 2016 г. ниже на 58,3 пункта, запасов – на 7,4 пункта, что отрицательно характеризует эффективность использования имущества и средств организации.

Следует отметить, что в 2018 г. по сравнению с 2017 г. наблюдается рост показателей рентабельности, что является положительной тенденцией и связано с тем, что в 2017 г. в организации был получен убыток от финансово

хозяйственной деятельности.

Рентабельность реализованной продукции организации в 2018 г. по сравнению с 2017 г. сократились соответственно на 0,4 пункта, что связано с ростом прибыли от продаж менее быстрыми темпами, чем полной себестоимости и отрицательно характеризует эффективность основной деятельности организации.

Показатель рентабельности продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности. При оценке значений данных показателей следует иметь в виду, что динамика соотношений доходов и расходов зависит не только от эффективности использования ресурсов, но и от применяемых на предприятии принципов ведения учета. В 2018 г. по сравнению с 2017 г. отмечается рост показателя рентабельности продаж на 2,6 пункта, что является положительным фактом.

Таким образом, проведенный анализ выявил снижение рентабельности как имущества и средств организации, так и ее текущей деятельности в 2018 г. по сравнению с 2017 г., что отрицательно характеризует результативность организации. Положительной тенденцией является рост показателей по сравнению с 2017 г.

Согласно модели фирмы Дюпон на рентабельность активов влияют следующие факторы:

- количественный - оборачиваемость активов;
- качественный - рентабельности продаж по чистой прибыли.

Для более полного анализа эффективности использования имущества организации проведем оценку влияния факторов на изменение рентабельности активов в 2018 г. по сравнению в 2016 г. с помощью приема цепных подстановок и результаты отразим в таблице 12.

Таблица 12 – Влияние факторов на изменение рентабельности активов

Показатель	2016 г.	2018 г.	Отклонение (+,-) в 2018 г. по сравнению с 2016 г.
Оборачиваемость активов	3,706	1,946	-1,760
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	2,0	1,6	-0,4
Рентабельность активов, %	7,6	3,1	-4,5
Изменение рентабельности активов - всего, %	x	x	-4,5
в том числе за счет влияния:			
- оборачиваемости активов	x	x	-3,7
- рентабельности продаж по чистой прибыли	x	x	-0,8

Проведенный анализ показал, что рентабельность активов уменьшилась в 2018 г. в сравнении с 2017 г. на 0,4 пункта, составив 1,6 %,

что говорит о снижении эффективности использования активов. На это изменение повлияло, прежде всего, снижение оборачиваемости активов. Так, она уменьшилась в 2018 г. по сравнению с 2016 г. на 1,760 пункта. За счет этого рентабельность активов снизилась на 3,7 пункта.

Рентабельность продаж уменьшилась на 0,4 пункта. За счет этого фактора рентабельность активов уменьшилась на 0,8 пункта.

Анализ влияния факторов показал, что рентабельность всех активов снизилась, в первую очередь, за счет уменьшения оборачиваемости активов, а также из-за снижения рентабельности продаж, рассчитанной по чистой прибыли организации.

Так же считаем необходимым проанализировать влияние факторов на изменение рентабельности собственного капитала организация с помощью приема цепных подстановок, используя модифицированную факторную модель фирмы Дюпон (таблица 13). Факторами будут являться: оборачиваемость активов, рентабельность продаж по чистой прибыли и коэффициент финансовой зависимости.

Таблица 13 - Влияние факторов на изменение рентабельности собственного капитала

Показатель	2016 г.	2018 г.	Отклонение (+,-) в 2018 г. по сравнению с 2016 г.
Оборачиваемость активов	3,706	1,946	-1,760
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	2,0	1,6	0,4
Коэффициент финансовой зависимости	12,405	39,129	26,724
Рентабельность собственного капитала, %	186,6	128,3	-58,3
Изменение рентабельности собственного капитала – всего, %	x	x	-58,3
в том числе за счет влияния:			
- рентабельности продаж по чистой прибыли	x	x	-9,7
- оборачиваемости активов	x	x	-138,3
- коэффициента финансовой зависимости	x	x	89,7

Анализ показал, что рентабельность собственного капитала организации сократилась в 2018 г. по сравнению с 2016 г. на 58,3 пункта, составив 128,3 %. Это снижение свидетельствует об уменьшении эффективности использования собственного капитала, что является отрицательной оценкой результативности деятельности исследуемой организации.

Рост чистой прибыли в исследуемом периоде менее быстрыми темпами, чем выручки от продаж, привел к тому, что рентабельность продаж

по чистой прибыли сократилась на 0,4 пункта, составив 1,6 %. Это сокращение вызвало уменьшение рентабельности собственного капитала на 9,7 пункта.

В 2018 г. по сравнению с 2017 г. произошло уменьшение оборачиваемости активов на 1,760 пункта, за счет чего рентабельность собственного капитала сократилась на 138,3 пункта. Этот фактор оказал решающее влияние на изменение рентабельности собственного капитала.

Коэффициент финансовой зависимости в анализируемый период увеличился на 26,724 пункта, составив 39,129 пункта, что оказало влияние на рост рентабельности собственного капитала на 89,7 пункта.

Таким образом, подводя анализ деловой активности и показателей рентабельности ООО «СБ-Юг» можно сказать, что за исследуемый период выявлено невыполнение «золотого правила экономики», сокращение оборачиваемости и снижение рентабельности всех видов активов, что отрицательно характеризует финансовое состояние организации.

5.5 Комплексная оценка финансового состояния

Комплексная оценка финансового состояния организации по данным отчетности занимает важное место в системе комплексного финансового анализа. Проводиться она может различными методами (по сводным критериям, метод балльной оценки). Рассмотрим в таблице 14 оценку состояния показателей, характеризующих финансовое состояние организации.

Проведя комплексный анализ финансового состояния по сводным критериям оценки бухгалтерского баланса за 2018 г. по сравнению с 2016 г. можно отметить, что теоретически достаточным значениям не соответствуют коэффициенты ликвидности (абсолютной, быстрой и текущей), а также финансовой устойчивости (автономии, финансовой устойчивости и обеспеченности собственными средствами).

Значения показателей находятся за пределами нормы и ухудшаются, за исключением абсолютной ликвидности, ей присвоено состояние П.1, что соответствует оценке «4». Остальным коэффициентам присвоено состояние П.3 «ухудшение», что соответствует оценке «2». В 2018 г. по сравнению с 2017 г. теоретически достаточным значениям также не соответствовал ни один из коэффициентов. Напротив, все коэффициенты, кроме абсолютной ликвидности улучшились и получили состояние П.1, что соответствует оценке «4».

Для комплексной оценки финансового состояния организации по сводным критериям помимо анализа показателей первого уровня, имеющих нормативные значения, используют анализ показателей второго уровня,

которые являются ненормируемыми. К данному уровню относят показатели рентабельности, источников и состояния оборотных средств, характеристики структуры имущества. По данной группе показателей необходимо опираться на анализ тенденций изменения показателей и выявлять их изменения.

Таблица 14 – Комплексная оценка финансового состояния на основе показателей первого и второго уровня, 2018 г.

Коэффициенты	2018 г. по сравнению с 2016 г.		2018 г. по сравнению с 2017 г.	
	состояние показателя	оценка	состояние показателя	оценка
Показатели первого уровня				
- абсолютной ликвидности	П.1	«4»	П.3	«2»
- быстрой ликвидности	П.3	«2»	П.1	«4»
- текущей ликвидности	П.3	«2»	П.1	«4»
- автономии	П.3	«2»	П.1	«4»
- обеспеченности собственными источниками финансирования	П.3	«2»	П.1	«4»
- финансовой устойчивости	П.3	«2»	П.1	«4»
Показатели второго уровня				
Рентабельность:				
- имущества	3	«2»	1	«5»
- оборотных активов	3	«2»	1	«5»
- продаж	3	«2»	1	«5»
Оборачиваемость:				
- имущества	3	«2»	3	«2»
- оборотных активов	3	«2»	3	«2»
- собственных средств	3	«2»	3	«2»

В 2018 г. по сравнению с 2016 г. анализ показал, что показатели рентабельности и деловой активности организации ухудшились (оценка «неудовлетворительно»), а в 2018 г. по сравнению с 2017 г. деловая активность продолжала снижаться, а показатель рентабельность напротив улучшился (оценка «отлично»). Проанализировав состояние показателей первого и второго уровня организации в исследуемых периодах, можно сказать, что рассмотренные коэффициенты не соответствуют нормативам. В целом, на наш взгляд состояние организации можно оценить как «неудовлетворительное», что отрицательно свидетельствует о высокой вероятности ее банкротства.

В связи с многообразием финансовых процессов, множественностью показателей финансовой устойчивости, различиями в уровне их критических

оценок, складывающейся степенью отклонения от них фактических значений коэффициентов и возникающих при этом сложности в общей оценке финансовой устойчивости организаций, может быть использована интегральная балльная оценка. Она позволяет классифицировать экономические субъекты по уровню финансового риска в зависимости от «набранного» количества баллов, исходя из фактических значений основных финансовых коэффициентов.

Далее проведем балльную оценку финансового состояния исследуемой организации по методикам авторов Л. В. Донцовой, Н. А. Никифоровой и Г. В. Савицкой (Приложение Е).

Методики отличаются между собой набором показателей. Коэффициенты ликвидности и коэффициент автономии используются во всех вышеуказанных методиках. В первой методике присутствует коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов, вторая методика дополнена коэффициентов финансовой устойчивости, а третья – долей оборотных активов в имуществе и коэффициентом капитализации.

Таблица 15 - Комплексная оценка финансового состояния исследуемой организации, выполненная с помощью интегральных балльных оценок

Показатель	1 методика			2 методика			3 методика		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Коэффициент: - абсолютной ликвидности	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- критической оценки	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- текущей ликвидности	2	1,5	1,5	3	1,5	1,5	3,7	1,6	1,9
-обеспеченности собственными оборотными средствами	0	0	0	0	0	0	0,2	0,2	0,2
- финансовой независимости	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- финансовой независимости в отношении формирования запасов и затрат	0	0	0	x	x	x	x	x	x
- финансовой устойчивости	x	x	x	0	0	0	0	0	0

Продолжение таблицы 15

Показатель	1 методика			2 методика			3 методика		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
- капитализации	x	x	x	x	x	x	0	0	0
Доля оборотных средств в активах	x	x	x	x	x	X	10	10	10
Итого	2	1,5	1,5	3	1,5	1,5	13,9	11,8	12,1

Проведенный анализ финансового состояния предприятия по первым двум методикам показал, что в 2016 - 2018 гг. ООО «СБ-Юг» попадало в пятую группу финансовой устойчивости, а по третьей методике анализа - к четвертому классу. Следовательно, она относилось к организациям с кризисным финансовым состоянием: практически неплатежеспособным и неустойчивым с финансовой точки зрения, риск банкротства которых чрезвычайно велик.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие источники информации используются при проведении анализа структуры и динамики дебиторской задолженности?
2. Какие данные необходимы для проведения анализа кредиторской задолженности?
3. Чем отличается понятие «кредиторская задолженность» по данным бухгалтерского баланса и пояснений к нему?
4. В чем заключаются особенности оценки степени ликвидности активов предприятия?
5. Для каких целей проводится анализ платежеспособности?
6. Назовите абсолютные показатели ликвидности и методику их расчета.
7. Перечислите относительные показатели ликвидности и финансовой устойчивости, назовите их рекомендуемые значения.
8. Перечислите мероприятия, направленные на совершенствование дебиторской и кредиторской задолженности.
9. Что такое «золотое правило экономики», почему оно может использоваться для диагностики возможного банкротства?
10. Как оценить деловую активность организации?

Тема 6. Виды, причины и методы диагностики банкротства

6.1 Виды банкротства

Отечественные аналитики, исследуя причины, условно делят банкротство на три вида:

– первый вид – банкротство бизнеса, связанное с неэффективным управлением предприятием, неумелой маркетинговой стратегией, нерациональным расходованием ресурсов и т.д.;

– второй вид – банкротство собственника, вызванное отсутствием инвестиций в оборотный капитал для осуществления простого воспроизводства (даже при наличии спроса на продукцию на рынке) и в развитие производства для поддержания рыночной стоимости предприятия;

– третий вид – банкротство производства, когда под влиянием первых двух факторов выпускается неконкурентоспособная продукция и требуется диверсификация этого производства.

Очевидно, что на практике все три вида сочетаются в разных пропорциях общей смеси. Разделить их можно только по преимущественному фактору, определяющему его природу.

Виды и формы несостоятельности:

1. По месту в экономике

– в рыночном несостоятельность идентифицируется с ухудшением финансового положения фирмы и развитием ее неплатежеспособности

– в нерыночном секторе.

2. По времени:

– циклическая – регулярно возникающая с периодичностью, превышающей длительность одного производственного цикла, но меньше, чем время одного оборота оборотного капитала

– хроническая – сохраняется в течение периода, превышающего время одного оборота оборотного капитала.

3. По масштабу

– текущая – обусловлена длительностью жизненного цикла товара, вызывается материальными причинами, носит перманентный и локальный

– системная – присутствует в период экономического кризиса, вызывается общественными причинами, носит всеобщий.

6.2 Внешние причины банкротства

Таким образом, за одним и тем же внешним финансовым проявлением стоят сложные различные внутренние процессы. Вследствие этого для предприятий несостоятельность может порождаться причинами двоякого рода:

- причинами, находящимися внутри предприятия и обусловленными несовершенством его технического потенциала и организационной структуры;
- причинами, связанными с деформацией самой фирмы как субъекта экономических связей и инструмента целеполагания траектории развития принадлежавшего ей бизнеса.

Несостоятельность в условиях стабильного рынка, вызываемую материальными причинами, необходимо отделять от несостоятельности как фактора системной перестройки экономики, которая обусловлена общественными причинами, едиными для всех несостоятельных предприятий. Первая форма несостоятельности носит перманентный и локальный характер, вторая — всеобщий характер. Поэтому для разграничения этих двух форм несостоятельности различают термины «текущая несостоятельность» и «системная несостоятельность».

Вместе с тем очень важна характеристика индивидуальных форм и интенсивности осуществления кризиса на уровне хозяйствующих субъектов. Так, системная несостоятельность в России имеет разную природу: у одних она производственно-техническая, у других — экономическая. *Хроническая* несостоятельность сохраняется в течение периода, превышающего время одного оборота оборотного капитала. *Циклическая* несостоятельность — регулярно возникающая несостоятельность с периодичностью, превышающей длительность одного производственного цикла, но меньше, чем время одного оборота оборотного капитала.

В качестве основных причин возникновения состояния банкротства можно привести следующие: несовершенство финансовой, денежной, кредитной, налоговой систем, нормативной и законодательной базы реформирования экономики; достаточно высокий уровень инфляции.

6.3 Внутренние причины банкротства

Субъективные причины, относящиеся непосредственно к хозяйствованию:

- неспособность руководителей предусмотреть банкротство и избежать его в будущем;
- снижение объемов продаж из-за плохого изучения спроса, отсутствия сбытовой сети, рекламы;
- снижение объемов производства;
- снижение качества и цены продукции;
- приближение цен на некоторые виды продукции к ценам на аналогичные, но более высококачественные импортные и др.

Наиболее часто причинами несостоятельности предприятий являются внутренние факторы. Они могут быть классифицированы четырьмя категориями в разрезе функциональных подсистем управления: маркетинг, производство, кадры, управление и финансы. На практике часто случается, что управляющая команда, не распознав своевременно внутренние сигналы неблагополучия, обвиняет только внешние факторы в банкротстве бизнеса.

Менеджмент предприятия может быть неэффективным по многим причинам.

6.4 Методики диагностики вероятности банкротства

Прогнозирование банкротства как самостоятельная проблема возникла в передовых капиталистических странах (в первую очередь в США) фазу после окончания второй мировой войны. Этому способствовал рост числа обанкротившихся предприятий в связи с сокращением военных заказов. В тот период возникла задача априорного определения условий, ведущих предприятие к несостоятельности. Сначала этот вопрос решался методом «проб и ошибок», что приводило к существенным просчетам. Первые серьезные попытки разработать эффективную методику прогнозирования банкротства относятся к 60-м гг. и связаны с развитием компьютерной техники.

Все методики в силу отсутствия достаточной формализации предписываемых ситуаций, страдают сильной зависимостью от субъекта анализа, т.е. от опыта и убеждений аналитика. Они, как правило, многословны и зачастую дают противоречивое толкование полученным цифрам.

Очевидно, что в кризисной экономике особенно остро ощущается потребность в такой методике, которая давала бы наиболее близкое к реальности отражение финансового состояния. В то же время попытка создания универсальной методики, которая подошла бы разным сферам экономики, представляется сомнительной уже в силу того, что слишком велики отличия в балансовых пропорциях одной отрасли от другой.

Для определения характера несостоятельности предприятия и оценки вероятности угрозы банкротства все методики рекомендуется рассматривать как минимум на двух уровнях: качественный подход – анализ жизнеспособности предприятия и количественный подход – диагностика финансового здоровья.

Выявление внутренних причин несостоятельности служит предметом анализа жизнеспособности предприятия. Понимание того, как эти идентифицируемые факторы влияют на предприятие, является первым шагом на пути преодоления банкротства

Вопросы для самоконтроля

1. Перечислите виды банкротств, которые вы знаете.
2. Чем различаются циклическая и хроническая несостоятельность?
3. Как могут быть классифицированы внутренние причины банкротства в зависимости от функциональных подсистем?
4. Назовите основные причины несостоятельности в части маркетинговой политики организации.
5. Как недостатки управленческой стратегии могут повлиять на увеличение риска возможного банкротства?
6. Финансовая стратегия организации - недостатки как причины несостоятельности.
7. Как отсутствие контроля за эффективностью текущей деятельности может привести к банкротству организации?
8. Контроль за издержками как метод предотвращения несостоятельности.
9. Какие существуют внешние причины банкротства?
10. В чем сущность всех методик диагностики вероятности банкротств?

Тема 7. Многокритериальный подход к диагностике банкротства

7.1 Критерии аудиторов Великобритании

Признаки банкротства при многокритериальном подходе в соответствии с рекомендациями Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания) обычно делят на две группы.

К первой группе относятся показатели, свидетельствующие о возможных финансовых затруднениях и вероятности банкротства в недалеком будущем:

- повторяющиеся существенные потери в основной деятельности, выражающиеся в хроническом спаде производства, сокращении объемов продаж и хронической убыточности;
- наличие хронически просроченной кредиторской и дебиторской задолженности;
- низкие значения коэффициентов ликвидности и тенденция их к снижению;
- увеличение до опасных пределов доли заемного капитала в общей его сумме и т.д.

Во вторую группу входят показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое, но сигнализируют о возможности резкого его ухудшения в будущем при непринятии действенных мер. К ним относятся:

- чрезмерная зависимость предприятия от какого-либо одного конкретного проекта, типа оборудования, вида актива, рынка сырья или рынка сбыта;
- потеря ключевых контрагентов;
- недооценка обновления техники и технологии;
- потеря опытных сотрудников аппарата управления;
- вынужденные простои, неритмичная работа;
- неэффективные долгосрочные соглашения;
- недостаточность капитальных вложений и т.д.

К достоинствам этой системы индикаторов возможного банкротства можно отнести системный и комплексный подходы, а к недостаткам – более высокую степень сложности принятия решения в условиях многокритериальной задачи, информативный характер рассчитанных показателей, субъективность прогнозного решения.

7.2 Система критериев для диагностики банкротства В.В. Ковалева

Основываясь на разработках западных аудиторских фирм и преломляя эти разработки к отечественной специфике бизнеса, В.В. Ковалев предложил специальную группировку показателей.

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;
- хроническая нехватка оборотного капитала;
- тенденция роста до опасных пределов доли заемных средств в общей сумме источников финансирования;
- иррациональная реинвестиционная политика;
- превышение размеров заемных средств над установленными лимитами;
- хроническое нарушение выполнения обязательств перед инвесторами и кредиторами по возврату ссуд, выплате процентов и дивидендов;
- высокая доля просроченной дебиторской задолженности;
- наличие сверхнормативных и неликвидных товаров и производственных запасов и др.

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 органа управления;
- вынужденные остановки, нарушения технологического процесса;
- слабая диверсификация деятельности, т.е. чрезмерная зависимость финансовых результатов от какого-то одного конкретного проекта, типа оборудования, вида активов и др.;
- излишний оптимизм на прогнозы в успехе реализации и прибыльности нового проекта;

- участие в судебных разбирательствах с непредсказуемым исходом;
- потеря ключевых контрагентов и др.

Пример. Проведём вертикальный и горизонтальный анализ имущества организации, находящегося в распоряжении ООО «СБ-Юг» по данным бухгалтерского баланса в исследуемом периоде в таблице 16.

Как видно из таблицы 16, стоимость имущества организации увеличивается на протяжении трёх исследуемых лет. Так, в 2018 г. сумма всех активов организации составила 15847 тыс. руб., что в 7,8 раза больше, чем в 2016 г., и в 3,3 раза – в сравнении с 2017 г. Это произошло за счёт увеличения стоимости оборотных активов, внеоборотных у организации не было в течение анализируемого периода.

Таблица 16 – Динамика и структура имущества (на конец года)

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение (+,-) в 2018 г. по сравнению с	
				2016 г.	2017 г.
Всего имущества, тыс. руб.	2022	4767	15847	13825	11080
в том числе					
Внеоборотные активы, тыс. руб.	0	0	0	-	-
- в % к имуществу	-	-	-	-	-
Оборотные активы, тыс. руб.	2022	4767	15847	13825	11080
- в % к имуществу	100,0	100,0	100,0	-	-
Запасы, тыс. руб.	1310	3581	11061	9751	7480
- в % к оборотным активам	64,8	75,1	69,8	5,0	-5,3
Налог на добавленную стоимость, тыс. руб.	0	7	64	64	57
- в % к оборотным активам	0	0,1	0,4	0,4	0,3
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	707	1047	4569	3862	3522
- в % к оборотным активам	35,0	22,0	28,8	-6,2	6,8
Денежные средства, тыс. руб.	5	132	153	148	21
- в % к оборотным активам	0,2	2,8	1,0	0,8	-1,8

Оборотные активы увеличились за счет всех видов имущества, причем запасы оказали наиболее существенное влияние.

Запасы в 2018 г. возросли по сравнению с 2016 г. на 9751 тыс. руб. или в 8,4 раза и составили более 11061 тыс. руб. или 69,8 % от всего имущества, что больше на 5,0 процентных пункта, чем в 2016 г. Их рост был связан с увеличением рынков сбыта и оказываемых услуг.

В 2018 г. по сравнению с 2016 г. дебиторская задолженность

увеличилась на 3862 тыс. руб. (в 6,5 раза). Удельный вес её снизился на 6,2 процентных пункта, составив 28,8 % в 2018 г.

Денежные средства в 2018 г. составили 153 тыс. руб., что в сравнении с 2016 г. больше на 148 тыс. руб. и занимали незначительную долю в сумме оборотных активов (не более 3 %).

Таким образом, имущество организации увеличилось за счёт оборотных активов, изменение которых было вызвано увеличением дебиторской задолженности, запасов и денежных средств.

Проведём анализ динамики и структуры источников формирования имущества организации в 2016 – 2018 гг. в таблице 17.

Таблица 17 – Динамика и структура источников средств (на конец года)

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение (+,-) в 2018 г. по сравнению с	
				2016 г.	2017 г.
Всего источников средств, тыс. руб.	2022	4767	15847	13825	11080
Собственные средства, тыс. руб.	163	88	405	242	317
- в % к всего средствам	8,1	1,8	2,6	-5,5	0,8
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	163	88	405	242	317
- в % к собственным средствам	100,0	100,0	100,0	-	-
Заемный капитал, тыс. руб.	1859	4679	15442	13583	10763
- в % к всего средствам	91,9	98,2	97,4	5,5	-0,8
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	1859	4679	15442	13583	10763
- в % к заемным средствам	100,0	100,0	100,0	-	-
Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	0	1185	735	735	-450
- в % к краткосрочным заемным средствам	0	25,3	4,8	4,8	-20,5
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	1859	3494	14707	12848	11213
- в % к краткосрочным заемным средствам	100,0	74,7	95,2	-4,8	20,5

Можно сделать вывод, что общая сумма средств организации увеличилась в 2018 г. в 7,8 раза по сравнению с 2016 г. Это произошло из-за увеличения как собственных, так и заемных источников финансирования организации.

Собственные средства организации в исследуемом периоде выросли в 2,5 раза (242 тыс. руб.), однако их доля в сумме всех средств организации снизилась на 5,5 процентных пункта в связи с тем, что заемные средства выросли более быстрыми темпами. Низкий удельный вес собственного капитала в общей величине источников финансирования в анализируемом

периоде не превышал 10 %, в связи с тем, что организация была образована в 2013 г. и доля нераспределенной прибыли, накопленная за этот период еще небольшая.

Собственные оборотные средства равны величине собственных средств из-за отсутствия в организации собственных основных средств. Их рост является положительной тенденцией.

В организации в исследуемом периоде увеличилась сумма заёмных средств, которые представлены краткосрочными обязательствами. В 2018 г. они увеличились в сравнении с 2016 г. в 8,3 раза или на 13583 тыс. руб. Это произошло за счёт роста кредиторской задолженности и краткосрочных кредитов и займов.

Краткосрочные кредиты и займы отсутствовали в 2016 г., а в 2017 г. составили более 25 % от всей суммы заемных средств, в 2018 г. в связи с частичным погашением займа, сумма снизилась на 450 тыс. руб. и удельный вес данного вида заемных средств составил менее 5 %.

Кредиторская задолженность в исследуемом периоде возросла в 7,9 раза или 12,8 млн руб. в связи с увеличением объемов оказываемых услуг. Её доля в 2018 г. составила около 95 % от суммы краткосрочных обязательств. Рост кредиторской задолженности негативно влияет на платежеспособность и финансовое состояние организации в целом.

Проведённая оценка источников формирования имущества позволила сделать вывод об их увеличении за счёт как заёмных, так собственных и средств. В структуре источников средств наибольший удельный вес занимала кредиторская задолженность, однако доля платных заемных средств выросла, что является отрицательным фактом, негативно влияющим на финансовое состояние организации.

Тема 8. Оценка потенциальности банкротства на основе анализа ограниченного круга критериев

8.1 Методика определения неудовлетворительной структуры баланса

Оценка структуры бухгалтерского баланса предприятия проводится с использованием двух основных критериев – коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами; а также одного дополнительного – коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности.

8.2 Система показателей Б. Бивера для оценки вероятности наступления банкротства

Финансовым аналитиком У. Бивером была предложена система показателей для оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства (таблица 18), использующая показатель:

$$\text{Коэффициент Бивера} = \frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}}{\text{Заемный капитал}} \quad (23)$$

Таблица 18 - Система оценки финансовой устойчивости по модели У. Бивера

Показатель	Значение показателя		
	Группа 1	Группа 2	Группа 3
Коэффициент Бивера	от 0,4 до 0,45	0,17	-0,15
Коэффициент текущей ликвидности	от 3,2 до 2	от 1 до 1,9	меньше 1
Экономическая рентабельность, %	от 6 до 8 %	от 5,9 до 4 %	-22%
Финансовый леверидж, %	меньше 37 %	от 40 до 50 %	80 % и более
Коэффициент покрытия оборотных активов собственными средствами	0,4	от 0,3 до 0,39	около 0,06

У.Бивер предлагает поделить организации на 3 группы по уровню финансового состояния, на основании чего и сделать выводы о потенциальности его банкротства:

- группа 1 – благополучные предприятия;
- группа 2 – организация за 5 лет до банкротства;
- группа 3 – организация за 1 год до банкротства.

Пример. Проанализируем потенциальность банкротства ООО «СБ-Юг» с помощью показателей, предложенных Бивером (приложение Г) в таблице 19.

Таблица 19 – Диагностика банкротства по системе У. Бивера

Показатель	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Отклонение (+,-) в 2018 г. по сравнению с	
	значение	группа	значение	группа	значение	группа	2016 г.	2017 г.
Коэффициент Бивера	0,089	2	-0,016	3	0,021	2	-0,068	0,037
Коэффициент текущей ликвидности	1,088	2	1,019	2	1,026	2	-0,062	0,007
Экономическая рентабельность, %	7,6	1	-2,2	3	3,1	2	-4,5	5,3
Финансовый леверидж, %	91,9	3	98,2	3	97,4	3	5,5	-0,8
Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	0,081	3	0,018	3	0,026	3	-0,055	0,008

Коэффициент Бивера в 2018 г. снизился на 0,068 пункта по сравнению с 2016 г. и его значение составляло 0,021 пункта, что негативно характеризует степень покрытия обязательств. Однако он увеличился на 0,037 пункта по сравнению с 2017 г., что было вызвано увеличением финансового результата деятельности организации.

Коэффициент текущей ликвидности в исследуемом периоде был существенно ниже теоретически рекомендуемого значения. В 2018 г. по сравнению с 2016 г. коэффициент уменьшился на 0,062 пункта, составив 1,026 пункта. Однако, в 2017 г. наблюдалась тенденция к увеличению коэффициента текущей ликвидности на 0,007 пункта. Тем не менее, организация была неспособна погасить свои краткосрочные обязательства всеми оборотными активами.

Экономическая рентабельность организации в 2018 г. снизилась по сравнению с 2016 г. на 4,5 пункта, что является отрицательным фактором.

Высокий уровень финансового левериджа в 2016 – 2018 г. свидетельствует о том, что заемные средства, а именно кредиторская задолженность, преобладали в общей величине всех источников финансирования.

Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами на протяжении всего исследуемого периода был низким и уменьшался, что отрицательно характеризует финансовое состояние.

Значения всех показателей, используемых при диагностике банкротства по методике У. Бивера в 2016 г., позволили отнести исследуемую организацию ко второй группе, т.е. организация за 5 лет до банкротства, а в 2017 – 2018 гг. её можно отнести к третьей группе, т.е. риск потенциальности банкротства организации возрос.

8.3 Система показателей для оценки фиктивного банкротства

Для выявления признаков оценки фиктивного банкротства используют следующие критерии:

$$1) \text{ К абсолютной ликвидности} = \frac{ДС + КФВ}{КО} \quad (24)$$

где $K_{\text{абсолютной ликвидности}}$ – коэффициент абсолютной ликвидности;
 ДС – денежные средства;
 КФВ – краткосрочные финансовые вложения;
 КО – краткосрочные обязательства.

$$2) \text{ К текущей ликвидности} = \frac{ДС + КФВ + КДЗ + ПОА}{КО} \quad (25)$$

где $K_{\text{текущей ликвидности}}$ – коэффициент текущей ликвидности;
 КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность;
 ПОА – прочие оборотные активы.

$$3) \text{ К обеспеченности обязательств} = \frac{ДС + КФВ + КДЗ + ПОА + СВА}{КО + ДО} \quad (26)$$

где $K_{\text{обеспеченности обязательств}}$ – коэффициент обеспеченности обязательств должника;

СВА – скорректированная стоимость внеоборотных активов (внеоборотные активы без деловой репутации и организационных расходов, капитальных затрат на арендуемые основные средства и незавершенные капитальные затраты на арендуемые основные средства);

ДО – долгосрочные обязательства за вычетом отложенных налоговых обязательств.

$$4) \text{ К степени платежеспособности} = \frac{КО}{СВ} \quad (27)$$

где $K_{\text{степени платежеспособности}}$ – коэффициент степени платежеспособности по текущим обязательствам;

CD – среднемесячная выручка.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем сущность критериального подход к диагностике банкротства?

2. Назовите обширную систему критериев для диагностики банкротства, используемую при анализе финансового состояния? Какие критерии при этом будут наиболее важными?

3. Перечислите признаки критериев диагностики банкротства первой и второй группы.

4. Как провести оценку потенциальности банкротства на основе анализа ограниченного круга критериев?

5. В чем заключается методика определения неудовлетворительной структуры баланса?

6. Какие показатели Б. Бивера используются для оценки вероятности наступления банкротства?

7. Как рассчитать коэффициент Бивера?

8. На сколько групп делятся организации при методике Бивера?

9. Как определить «финансовой левэридж» по методике Бивера?

10. Как определить признаки фиктивного банкротства?

Тема 9. Использование интегральных показателей для оценки вероятности банкротства

9.1 Оценка потенциальности банкротства с использованием скоринговых моделей. Методика кредитного скоринга Д. Дюрана

Сущность этой методики, продолженной впервые американским экономистом Д. Дюраном в начале 40-х годов XX в., заключается в классификации предприятий по степени риска, исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах на основе экспертных оценок.

Рассмотрим простую скоринговую модель с тремя балансовыми показателями (таблица 20).

Таблица 20 – Группировка предприятий по уровню платежеспособности

Показатель	Границы классов согласно критериям				
	1 класс	2 класс	3 класс	4 класс	5 класс
Рентабельность совокупного капитала	30 % и выше - 50 баллов	от 29,9 до 20 % - от 49,9 до 35 баллов	от 19,9 до 10 % - 49,9 до 34,9 до 20 баллов	от 9,9 до 1 % - от 19,9 до 5 баллов	менее 1 %- 0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и выше – 30 баллов	от 1,99 до 1,7 - от 29,9 до 20 баллов	от 1,69 до 1,4 - от 19,9 до 10 баллов	от 1,39 до 1,1 - от 9,9 до 1 балла	1 и ниже – 0 баллов
Коэффициент финансовой независимости	0,7 и выше – 20 баллов	от 0,69 до 0,45 - от 19,9 до 10 баллов	от 0,44 до 0,30 - от 9,9 до 5 баллов	от 0,29 до 0,20 - от 5 до 1 балла	менее 0,2 - 0 баллов
Границы классов	100 баллов и выше	от 99 до 65 баллов	от 64 до 35 баллов	от 34 до 6 баллов	0 баллов

В зависимости от набранной суммы баллов организация может быть отнесена к одному из 5 классов финансовой устойчивости, в зависимости от этого и будет меняться вероятность наступления ее банкротства.

- I класс – предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств;
- II класс – предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные;

- III класс – проблемные предприятия.
- IV класс – предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты;
- V класс – предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

Пример. Оценим потенциальность наступления банкротства организации ООО «СБ-Юг» в исследуемом периоде по методике кредитного скоринга Дюрана в таблице 21.

Таблица 21 – Оценка потенциальности банкротства по методике Д. Дюрана

Показатель	2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	значение	количество баллов	значение	количество баллов	значение	количество баллов
Рентабельность совокупного капитала, %	7,6	14,9	-2,2	0	3,1	8,2
Коэффициент текущей ликвидности	1,088	1	1,019	0	1,026	0
Коэффициент финансовой независимости	0,081	0	0,018	0	0,026	0
Итого	х	15,9	х	0	х	8,2

Проведя анализ финансовой устойчивости по методике Д. Дюрана можно сделать вывод, что в 2017 г. наблюдалась убыточность совокупного капитала, а в 2016 г. и 2018 г. рентабельность совокупного капитала была незначительной.

Низкие значения коэффициента текущей ликвидности и коэффициента финансовой независимости в анализируемом периоде не позволили организации получить баллы, что говорит о возможности отнесения к пятому классу предприятий с высочайшей степенью риска.

В целом, по количеству баллов в 2016 г. и 2018 г. можно отнести организацию к четвертому классу платежеспособности в исследуемом периоде (в него входят предприятия с высоким риском банкротства), а в 2017 г. к пятому классу – организация высочайшего риска, практически несостоятельные. Следовательно, вероятность банкротства организации очень высока.

9.2 Диагностика банкротства, основанная на применении многомерного рейтингового анализа

Разнообразие финансовых коэффициентов делает трудным составление общей картины финансового состояния предприятия. Рейтинговая оценка учитывает все важнейшие показатели как производственной, так и финансовой деятельности предприятия и позволяет провести сравнение его с другими предприятиями. Условно эти показатели можно разделить на 4 группы:

- показатели прибыльности хозяйственной деятельности (рентабельность общая, чистая и др.);
- показатели эффективности управления (чистая прибыль, прибыль от продаж и др.);
- показатели деловой активности (продолжительность операционного и финансового циклов и др.);
- показатели оценки ликвидности и финансовой устойчивости (коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент соотношения собственных оборотных средств и др.).

Пример. Проведем рейтинговую оценку организаций – производителей сухих строительных смесей (приложение Ж) за 2016 г. и 2018 г., используя для этого основные финансовые показатели: коэффициент автономии, коэффициент текущей ликвидности, оборачиваемость оборотных активов, рентабельность оборотных активов (таблицы 22 - 24).

Таблица 22 – Основные показатели для рейтинговой оценки исследуемых организаций

Организация	Коэффициент автономии	Коэффициент текущей ликвидности	Оборачиваемость оборотных активов	Рентабельность оборотных активов
2016 г.				
ООО «Волма»	0,321	1,092	0,79	21,15
ООО «Боларс-маркетинг»	0,088	1,129	6,32	0,40
ООО «Кнауф гипс»	0,881	2,456	4,64	20,86
ЗАО «ПАК РиэлтИнвестОценка»	-0,105	0,134	0,28	-242,22
2018 г.				
ООО «Волма»	0,726	2,626	0,85	25,86
ООО «Боларс-маркетинг»	0,157	1,535	3,78	0,47

Продолжение таблицы 22

Организация	Коэффициент автономии	Коэффициент текущей ликвидность	Оборачиваемость оборотных активов	Рентабельность оборотных активов
ООО «Кнауф гипс»	0,750	0,614	4,88	12,69
ЗАО «ПАК РиэлтИнвестОценка»	-0,635	0,076	3,68	-86,37

Эти показатели включают в себя показатели финансовой устойчивости, платежеспособности, рентабельности, деловой активности, что позволяет комплексно охарактеризовать финансовое состояние анализируемых организаций.

Для начала выделим максимальный элемент ($\max a_{ij}$) в каждой графе и поделим на него все остальные элементы (a_{ij}). В результате создается матрица стандартизированных коэффициентов (X_{ij}), представленная в таблице 23.

Таблица 23 – Матрица стандартизированных коэффициентов

Организация	X1	X2	X3	X4
2016 г.				
ООО «Волма»	0,364	0,445	0,13	1
ООО «Боларс-маркетинг»	0,100	0,460	1	0,02
ООО «Кнауф гипс»	1	1	0,73	0,99
ЗАО «ПАК РиэлтИнвестОценка»	-0,119	0,055	0,04	-11,45
2018 г.				
ООО «Волма»	0,968	1	0,17	1
ООО «Боларс-маркетинг»	0,209	0,585	0,77	0,02
ООО «Кнауф гипс»	1	0,234	1	0,49
ЗАО «ПАК РиэлтИнвестОценка»	-0,847	0,029	0,75	-3,34

Для каждого предприятия значение его рейтинговой оценки R определяют по формуле на конец периода:

$$R = \sqrt{(1 - x_1)^2 + (1 - x_2)^2 + (1 - x_3)^2} \quad (28)$$

Предприятия ранжируются в порядке убывания рейтинговой оценки, и наивысший рейтинг имеет предприятие с его минимальным значением. Результаты сравнительной рейтинговой оценки исследуемых организаций приведены в таблице 24.

Таблица 24 – Результаты сравнительной рейтинговой оценки исследуемых организаций

Организация	2016 г.		2018 г.	
	R	Место	R	Место
ООО «Волма»	1,212	2	0,831	1
ООО «Боларс-маркетинг»	1,436	3	1,346	3
ООО «Кнауф гипс»	0,270	1	0,920	2
ЗАО «ПАК Риэт-ИнвестОценка»	12,572	4	4,822	4

По результатам проведенной рейтинговой оценки можно отметить, что финансовое состояние некоторых организаций не было стабильным. Так, если в 2016 г. первое место принадлежало ООО «Кнауф гипс», то на основании данных 2018 г. мы видим, что ООО «Кнауф гипс» заняло второе место. ЗАО «ПАК «РиэлТИнвестОценка» в проведенном периоде занимало четвёртое место среди конкурентов как в 2016 г., так и в 2018 г., следовательно, потенциальность банкротства ее велика.

9.3 Оценка вероятности банкротства на основе мультипликативного дискриминантного анализа: модели Альтмана, Таффлера, Лиса, Савицкой и др.

Методика многомерного дискриминантного анализа является разновидностью факторной модели, широко используемой в зарубежных странах для оценки платежеспособности и финансовой устойчивости с точки зрения анализа риска банкротства и кредитоспособности предприятий. Следует отметить, что использование таких моделей требует больших предосторожностей: они не в полной мере подходят для оценки риска банкротства отечественных субъектов хозяйствования из-за различий в методах отражения инфляционных факторов, различий в оценке структуры капитала, а также из-за различий в законодательной и информационной базе.

Наибольшую известность в этой области получила работа западного экономиста Альтмана, разработавшего методику расчета индекса кредитоспособности с помощью аппарата множественного дискриминантного анализа.

Этот индекс позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и не банкротов.

Двухфакторная модель Альтмана отличается простотой и наглядностью. Для расчета берутся два показателя: коэффициент текущей ликвидности и доля заемных средств в пассиве.

$$Z = -0,3877 X_1 + 0,579 X_2, \quad (29)$$

где x_1 – коэффициент текущей ликвидности;
 x_2 – доля заемного капитала в структуре пассивов.

Если коэффициент принимает значение выше 0, то вероятность банкротства очень высока.

Пятифакторная модель оценки угрозы банкротства Альтмана имеет две разновидности:

- оригинальная модель — разработана им в 1968 г. для предприятий, акции которых котировались на фондовом рынке США.

- усовершенствованная модель — разработана в 1983 г. для промышленных и непромышленных предприятий.

Оригинальная модель имеет вид:

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,0 X_5 \quad (30)$$

Усовершенствованная модель для производственных предприятий имеет вид:

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,420x_4 + 0,998x_5 \quad (31)$$

где X_1 — отношение оборотного капитала к сумме активов;
 X_2 — отношение нераспределенной прибыли к сумме активов;
 X_3 — отношение прибыли до налогообложения к стоимости активов;
 X_4 — отношение собственного капитала к заемному;
 X_5 — отношение объема продаж к сумме активов.

Если $Z < 1,23$ - предприятие признается банкротом, если Z в диапазоне от 1,23 до 2,89 ситуация неопределенна, если Z более 2,9 - стабильные и финансово устойчивые компании.

Представленные модели оценки угрозы банкротства имеют место при прогнозировании банкротства с разной долей вероятности для различных по времени периодов [35].

Семифакторная модель на практике применяется редко, хотя она является самой точной. Эдвард Альтман разработал эту модель в 1977 г. С ее помощью можно прогнозировать банкротство организации по истечению достаточно длительного срока – пяти лет. Точность прогноза – 70 %. Для прогнозирования банкротства по семифакторной модели нужны

аналитические данные, которые затруднительно получить внешним пользователям, заинтересованным в надежности и будущей платежеспособности компании.

Как практически любой другой инструмент финансового анализа, использовать модель Альтмана необходимо с поправкой на некоторые исходные условия. И первое, на что следует обратить внимание – это на то, что модель Альтмана была разработана на основании статистики предприятий развитой экономики.

На основании модели Альтмана в 1978 г. была разработана многофакторная модель Г. Спрингейта. Он использовал мультипликативный дискриминантный анализ для выбора из 19 самых известных финансовых показателей, которые считались лучшими, лишь четырех, на основании которых и была построена данная модель. Оценка вероятности банкротства по методике Спрингейта имеет вид:

$$Z = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4, \quad (32)$$

где X_1 - отношение рабочего капитала к активам;
 X_2 - отношение прибыли до налогообложения и процентов к уплате к сумме активов;
 X_3 - отношение прибыли до налогообложения к краткосрочным обязательствам;
 X_4 - отношение выручки от продаж к активам.

При $Z < 0,862$ компания является потенциальным банкротом.

$$Z = 1,03x_1 + 3,07x_2 + 0,66x_3 + 0,4x_4, \quad (33)$$

Критическое значение Z для данной модели равно 0,862.

В процессе тестирования модели Спрингейта на основании данных 40 компаний была достигнута 92,5 % точность предсказания неплатежеспособности на год вперед.

Также оценку банкротства можно дать с помощью четырехфакторной модели Р. Лиса. В модели Лиса оценки банкротства предприятия используются показатели ликвидности, рентабельности финансовой независимости. Формула скоринговой модели оценки риска банкротства имеет следующий вид:

$$Y = 0,063x_1 + 0,092x_2 + 0,057x_3 + 0,001x_4, \quad (34)$$

где x_1 – доля оборотных средств в активах;
 x_2 – рентабельность активов по прибыли от реализации;

x_3 ,—, рентабельность активов по нераспределенной прибыли;
 x_4 ,—, коэффициент покрытия по собственному капиталу.

Вероятность банкротства предприятия определяется следующим образом: если $Y > 0,037$, то риск банкротства предприятия высокий, а при $Y < 0,037$, то риск банкротства незначителен.

Модель Таффлера называют тестом Таффлера или моделью банкротства, впервые была опубликована в 1977 г. британским ученым Р. Таффлером. Он разработал линейную регрессионную модель с четырьмя финансовыми коэффициентами для оценки финансового здоровья фирм Великобритании на основе исследования 46 компаний, которые потерпели крах и 46 финансово устойчивых компаний в период с 1969 г. по 1975г. Модель Таффлера имеет следующий вид:

$$Y = 0,753x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4, \quad (35)$$

где x_1 – отношение прибыли от продаж к величине краткосрочных обязательств;

x_2 – отношение оборотных активов к общей сумме краткосрочных и долгосрочных обязательств организации;

x_3 – отношение долгосрочных обязательств к величине активов;

x_4 – отношение величины всех активов к выручке от продаж.

Если показатель Z принимает значение больше 0,3, то предприятие имеет небольшой риск банкротства в течение года, если значение меньше 0,2, то у предприятия присутствует большой риск банкротства.

Методические подходы к построению многофакторных моделей могут использоваться при прогнозировании финансового состояния российских организаций. Однако для достижения более высокой точности результатов необходимо постоянно корректировать набор показателей и значения коэффициентов весового влияния каждого показателя с учетом отраслевой специфики. С этой целью необходим постоянный мониторинг финансового состояния организаций, что позволит построить адекватные для российских условий модели прогнозирования банкротства, позволяющие дать достоверные и объективные результаты.

Одной из немногих отечественных моделей, призванных оценить вероятность наступления банкротства является R-модель, разработанная в Иркутской государственной экономической академии. Данная модель, по замыслу авторов, должна была обеспечить более высокую точность прогноза банкротства предприятия, так как по определению (модель все-таки российская) лишена недостатков присущих иностранным разработкам. Формула расчета модели ИГЭА имеет вид:

(36)

$$R = 8,38 x_1 + x_2 + 0,054 x_3 + 0,63 x_4, ,$$

где x_1 - чистый оборотный (работающий) капитал / активы;
 x_2 - чистая прибыль / собственный капитал;
 x_3 - чистый доход / валюта баланса;
 x_4 - чистая прибыль / суммарные затраты.

Согласно данной методике, если R меньше 0 - вероятность банкротства максимальная (90 % - 100 %), при R от 0 до 0,18 - высокая (60 % - 80 %), если R от 0,18 до 0,32 - вероятность банкротства средняя (35 % - 50 %), если R от 0,32 до 0,42 - низкая (15 % - 20 %), а при R больше 0,42 - вероятность банкротства минимальная (до 10 %).

По результатам практического его применения появилась информация о том, что значение R во многих случаях не коррелирует с результатами, полученными при помощи других методов и моделей. К примеру, при расчете по модели R -счета получаются значения, говорящие о наилучшем состоянии анализируемого предприятия, а все прочие методики дают далеко не столь утешительный результат. Возникает ощущение, что эта методика годится для прогнозирования кризисной ситуации, когда уже заметны очевидные ее признаки, а не заранее, еще до появления таковых.

Другими известными моделями отечественных ученых являются модели О. П. Зайцевой, рейтинговая модель Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова и др.

$$K = 0,25X1 + 0,1X2 + 0,2X3 + 0,25X4 + 0,1X5 + 0,1X6, \quad (37)$$

где $X1$ – коэффициент рентабельности собственного капитала;
 $X2$ – коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности;
 $X3$ – соотношение краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов;
 $X4$ – чистая рентабельность продаж;
 $X5$ – отношение заемного капитала к собственному;
 $X6$ - отношение общей величины активов к выручке.

Для определения потенциальности банкротства необходимо сравнить фактическое значение $K_{факт}$ с нормативным значением (K_n), которое рассчитывается по формуле:

$$Y = K_n = 0,25x_0 + 0,1x_1 + 0,2x_7 + 0,25x_0 + 0,1x_0,7 + 0,1x_{K6пг} \quad (38)$$

Если фактический коэффициент больше нормативного $K_{факт} > K_n$, то

крайне высока вероятность наступления банкротства предприятия, а если меньше - то вероятность банкротства незначительна.

Рейтинговая модель Р. С. Сайфуллина, и Г. Г. Кадыкова имеют вид:

$$R=2x1+0,1K2+0,08K3+0,45K4+K5, \quad (39)$$

где K_1 – коэффициент обеспеченности собственными средствами;
 K_2 – коэффициент текущей ликвидности;
 K_3 – коэффициент оборачиваемости активов;
 K_4 – рентабельность реализованной продукции;
 K_5 – рентабельность собственного капитала.

Если $R < 1$ - вероятность банкротства предприятия высокая, если $R > 1$, то вероятность низкая.

Модель Г.В. Савицкой имеет вид:

$$Z = 0,111X_1 + 13,239X_2 + 1,676X_3 + 0,515X_4 + 3,80X_5, \quad (40)$$

где X_1 - доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов;

X_2 - отношение оборотного капитала к основному;

X_3 - коэффициент оборачиваемости совокупного капитала;

X_4 - рентабельность активов предприятия;

X_5 - коэффициент финансовой независимости (доля собственного капитала в валюте баланса).

Если $Z > 8$ риск банкротства малый, если Z в диапазоне от 8 до 5 – небольшой риск наступления банкротства, если Z в диапазоне от 5 до 3 – средний риск банкротства, если $Z < 3$ – большой риск несостоятельности, если $Z < 1$ – компания является банкротом.

Модель Н. Н. Селезневой и А. Ф. Ионовой включает в себя следующие показатели:

$$Z = 25X_1 + 25X_2 + 20X_3 + 20X_4 + 10X_5, \quad (41)$$

где X_1 – коэффициент оборачиваемости запасов;

X_2 – коэффициент текущей ликвидности;

X_3 – коэффициент структуры;

X_4 – коэффициент рентабельности активов;

X_5 – коэффициент эффективности (прибыль / выручка).

Если $Z > 100$ финансовая ситуация может считаться хорошей, а если $Z < 100$ она вызывает беспокойство.

Четырехфакторная модель А. В. Постюшкова имеет вид:

$$Z = 0,125X_1 + 2,5X_2 + 0,4X_3 + 1,25X_4, \quad (42)$$

$$\begin{aligned} \text{где } X_1 &= \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}; \\ X_2 &= \frac{(\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы})}{\text{Оборотные активы}}; \\ X_3 &= \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая стоимость итога баланса}}; \\ X_4 &= \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \end{aligned}$$

Если $Z < 1$ финансовое состояние предприятия низкое и есть высокий риск банкротства через 6 месяцев, если $Z > 1$ то финансовое состояние устойчивое.

Пятифакторная модель А. В. Постюшкова:

$$Z = 0,1X_1 + 2X_2 + 0,08X_3 + 1X_4 + 0,45X_5, \quad (43)$$

$$\begin{aligned} \text{где } X_1 &= \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}; \\ X_2 &= \frac{(\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы})}{\text{Оборотные активы}}; \\ X_3 &= \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая стоимость итога баланса}}; \\ X_4 &= \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}; \\ X_5 &= \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}}. \end{aligned}$$

Если $Z < 1$ финансовое состояние предприятия низкое и есть высокий риск банкротства через 6 месяцев, если $Z > 1$ то финансовое состояние устойчивое.

Различные методики предсказания банкротства, как принято называть их в отечественной практике, предсказывают различные виды кризисов. Именно поэтому оценки, получаемые при их помощи, нередко столь сильно различаются. Все эти методики можно было бы назвать кризис-прогнозными. Любой из обозначенных видов кризисов может привести к коллапсу предприятия. Понимая механизм банкротства как юридическое признание такого коллапса, данные методики условно можно назвать методиками предсказания банкротства. Однако ни одна из них не может

претендовать на использование в качестве универсальной именно по причине «специализации» на каком-либо одном виде кризиса. Поэтому целесообразно отслеживание динамики изменения результирующих показателей по нескольким из них. Выбор конкретных методик может диктоваться особенностями отрасли, в которой работает предприятие. Более того, даже сами методики могут и должны подвергаться корректировке с учетом специфики отраслей.

Пример. Проведем оценку потенциальности банкротства ООО «СБ-Юг» в 2016 - 2018 гг. по методике известных ученых-экономистов в таблице 25.

Таблица 25 – Оценка потенциальности банкротства с использованием многофакторных моделей

Модель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Рекомендуемое значение	Отклонение (+,-) в 2018 г. по сравнению с		
					2016 г.	2017 г.	норматива
Альтмана: - 5-ти факторная	4,791	6,707	2,087	>1,230	-2,704	-4,62	0,857
- 2-х факторная	-1,503	-1,425	-1,433	<0	0,070	-0,008	-1,433
Таффлера	0,241	0,189	0,274	>0,300	0,033	0,085	-0,026
Лиса	0,076	0,063	0,067	>0,037	-0,009	0,004	0,03
Спрингейта	1,603	2,381	0,937	>0,862	-0,666	-1,444	0,075
Четырёх-факторная модель ИГЭА	1,634	-0,705	1,015	>0,420	-0,619	1,72	0,595
Сайфуллина Р.С. и Кадыкова Г.Г.	1,515	-0,429	1,101	≥1	-0,414	1,53	0,101
Савицкой Г.В.	19,775	19,306	16,592	>8	-3,183	-2,714	8,592
Селезневой Н.Н. и Ионовой А.Ф.	173,71	150,45	95,23	>100	-78,48	-55,22	-4,77
Постюшкова А.В.: - 4-х факторная	2,995	0,547	1,950	>1	-1,045	1,403	0,950
- 5-ти факторная	1,515	-0,429	1,101	>1	-0,414	1,53	0,101

Критериальное значение коэффициента пятифакторной модели Альтмана, при котором банкротство маловероятно – больше 1,23 пункта. Оценив вероятность банкротства организации по пятифакторной модели Альтмана в исследуемом периоде можно сказать, что величина коэффициента выше критериального значения на 0,857 пункта, что

свидетельствует о достаточном уровне финансовой устойчивости организации. Риск банкротства ООО «СБ-Юг» согласно пятифакторной модели Альтмана маловероятен.

Оценка потенциальности банкротства организации по двухфакторной модели Альтмана показала, что фактическая величина коэффициента Альтмана в 2016 – 2018 гг. больше ее критериальной величины на 1,433 пункта и указывает на благоприятную финансовую перспективу организации.

В 2016 – 2018 гг. коэффициент Таффлера стремится к критериальному значению, но не достигает его, что говорит о возможности организации стать платежеспособной.

Оценка потенциальности банкротства по модели Лиса показала, что фактическая величина коэффициента Лиса в анализируемом периоде была больше ее критериальной величины на 0,03 пункта, что указывает нам на незначительную вероятность банкротства исследуемой организации.

Проанализировав вероятность банкротства по модели Спрингейта, можно сказать, что риск банкротства ООО «СБ-Юг» не высок, так как фактический показатель в 2018 г. был выше критериального на 0,075 пункта.

Четырехфакторная модель Иркутской государственной экономической академии позволяет сделать вывод, что в исследуемые годы показатель организации находился в интервале от – 0,7 до 1,6 и был в 2018 г. значительно выше рекомендуемого значения (равного 0,420). Это означает, что риск банкротства организации в исследуемом периоде очень низкий – до 10 %.

В 2016 – 2018 гг. фактический коэффициент организации, рассчитанный по методике Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова был в пределах норм. Можно сделать вывод, что ООО «СБ-Юг» имеет удовлетворительное финансовое состояние.

Оценив вероятность банкротства по модели Г. В. Савицкой в исследуемом периоде можно сказать, что величина коэффициента выше критериального значения более чем на 8 пунктов, что свидетельствует о хорошем уровне финансовой устойчивости организации. Риск банкротства ООО «СБ-Юг» согласно модели Г. В. Савицкой маловероятен.

Анализ потенциальности банкротства организации по модели Н. Н. Селезнева и А. Ф. Ионова показал, что фактическая величина коэффициента в 2018 г. стремится к критериальному значению, но не достигает его, что говорит о возможности организации стать платежеспособной и указывает на возможную благоприятную финансовую перспективу организации.

Проанализировав вероятность банкротства по модели А. В. Постюшкова можно сказать, что риск банкротства ООО «СБ-Юг» достаточно высок, так как фактический показатель в 2018 г. был ниже критериального на 0,95 пункта.

Таблица 26 - Результаты оценки потенциальности банкротства по многофакторным моделям

Модель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Пятифакторная модель Альтмана	низкая	низкая	средняя
Двухфакторная модель Альтмана	низкая	низкая	низкая
Таффлера	средняя	высокая	средняя
Лиса	низкая	низкая	низкая
Спрингейта	низкая	низкая	средняя
Четырех факторная модель ИГЭА	до 10 %	90-100 %	до 10 %
Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова	низкая	высокая	низкая
Г.В. Савицкой	низкая	низкая	низкая
Н.Н.Селезневой и А.Ф. Ионовой	низкая	низкая	средняя
Четырехфакторная модель А.В. Постюшкова	низкая	высокая	низкая
Пятифакторная модель А.В. Постюшкова	низкая	высокая	средняя

Проведя анализ потенциальности банкротства при помощи мультипликативного дискриминантного анализа, результаты которого отражены в таблице 26, можно сделать вывод, что согласно большинству моделей, угроза банкротства «СБ-Юг» не велика как в анализируемом периоде, так и в перспективе. Однако следует отметить, что ряд моделей (Таффлера, ученых ИГЭА, Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова, А. В. Постюшкова) подтвердили выводы, сделанные в результате критериального подхода к диагностике банкротства, поэтому на наш взгляд они более точно определяют финансовое состояние исследуемой организации.

Таким образом, анализ потенциальности банкротства позволяет сделать вывод, что согласно критериальному подходу, степень банкротства организации достаточно высока, а интегральному – средняя, поэтому необходимо разработать мероприятия, направленные на его предотвращение.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие интегральные показатели можно использовать для оценки вероятности банкротства?
2. Как провести оценку потенциальности банкротства с использованием скоринговых моделей?
3. В чем заключаются особенности методики кредитного скоринга Д. Дюрана?
4. Какие показатели применяют при методике кредитного скоринга Дюрана?
5. Как проводится диагностика банкротства, основанная на применении многомерного рейтингового анализа?

6. Назовите основные группы показателей, применяемые при рейтинговой оценке.

7. Как определить матрицу стандартизированных коэффициентов, используя матрицу значений показателей.

8. В чем сущность оценки вероятности банкротства на основе мультипликативного дискриминантного анализа?

9. Назовите авторов основных многофакторных моделей диагностики банкротства.

10. Сравните модели различных авторов. В чем их сходство и различия?

Тема 10. Пути финансового оздоровления предприятия

На восстановление платежеспособности должника направлены две процедуры: внешнего управления и финансового оздоровления.

1. *Процедура внешнего управления* завершается созданием плана внешнего управления, который должен предусматривать меры по восстановлению платежеспособности должника в установленный срок, причем реализация этого плана не должна приводить к прекращению хозяйственной деятельности должника. Мерами по восстановлению платежеспособности должника могут быть: репрофилирование производства; закрытие нерентабельных производств; продажа части имущества должника; уступка прав требования должника; размещение дополнительных акций должника; замещение активов организации и др.

2. Основным документом *процедуры финансового оздоровления* является План финансового оздоровления, типовая форма которого, порядок согласования и методические рекомендации по составлению утверждены распоряжением ФУДН (б) от 15.12.1994 г. № 98-р.

1. Общая характеристика предприятия
2. Краткие сведения по плану финансового оздоровления
3. Анализ финансового состояния предприятия
4. Мероприятия по восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной хозяйственной деятельности
5. Рынок и конкуренция
6. Деятельность в сфере маркетинга предприятия
7. План производства
8. Финансовый план

10.1 Политика антикризисного финансового управления

План финансового оздоровления предприятия является, по сути, аналитическим форматом антикризисной стратегии предприятия, построенной на тесной увязке функциональных стратегий предприятия.

Рыночные формы хозяйствования в условиях жесткой конкуренции приводят к несостоятельности отдельных субъектов хозяйствования или к их временной неплатежеспособности. Сказанное позволяет сделать вывод о необходимости постоянно проводить работу по антикризисному управлению.

Антикризисные стратегии - меры, оптимизирующие поведение компании в условиях спада в отрасли, устойчивого снижения основных финансовых показателей деятельности и угрозы банкротства (рисунок 1).

Они включают комплекс действий в области планирования, управления персоналом, финансов, взаимоотношений с группами поддержки, а так же юридических и других мероприятий с целью

обезопасить компанию от угрозы банкротства или существенного спада и создать условия для преодоления кризисной ситуации. Антикризисные стратегии направлены на восстановление платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

Стратегия антикризисного управления охватывает все запланированные, организуемые и контролируемые перемены в области существующей стратегии, производственных процессов, структуры и культуры любой социально-экономической системы, включая частные и государственные предприятия. Предприятие должно постоянно следить за основными факторами окружающей среды и делать своевременные и правильные выводы относительно своих потребностей в изменениях. Толчком к изменениям являются кризисные ситуации. В зависимости от того, в какой области они представляют опасность для достижения целей предприятия, выбирается соответствующая антикризисная стратегия.

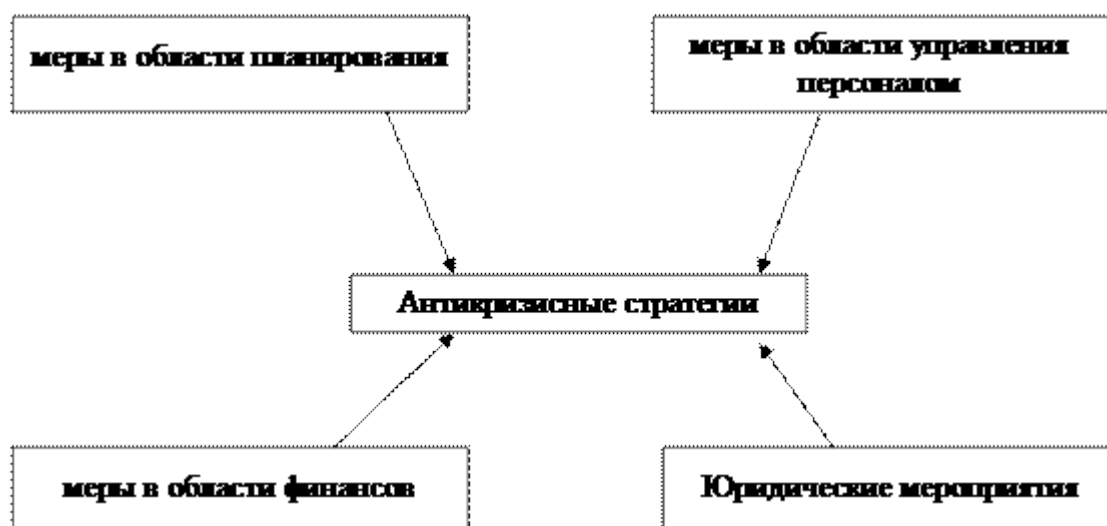


Рисунок 1 – Составляющие меры антикризисной стратегии

Предприятие имеет успех только в том случае, если находится в состоянии последовательного и неуклонного развития. Поэтому полноценная стратегия антикризисного управления - это стратегия созидания, захвата и удержания определенной рыночной ниши, стратегия конкурентного преимущества в долгосрочной перспективе.

Маркетинговая стратегия (поведения предприятия на рынках товаров):

- возвращение на рынок (создание отделов маркетинга и сбыта, внедрение инструментов анализа конкуренции и др.);
- диверсификация (интенсификация деятельности по разработке новой продукции, концентрация на ведущих дистрибьюторах);
- развитие рынка (разработка новой упаковки и каталога продукции; усиление сети распределения по рынкам (создание сети дилеров);

- разработка товара (расширение ассортимента продукции; разработка нового дизайна).

Производственная стратегия (организация структуры, объемов и ассортимента производства):

- улучшение качества продукции (создание кружков качества);
- повышение экономической эффективности производства (приобретение оборудования);
- структурная перестройка производства (консервация или закрытие производственных линий);
- изменение номенклатуры продукции (разработка новых видов продукции).

Кадровая/управленческая стратегия (организация труда персонала и внутрифирменного управления):

- усиление кадрового потенциала (смена менеджмента, сокращение персонала);
- реорганизация управления (внедрение концепции центров прибыли и затрат);
- внедрение новых методов управления (изменение системы оперативного управления, улучшение информационной базы управления).

Финансовая стратегия (способы привлечения, накопления и расходования финансовых ресурсов):

- повышение ликвидности активов (оценка стоимости чистых активов, передача на баланс местных органов власти объектов соцкультбыта);
- оптимизация прибыли (повышенный контроль за рентабельностью, отказ от убыточной продукции);
- оптимизация структуры капитала (капиталовложения за счет собственных средств, налоговое планирование);
- улучшение системы учета и контроля издержек (обучение и привлечение новых специалистов в бухгалтерию, повышение ответственности за расчетные данные).

Для создания конкурентоспособных товаров необходимо аккумулировать все свои силы и способности, сфокусировав их на разработке товара, имеющего требуемые характеристики, и на скорейшем выводе этих товаров на рынок. В современном мире высоких технологий, чтобы удивить покупателя, предпочитающего товары высшего качества, производитель должен тратить значительные средства на исследования и разработку новых товаров и услуг, поэтому компания, которая стремится прочно удержаться на рынке, должна разрабатывать новые продукты и технологии и делать это быстрее конкурентов. Это залог успеха в мире жесткой конкуренции. Учитывая наличие всевозможных информационных каналов, сегодняшнее открытие уже завтра может стать достоянием

конкурентов, которые будут продавать товар, подобный вашему, но по более низкой цене - а это означает потерю конкурентного преимущества, основанного только на нововведениях.

Одним из приоритетных направлений «антикризисного плана развития новых продуктов» в условиях ухудшения финансового состояния является грамотная маркетинговая стратегия.

Маркетинговая стратегия вместе с тактическим решением текущих задач представляет целостный единый процесс управления рынком со стороны предприятий - производителей товаров. Как краткосрочные, так и долгосрочные маркетинговые программы требуют разработки и применения такой стратегии, которая при заданных условиях обеспечила бы предприятию желаемый уровень деловой активности и эффективности деятельности.

Стратегия маркетинга служит локомотивом других составляющих стратегического плана управления предприятием. Эта стратегия должна быть нацелена на поддержание и развитие продаж, совершенствование производства в соответствии с запросами покупателей, развитие интеллектуального потенциала сотрудников фирмы, проявляющегося в расширении ассортимента и качестве производимых товаров.

Осуществить такую стратегию, подобрать верный курс и необходимые инструменты возможно только проанализировав все особенности рынка. Также необходимо учесть все факторы, способные повлиять на продукт и его продвижение. Анализ всех этих рисков включён в методику проведения SWOT-анализа.

SWOT-анализ - это отправная точка любого сегментирования. По сути, менеджеры сравнивают внутренние ресурсы и слабости с рыночными возможностями. На основании результатов сравнения делается и вывод о дальнейшем движении.

Пионером направления стратегического анализа, направленного на поиск баланса меж ресурсами и способностями компании с факторами и критериями наружной среды, считается Кеннет Эндрюс, он разработал модель, которая стала прототипом SWOT-анализа. В первый раз модель SWOT была размещена в 1966 г., окончательная модификация SWOT-анализа была представлена создателями в 1973 г.

Однако, стоит отметить, что SWOT-анализ - только один из вероятных подходов к формированию стратегии предприятия. Более полной картина будет, если в сочетании со SWOT-анализом менеджер попытается применить и другие способы стратегического планирования.

Пример 1. На основе проведенного анализа финансового состояния и оценки потенциальности банкротства ООО «СБ-Юг» можно предложить следующие мероприятия, направленные на улучшение финансового состояния:

1. Производственная стратегия - снижение затрат за счет применения современных технологий строительства с целью увеличения финансовых результатов.

В 2017 г. результатом финансово – хозяйственной деятельности был убыток, в связи с тем, что полная себестоимость оказанных услуг и реализованной продукции превысила выручку от их реализации, в связи с чем, считаем необходимым рассмотреть мероприятия, направленные на снижение себестоимости. На наш взгляд, организация должна изучить возможность использования наукоемких высокоэффективных технологий в сфере строительства бассейнов, которые бы повысили эффективность ее деятельности.

Основными видами деятельности ООО «СБ-Юг» являются строительно-монтажные работы, а именно работы по строительству аквапарков, бассейнов, саун и установки к ним оборудования, следовательно, при поиске резервов, необходимо повысить надежность и качество предлагаемых услуг, максимально учесть запросы и требования потребителей к качеству производимых работ. В настоящее время одним из новейших материалов по очистки бассейнов является «Активированный Фильтрующий Материал AFM Dryden Aqua 39012158». Это биоустойчивый материал, который подходит для полной замены песка в фильтрах любой модели. По результатам независимых испытаний в 2017 г., одним из ведущих независимых лабораторий в мире – институтом IFTS во Франции, доказано, что наполнитель для фильтров AFM удаляет 80 % всех частиц в воде размером до 4,5 мкм (0,0045 мм). Лучший результат очистки, который может дать высококачественный песок – 8 мкм.

AFM материал имеет целый ряд преимуществ перед песком:

- способность удалять 90 % частиц до пяти микрон за счёт особенной обработки стекла, формы частиц и поверхности, которая имеет отрицательный заряд;

- поверхность AFM также имеет катализаторы, которые повышают окислительно-восстановительный потенциал (redox), поэтому AFM самодезинфицируется;

- AFM создан биологами для применения в морских аквариумах, где требуется максимально снизить количество используемых химических веществ для очистки воды;

- высокая прочность материала позволяет гарантировать срок службы от 10 лет и более, а в случае с песком не более 3 лет;

- неспособность вступать в реакции с химическими веществами, применяемыми для очищения воды.

Срок службы AFM в 10 раз больше, чем у обычного кварцевого песка. Только через 5 лет эксплуатации AFM требуется визуальный осмотр состояния материала. AFM не повреждает корпус фильтра и его трубную обвязку и совершенно безопасен для пользователей бассейна.

За счёт своих свойств AFM позволяет экономить на расходе химических реагентов на обеззараживании воды в бассейне на 30 - 40 %, а также позволяет держать уровень хлора в воде бассейна на уровне 0,1 - 0,2 мг/л.

AFM изготавливается в соответствии со стандартами ISO 9001-2008 и сертифицирован в соответствии с европейскими стандартами для питьевой воды. Проанализируем в таблице 27 возможные снижения затрат организации при использовании предлагаемого материала.

Возможная экономическая выгода организации от одного бассейна размером 40 м³ может составить 1,36 тыс. руб., так как в 2018 г. организация построила бассейнов на общий объем 1600 м³ можно сделать вывод, что резерв снижения затрат при использовании AFM может составить более 54 тыс. руб.

Таблица 27 – Резервы снижения затрат при использовании AFM вместо песка для очистки бассейна

Показатель	Песок	AFM	Резерв
Площадь бассейна, м ³	40	40	-
Количество материалов, необходимых для очистки воды, кг	115	40	-75
Средняя цена материала кг, руб.	24	35	11
Затраты – всего, руб.	2760	1400	-1360

Другим высокоэффективным материалом, является клей «Керакрет» марки «МАРЕИ», заменивший клей марок «Боларс» и «Церезит». Плиточный клей «Керакрет» состоит из двух компонентов: латексной добавки и порошка, изготовленного из песка, цемента, синтетических смол. При их смешивании получается препарат улучшенного типа с нулевым вертикальным оползанием и высокой адгезией к любым основаниям, включая сложные в работе строительные поверхности. Состав клея «Керакрет» предназначен для укладки керамической плитки, стеклянной мозаики и камня в тех случаях, когда требуемая толщина клеящего слоя не превышает 2 - 3 мм, в то время как клей марок «Церезит» и «Боларс» - 14 - 17 мм. Плюсы предлагаемого нами к использованию клея «Керакрет» заключаются также в более быстром монтаже и надежности, а также данный клей может прослужит около 25 лет, в то время как используемые организацией марки клея не более 10 лет. Рассмотрим возможные снижения затрат при использовании клея «Керакрет» в таблице 28.

Клей марки «МАРЕИ» в 2,5 раза дороже, чем «Боларс», но так как его расход в 5,5 раза меньше, то он более выгоден, вследствие чего возможные экономические выгоды могут составить 82 тыс. руб. в год.

Несколько лет организации-конкуренты, занимающиеся строительством бассейнов, применяют при их монтаже пластиковые трубы,

однако эти материалы были низкого качества, что оказывало влияние на срок службы бассейнов и снижало конкурентоспособность организации, поэтому ООО «СБ-Юг» продолжает использовать стальные трубы, которые в 6 раз дороже пластиковых.

Таблица 28 – Резервы снижения затрат при использовании клея марки «МАРЕИ» вместо клея марки «Боларс» для строительства бассейна

Показатель	Клей марки		Резерв
	«Боларс»	«МАРЕИ»	
Площадь бассейна, м ³	40	40	-
Количество материалов, необходимых для строительства, кг.	500	90	-410
Средняя цена материала кг, руб.	14	35	21
Затраты – всего, на 1 бассейн руб.	7000	4950	-2050

В 2017 г. организация ООО «Литэкс» стала производить трубы более высокого качества и руководство ООО «СБ-Юг» рассматривает возможность их покупки и использования, поэтому в таблице 29 рассмотрим резервы снижения затрат организации при изменении материала труб.

Таблица 29 – Резервы снижения затрат при использовании пластиковых труб вместо стальных труб для строительства бассейна

Показатель	Трубы из стали	Трубы из пластика	Резерв
Площадь бассейна, м ³	40	40	х
Количество материалов, необходимых для строительства, м	55	55	0
Средняя цена 1 м, руб.	1200	200	-1000
Затраты – всего, тыс. руб.	66	11	-55

Исходя из данных таблицы, резервы снижения затрат при использовании пластиковых труб могут составить 2,2 млн руб. Таким образом, при внедрении данных предложений производственные затраты при строительстве бассейнов при использовании современных высокоэффективных материалов должно снизиться на 2336 тыс. руб., вследствие чего прибыль организации значительно увеличится.

Рассмотрим в таблице 30 показатели рентабельности, рассчитанные с учетом резерва снижения себестоимости.

Прибыль от продаж увеличится в 6,3 раза или на 2336 тыс. руб. Также увеличится и чистая прибыль более чем на 1,8 млн руб. Вся рентабельность увеличилась в 6 - 7 раз, что положительно характеризует финансовое состояние организации.

Таблица 30 – Показатели рентабельности при возможном снижении затрат

Показатель	2018 г.	Прогнозный	Отклонения
Прибыль от продаж, тыс. руб.	438	2774	2336
Чистая прибыль, тыс. руб.	317	2188	1871
Рентабельность %:			
- всего имущества	3,1	21,2	18,1
- собственного капитала	128,3	885,8	757,5
- запасов	4,3	29,9	25,6
- реализованной продукции	2,2	13,8	11,6
- продаж	2,2	13,8	11,6
- продаж по чистой прибыли	1,6	10,9	9,3

2. Управленческая стратегия - повышение квалификации сотрудников с целью реализации антикризисной и производственной стратегий.

В связи с возможным внедрением новых технологий и материалов руководству организации с целью повышения квалификации сотрудников необходимо отправить их в центры обучения и сертификации. Так как сфера строительства и обслуживания бассейнов достаточно невелика, то организаций позволяющих повысить квалификацию сотрудников немного в нашей стране. Одной из ведущих является организация ООО «Центр обучения и сертификации КОСБА-COSBA» в городе Санкт-Петербург. Так, в конце июня 2017 г. в этой организации пройдет обучение по теме «Строительство и безопасная эксплуатация частных, общественных бассейнов и аквапарков». Стоимость этого обучения составит 21990 руб. (без НДС) на одного участника. Мы предлагаем отправить на это обучение главного инженера ООО «СБ-Юг» Скорика В.Ю. с целью повышения знаний в области новых технологий и материалов строительства и обслуживания бассейнов с последующим внедрением в организацию.

3. Финансовая стратегия –

3.1 Улучшение состояния дебиторской задолженности.

Одним из главных условий стабильного финансового положения организации в условиях рыночной экономики является четкая организация расчетов с контрагентами. Отсутствие должного внимания к задолженности покупателей и заказчиков может спровоцировать нехватку средств для погашения своей задолженности перед поставщиками, бюджетом, сотрудниками, т.е. и банкротства в дальнейшем. Дебиторская задолженность занимает существенный удельный вес в структуре всех оборотных активов в ООО СБ-Юг» (около 22 - 35 %). Она включает в себя сомнительную задолженность (в 2018 г. - 76 тыс. руб.), поэтому совершенствование управлением дебиторской задолженностью, на наш взгляд, должно стать одним из направлений улучшения структуры оборотных активов организации и финансового состояния в целом, так как несвоевременное погашение задолженности в дальнейшем представляет угрозу

платежеспособности организации. Для оценки дебиторской задолженности покупателям и заказчикам рассмотрим таблицу 30.

В 2018 г. дебиторская задолженность покупателей и заказчиков составила 489 тыс. руб., удельный вес которой составил 10,7 % от всей задолженности. Организация ООО «Газинжстрой АСФ» является самым большим должником (105 тыс. руб.). Сомнительная задолженность в организации была низкой, составив 76 тыс. руб., что составляло около 1,7 % от всей дебиторской задолженности. Она оказалась невысокой в связи со спецификой организации, так как при заключении договоров на оказание услуг организация преимущественно берет с контрагентов предоплату.

Существует несколько способов управлением дебиторской задолженностью:

1) Отказ от взыскания задолженности. В случае отказа от взыскания задолженности организация отказывается от требований по данному договору. По истечении трех лет с даты последнего дня платежа по договору организация учитывает в своих финансовых результатах и закрывает вопрос. Дебиторскую задолженность, возможно, списать и ранее — на основании веских доказательств о невозможности возврата. Например, есть решение суда о банкротстве должника, ликвидации должника и внесении об этом записи в государственный реестр юридических лиц либо суд отказал во взыскании задолженности.

Таблица 31 – Структура дебиторской задолженности в разрезе покупателей и заказчиков, 2018 г.

Контрагенты	Задолженность на начало года		Обороты по счету 62 за период тыс. руб.	Задолженность на конец года	
	тыс. руб.	% к итогу		тыс. руб.	% к итогу
«Бауцентр»	4	0,4			
«Билдинг центр»	76	7,3		76	1,7
«ИП Джулай»			2534	40	0,9
«Газинжстрой АСФ»			605	105	2,3
«Литэкс»			85	64	1,4
«ИП Манукян»			1694	6	0,1
«Астрал Пулс»			120	10	0,2
«ТК Юг Печи»			187	92	2,0
«Фрахт-маркет»			2798	83	1,8
Итого	1047	100,0	x	4569	100,0

2) Продажа дебиторской задолженности. Обычно покупка осуществляется с определенной скидкой, которая зависит от умения обеих сторон вести переговоры и той степени, до которой кредитор отчаялся вернуть деньги и насколько критично они ему необходимы. Интересно, что покупатель долга приобретает все права и имеет все законные основания

требовать не только возврата основной суммы, но и уплаты штрафных санкций.

3) Взыскание задолженности через суд. К нему стоит прибегать после исчерпания всех разумных средств для возвращения долга. Суд является последним рычагом для возврата денег. Необходимо заметить, что большинство неплательщиков платит по счетам сразу после получения извещения о явке в арбитражный суд.

ООО «СБ-Юг» мы предлагаем при заключении договора с контрагентом:

- подать запрос в федеральную налоговую службу о характеристике контрагента (ЕГРЮЛ);

- узнать, не участвует ли контрагент в судебных разбирательствах. Для этого необходимо изучить картотеку арбитражных дел на официальном сайте «ВАС РФ» – с её помощью можно узнать о судебных тяжбах, в которые может быть вовлечен контрагент, и их содержании;

- удостовериться, что контрагент не находится на какой-либо стадии банкротства. Эту информацию можно найти на сайте «Единый федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц»;

- ознакомиться с годовой бухгалтерской отчетностью контрагента. В соответствии с п. 89 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утв. приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н), годовая бухгалтерская отчетность организации является открытой для заинтересованных пользователей (банков, инвесторов, кредиторов, покупателей, поставщиков и др.).

Организация сама определяет, какой вариант управления дебиторской задолженностью выбрать. Может быть выбран один или несколько вариантов.

Главному бухгалтеру ООО «СБ-Юг» для оптимизации структуры дебиторской задолженности мы предлагаем провести следующие мероприятия:

- установить штрафы, пени, неустойки при несвоевременном погашении дебиторской задолженности;

- ориентироваться по возможности на большее количество покупателей с целью снижения риска неоплаты продукции (работ, услуг);

- каждый месяц проводить анализ состояния расчетов в организации с целью оценки структуры задолженности по срокам ее возникновения;

- осуществлять контроль за состоянием дебиторской задолженности, который рекомендуется осуществлять посредством ежемесячного составления актов сверок;

- принять меры к взысканию выявленной сомнительной дебиторской задолженности или списать ее на убытки.

Это позволит снизить риск неуплаты дебиторской задолженности, что повысит оборачиваемость оборотных средств, улучшит платежеспособность и финансовое состояние предприятия в целом.

3.2. Повышение ликвидности оборотных активов за счет совершенствования управления запасами организации.

В ООО «СБ-Юг» в 2016 - 2018 гг. запасы составляли около 70 % от стоимости всех оборотных активов. В 2018 г. по сравнению с 2016 г. они увеличились на 9,7 млн руб., главным образом, за счет стоимости материалов и сырья. Также следует отметить, что в 2018 г. залежалые сырье и материалы занимали 6,7 % удельного веса от всех запасов. ООО «СБ-Юг» для увеличения скорости оборота запасов можно предложить:

- реализовать по сниженным ценам или списать пленку ПВХ - г305;
- ужесточить систему контроля за качеством и количеством поступающих материальных ценностей;
- провести инвентаризацию товарно-материальных ценностей с целью выявления и реализации неиспользуемого в производственно-хозяйственной деятельности имущества, что позволит уменьшить складские запасы и получить дополнительный доход.

3.3. Проведение внутреннего финансового анализа.

Внутренний финансовый анализ необходимо проводить регулярно с целью ознакомления руководства организации с финансовым состоянием организации и разработки производственной, маркетинговой и антикризисной стратегии, а для этого необходимо: составлять аналитические таблицы, которые позволят оценить изменения имущества организации и источников его формирования, динамику и структуру оборотных активов (в том числе сгруппированных по степени риска). Цель финансовой стратегии не только установить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы обеспечить нормальное функционирование организации для получения максимума прибыли, но и исключить вероятность банкротства организации. Для проведения финансового анализа можно порекомендовать следующие компьютерные программы:

- «Ваш финансовый аналитик» разработчик ПК АТ «Авдеев и Ко»;
- «ФинЭкАнализ» разработчик ООО «Южная аналитическая компания»;
- «Бизнес – Аналитик» разработчик группа ИНЭК;
- Microsoft Excel и др.

В целом, проведенный анализ позволяет сделать вывод, что финансовое состояние ООО «СБ-Юг» в 2018 г. улучшилось по сравнению с 2016 – 2017 гг., однако организация была финансово неустойчивой и неплатежеспособной. Предложенные нами мероприятия будут способствовать повышению платежеспособности и финансовой устойчивости исследуемой организации, росту показателей рентабельности,

что благоприятно скажется на ее финансовом состоянии и будет способствовать предотвращению банкротства.

Пример 2. На основе проведенного анализа потенциальности банкротства ЗАО «ПАК «РиэлтИнвестОценка», рейтинговой оценки и экономических характеристик конкурирующих организаций - производителей сухих строительных смесей (приложение В), разработать антикризисные стратегии.

1) Маркетинговая стратегия.

Сухие строительные смеси - группа вспомогательных материалов со специализированными свойствами, которые используются при ведении строительных работ и отделке помещений. Все сухие смеси можно разделить на кладочные растворы, клеи для плитки и керамогранита, выравнивающие составы, шпаклевки, гидро- и теплоизоляционные композиции, ремонтные и санационные составы. Эти материалы в одну группу объединяет то, что они производятся на основе вяжущих веществ с модифицирующими добавками, а в некоторых случаях - с зернистыми и армирующими наполнителями и пигментами. Композиции сухих смесей поставляются в готовом виде; после смешивания с водой они могут использоваться по назначению.

Сухие строительные смеси впервые появились на российском рынке в 90-х годах XX века. До этого все строительно-отделочные материалы, такие, как монтажно-кладочные растворы на цементных связующих, шпаклевки, клеи, известковые и меловые пасты, приготавливались на заводах в «мокрое» виде - готовыми к употреблению.

Потребление ССС на душу населения в России составляет 2-3 кг в год, в Германии этот показатель равен 30кг, во Франции, Польше и Финляндии - 20 кг в год. Основные потребители сухих смесей в России - это строительные и ремонтные организации - на их долю приходится 75% продаж.

Первые ССС были изготовлены в Польше, Финляндии и Германии: это финские смеси Vetonit, немецкие штукатурки Knauf и т.д. Их стоимость была очень высокой из-за больших транспортных расходов и низкого уровня конкуренции. Спустя несколько лет в России стали производиться свои сухие строительные смеси - появилась продукция торговых марок «Бирсс», «Глимс», «Крепс», «Боларс», «Юнис», «Старатели». Рынок стал расти, до 40-50% в год.

На сегодняшний день производителями сухих строительных смесей в России являются сотни компаний с передовыми технологиями изготовления данной продукции.

Проведение SWOT-анализа сводится к заполнению матрицы SWOT-анализа. В соответствующие ячейки матрицы необходимо занести сильные и слабые стороны предприятия, а также рыночные возможности и угрозы.

Стоит отметить, что SWOT-анализ не ограничивается оценкой влияния среды на организацию. С помощью этого метода можно проанализировать положение на рынке отдельных продуктов. ЗАО «ПАК «РиэлтИнвестОценка» был введен в продажу новый продукт – «Наливной пол №3 Универсальный». На рынке строительных материалов, материалов для ремонтных и отделочных работ, конкуренция в этом виде продукции достаточно высока, поэтому необходимо провести анализ преимуществ и слабых сторон производства и реализации этого продукта, используя SWOT-анализ.

«Наливной пол №3 Универсальный» - самовыравнивающаяся сухая смесь на основе комплексного вяжущего с использованием фракционированного кварцевого песка, высокоэффективных модифицированных добавок и регулятора твердения, обеспечивает гладкую поверхность, которая не нуждается в дополнительном выравнивании. Он экологически безопасен, применяется для выравнивания бетонных и цементно-песчаных оснований пола в жилых и общественных помещениях слоем от 5 мм до 10 см. Позволяет создавать прочную, абсолютно ровную и гладкую поверхность для дальнейшей укладки напольных покрытий (линолеум, паркет, ламинат, керамическая плитка, и др.), может использоваться для устройства обогреваемых полов. Преимуществами является то, что данная смесь предназначена как для ручного, так и машинного нанесения.

Основными конкурентами «РусГипса» на рынке Краснодарского края являются наливные полы компаний: «ТиМ», «Knauf», «Боларс», «BERGhome», «ВОЛМА», «Murexin», «Екатеринодарские сухие смеси». По качеству и техническим показателям наливной пол компании «РусГипс» превосходит многих конкурентов, но из-за недостаточной известности торговой марки, пока уступает в конкурентной борьбе.

Все проанализированные показатели исследуемого продукта были включены в первичную SWOT-таблицу, на основе которой была выведена SWOT-матрица Универсального наливного пола №3 (таблица 32).

Именно заполненные ячейки на пересечениях групп факторов являются ценной информацией, на основании которой, аналитики разрабатывают стратегию действий, делают прогноз будущего нового продукта и вносят предложения по реализации планов. Так, например, пересечение «Сильных сторон» и «Возможностей» выявляют силы, которые могут повлиять на развитие возможностей организации. Имеет смысл осваивать новые рынки сбыта, так как перечисленные качественные преимущества продукта позволят ему достойно конкурировать. Однако, удалённость от железнодорожных веток, препятствует быстрому освоению рынков, что является слабостью, угрожающей возможностям.

Существует множество способов оценки, и с разной степенью углубленности. Оценки воплощения могут быть даны в бинарной системе

счисления: «+ 1» - сила, «- 1» - слабость, (такой подход значительно упрощает процедуру, но не позволяет произвести точную оценку – насколько выражена сила или слабость).

Таблица 32 - SWOT-матрица Универсального наливного пола №3

	Факторы внешней среды	
	Возможности	Угрозы
Силы	1) Перечисленные свойства позволяют выходить на новые рынки сбыта. 2) Современный дизайн упаковки и гибкая цена влияют на повышение престижа торговой марки.	1) Наличие карьера, гибкая цена и исключительные свойства повышают конкурентоспособность.
Слабости	1) Удалённость от железнодорожных веток и недостаточная известность марки препятствует выходу на новые рынки сбыта	1) Недостаточная известность торговой марки делает менее конкурентоспособным товар. 2) Потеря целесообразности производства из-за больших издержек и слабой окупаемости.

В балльной системе (5-балльной, 10-балльной, при этом оценка слабостей дается с отрицательным знаком, оценка сильных сторон с положительным знаком). Также, по шкале семантического дифференциала: В зависимости от оценок воплощения и оценок важности характеристики могут быть вынесены на координатную плоскость. Так же, есть объединение оценок всех факторов и выведение единого коэффициента, благодаря которому можно сравнивать рыночную продукцию, как производителям и инвесторам, так и покупателям.

После проведенного анализа можем сделать вывод, что организации необходимо поддерживать и развивать сильные стороны, работать над качеством продукта, совершенствовать вид упаковки, вести разработку новых карьеров.

- 1) увеличить объёмы производства продукции;
- 2) провести мероприятия, направленные на повышение узнаваемости торговой марки (выставки, конкурсы, буклеты), выход на новые рынки сбыта;
- 3) повысить качество продукции;
- 4) снизить издержки (логистика, строительство собственных складов);
- 5) провести SWOT-анализ конкурирующих видов продукции.

Данные мероприятия будут способствовать не только росту выручки от продажи производимой продукции, что улучшит показатели деловой активности (ускорится оборачиваемость, снизится длительность операционного цикла), но и приведут к снижению себестоимости продукции, повлияв на финансовый результат от ее реализации. Это в свою очередь повлияет на величину чистой прибыли. Все это позволит улучшить

финансовое состояние ЗАО «ПАК «РиэлтИнвестОценка» и будет способствовать снижению вероятности ее банкротства.

2) Управленческая антикризисная стратегия.

Модель Аргенти или иначе A-score характеризует, в первую очередь, управленческий кризис организации, который может повлечь за собой ее банкротство. Согласно данной методике, исследование начинается со следующих предположений: идёт процесс, ведущий к банкротству; этот процесс для своего завершения требует нескольких лет; процесс может быть разделён на три стадии: недостатки, ошибки, симптомы.

Компании, скатывающиеся к банкротству, годами демонстрируют ряд недостатков, очевидных задолго до фактического банкротства. Вследствие накопления этих недостатков компания может совершить ошибку, ведущую к банкротству. Совершенные компанией ошибки начинают выявлять все известные симптомы приближающейся неплатежеспособности: ухудшение показателей, признаки недостатка денежных средств. Эти симптомы проявляются в последние два или три года процесса. Ведущего к банкротству, который часто растягивается на срок от пяти до десяти лет.

Нами был проведён анализ управленческой стратегии ЗАО «ПАК «РиэлтИнвестОценка» в исследуемом периоде по методике Аргенти (таблица 33).

Таблица 33 - Оценка управленческой стратегии и прогнозирование банкротства по методу Аргенти

Показатель	Балл по организации	Балл по Аргенти
1. Недостатки		
Директор-автократ	0	8
Председатель совета директоров является также директором	4	4
Пассивность совета директоров	0	2
Внутренние противоречия в совете директоров (из-за различия в знаниях и навыках)	2	2
Слабый финансовый директор	2	2
Недостаток профессиональных менеджеров среднего и нижнего звена (вне совета директоров)	1	1
Недостатки системы учета:		
Отсутствие бюджетного контроля	0	3
Отсутствие прогноза денежных потоков	3	3
Отсутствие системы управленческого учета затрат	0	3
Вялая реакция на изменения (появление новых продуктов, технологий, рынков, методов организации труда и т.д.)	15	15
Сумма баллов	27	43
2. Ошибки		
Слишком высокая доля заемного капитала	15	15

Продолжение таблицы 33

Показатель	Балл по организации	Балл по Аргенте
Недостаток оборотных средств из-за слишком быстрого роста бизнеса	0	15
Наличие крупного проекта (провал такого проекта подвергает фирму серьезной опасности)	0	15
Сумма баллов	15	45
3. Симптомы		
Ухудшение финансовых показателей	3	3
Использование «творческого бухучета»	0	3
Нефинансовые признаки неблагополучия (ухудшение качества, падение «боевого духа» сотрудников, снижение доли рынка)	3	3
Окончательные симптомы кризиса (судебные иски, скандалы, отставки)	0	3
Сумма баллов	6	12
А-счёт	48	100
Использование «творческого бухучета»	0	3
Нефинансовые признаки неблагополучия (ухудшение качества, падение «боевого духа» сотрудников, снижение доли рынка)	3	3
Окончательные симптомы кризиса (судебные иски, скандалы, отставки)	0	3
Сумма баллов	6	12
А-счёт	48	100

По показателям анализируемой организации сумма баллов по данным показателям составила 48 баллов, что говорит о высокой вероятности банкротства в ближайшие 5 лет.

Проблема кадров особенно остро стоит в настоящее время не только перед руководителями разных уровней управления: от крупных организаций различных отраслей до частных предпринимателей малых форм собственности, но и перед самими работниками. Всем необходимо знать, как работает система кадрового менеджмента и понимать, каким образом можно усовершенствовать её работу. В настоящее время все больше руководителей начинает обращаться за помощью к кадровой службе или как ее сейчас стало модно называть, службе HR (HumanResources) для решения управленческих проблем. По нашему мнению, это повысит эффективность работы как персонала, так и всей организации в целом.

Привлечение службы HR ЗАО «ПАК «РиэлтИнвестОценка» поможет более эффективно управлять персоналом предприятия в рамках избранной кадровой политики. Функция HR-служб во многом схожа с отделом кадров, но в то же время несколько шире их.

Анализ позволил выявить основные направления работы кадровой службы:

1. Обучение персонала.
2. Наем сотрудников.
3. Адаптация новых сотрудников.
4. Поощрение сотрудников.
5. Обеспечение здоровья и безопасности.
6. Равные возможности занятости.
7. Отношения между сотрудниками.

Адаптация новых сотрудников и регулирование отношений между ними является приоритетным среди прочих направлений работы.

Так, в организациях производственного профиля Краснодарского края часто проводятся тимбилдинги.

В настоящее время можно выделить следующие наиболее популярные формы тимбилдинга, которые мы советуем внедрить в исследуемой организации: совместные выезды на природу; дни рождения компании; обучающие программы; корпоративы, посвященные различным знаменательным датам; семейные спортивные соревнования; коллективные спортивные состязания.

Также, повысить профессиональный уровень сотрудников помогут сезонные или временные командировки по краю, ангажирование кадров на разные места и направления работы. Это касается как рабочих специальностей, так и административно-управленческого персонала.

Мы предлагаем для повышения эффективности обмена опытом применять лист эффективности работника, в котором будет проведен анализ проведённой им работы, дана оценка качеству прохождения им мероприятий по повышению квалификации.

На наш взгляд, применение предложенной системы позволит повысить эффективность работы персонала, укрепит межличностные связи в коллективе и благоприятно отразится на финансовых результатах и финансовом состоянии ЗАО «ПАК «РиэлТИнвестОценка».

10.2 Внешние источники финансового оздоровления несостоятельных предприятий

С целью сокращения дефицита собственного оборотного капитала акционерное предприятие может попытаться пополнить его за счет выпуска и размещения новых акций и облигаций. Однако при этом надо иметь в виду, что выпуск новых акций может привести к падению их курса и это тоже может стать причиной банкротства. Поэтому в западных странах чаще всего прибегают к выпуску конвертируемых облигаций с фиксированным процентом дохода и возможностью их обмена на акции предприятия.

10.3 Внутренние источники финансового оздоровления несостоятельных предприятий

Внутренние механизмы финансовой стабилизации предприятия в первую очередь должны быть направлены на восстановление текущей платежеспособности предприятия во избежание процедуры банкротства. Для устранения текущей неплатежеспособности проводят оперативные меры по стабилизации финансовой ситуации, основанные на принципе «отсечения лишнего», а именно сокращения текущих расходов с целью предупреждения роста финансовых обязательств и реализации отдельных видов активов с целью увеличения положительного денежного потока.

После этого должны быть проведены тактические меры, направленные на достижение финансового равновесия предприятия в предстоящем периоде, основанные на принципе «сжатия предприятия», т.е. превышения объема генерирования над объемом потребления собственных финансовых ресурсов.

Полная финансовая стабилизация достигается при условии, если предприятие обеспечило длительное финансовое равновесие. Поэтому стратегический механизм защитных мер должен быть направлен на поддержание финансовой устойчивости предприятия в длительном периоде.

Одним из основных и наиболее радикальных направлений финансового оздоровления предприятия является поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности производства и достижению безубыточной работы за счет более полного использования производственной мощности предприятия, повышения качества и конкурентоспособности продукции, снижения ее себестоимости, рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращения непроизводительных расходов и потерь.

Основное внимание при этом необходимо уделить вопросам ресурсосбережения: внедрение прогрессивных норм, нормативов и ресурсосберегающих технологий, использование вторичного сырья, организация действенного учета и контроля за использованием ресурсов, изучение и внедрение передового опыта в осуществлении режима экономии, материального и морального стимулирования работников за экономию ресурсов и сокращение непроизводительных расходов и потерь.

В особо тяжелых случаях необходимо провести реинжиниринг бизнес-процесса, т.е. коренным образом пересмотреть производственную программу, материально-техническое снабжение, организацию труда и начисление заработной платы, подбор и расстановку персонала, управление качеством продукции, рынки сырья и рынки сбыта продукции, инвестиционную и ценовую политику и другие вопросы.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие пути финансового оздоровления Вам известны?
2. Какие антикризисные стратегии существуют?
3. В чем отличие маркетинговой стратегии от производственной стратегии?
4. Приведите примеры маркетинговых стратегий известных организаций, которые привели их к успеху в конкурентной борьбе.
5. Назовите основные направления управленческой стратегии.
6. Что такое «показатель Аргенти»? Почему его применяют при диагностике потенциальности банкротства?
7. В чем суть антикризисной производственной стратегии? Как она связана с понятием эффективности производства?
8. Какова взаимосвязь производственной и финансовой стратегий?
9. Перечислите внешние источники финансового оздоровления несостоятельных предприятий.
10. Охарактеризуйте внутренние источники финансового оздоровления предприятий.

Заключение

Для предприятий любых организационно-правовых форм свойственно стремление работать с максимальной экономической отдачей, что зачастую ставит их на грань экономического кризиса, вот почему оценка потенциальности банкротства и поиск путей выхода их сложной экономической ситуации является важнейшим направлением финансового анализа. В современных условиях хозяйствования для любого предприятия важно умение своевременно оценивать свою платежеспособность и определять степень угрозы банкротства или риска потери имеющейся финансовой устойчивости.

В данном учебном пособии нами рассмотрены вопросы понятия банкротства, основы института банкротства в России в современных условиях, особенности составления отчетности при конкурсном производстве.

Наиболее пристальное внимание было уделено методикам диагностики банкротства. Рассмотрены направления многокритериального подхода, а также проанализирован ограниченный круг критериев оценки потенциальности банкротства: анализ структуры бухгалтерского баланса и критерии, предложенные У. Бивером. Нашли отражение в работе методика кредитного скоринга Д. Дюрана и применение мультипликативного дискриминантного анализа: моделей зарубежных ученых (Альтмана, Таффлера, Лиса, Спрингейта) и отечественных (четырёхфакторной модели ИГЭА, О. П. Зайцевой, Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова и др.), а также рейтинговая оценка риска неплатежеспособности.

Следует отметить, что нами были проиллюстрированы основные направления оценки потенциальности банкротства на примере организации – производителя сухих строительных смесей - ЗАО «ПАК «РиэлтИнвестОценка» Отраденского района. Проведено исследование конкурентной среды данной организации (ООО «Боларс-маркетинг», ООО «Кнауф гипс» и др.): проанализированы ресурсы, результаты деятельности, рейтинговая оценка, которая позволила сделать вывод, что ЗАО «ПАК «РиэлтИнвестОценка» в анализируемом периоде находилось на последнем месте в рейтинге, следовательно, необходимо разработать антикризисную стратегию с целью преодоления ее неплатежеспособности.

Вопросы разработки антикризисных стратегий выхода из ситуации неплатежеспособности нашли отражение в предлагаемых направлениях маркетинговой, финансовой и управленческой стратегиях.

На наш взгляд, изучение данного пособия позволит обучающимся по направлению подготовки «Экономика» углубленно рассмотреть вопросы анализа потенциальности банкротства, его предупреждения и выхода из кризисной ситуации.

Список литературы

1. Антикризисное управление. Теория и практика [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления/ В.Я. Захаров [и др.].— Электрон. текстовые данные.— Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.— 304 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71189.html>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Аудит и анализ при банкротстве: теория и практика: монография / М.В. Чернова. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 207 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа: <http://www.znaniium.com>]. — (Научная мысль).
3. Афанасьева, А.Н., Ефимова, Н.Ф. Применение моделей оценки степени банкротства предприятий / А.Н. Афанасьева, Н.Ф. Ефимова // Синергия Наук. 2017. № 8. С. 129-139.
4. Баженов, Г.Е. Антикризисное управление: учебное пособие / Г.Е. Баженов. — Новосибирск: НГТУ, 2016. — 147 с. — ISBN 978-5-7782-2856-6. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система «Лань»: [сайт]. — URL: <https://e.lanbook.com/book/118518> (дата обращения: 16.07.2019). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
5. Баклаева, Н.М, Финансовый анализ (продвинутый уровень): Учебное пособие для студентов экономических вузов. - Пятигорск: РИА-КМВ, 2018.- 400 с.
6. Бехтина, О.Е. Современные проблемы прогнозирования банкротства предприятий / О.Е. Бехтина // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2017. Т. 1. № 1. С. 75-81.
7. Бурыкина А.И. Некоторые вопросы правового регулирования банкротства юридических лиц / А.И. Бурыкина // Журнал Огарёв-Online. Выпуск № 13 (78) / 2018 – С. 78-80
8. Вдовченко, Н.А., Скачкова, О.С. Банкротство как форма реструктуризации: актуальные проблемы банкротства / Н.А. Вдовченко, О.С. Скачкова // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2016. № 1-1. С. 72-74.
9. Горматин, В. И. Анализ банкротств: 2019-08-27 / В. И. Горматин. — Белгород: БелГАУ им.В.Я.Горина, 2017. — 212 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/123390>
10. Дюсенов, Д.С. Банкротство и несостоятельность в РФ / Д.С. Дюсенов // Отечественная юриспруденция. 2016. № 8 (10). С. 19-22.
11. Ефремова, А.А., Юсковец, Т.В. Методология анализа вероятности банкротства предприятия / А.А. Ефремова, Т.В. Юсковец // Современные научные исследования и разработки. 2017. Т. 2. № 1 (9). С. 72-75.

12. Ефимов О.Н. Банкротство и антикризисное управление [Электронный ресурс]: электронное учебное пособие / О.Н. Ефимов – Электрон. текстовые данные. – Саратов: Вузовское образование, 2016. – 372 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/50615.html>. – ЭБС «IPRbooks»

13. Жукова, Т.М. Современные особенности применения экономических моделей диагностики вероятности наступления банкротства юридических лиц / Т.М. Жукова, К.С. Кондратьева // Вестник Пермского университета: Юридические науки. – 2015. – №1. – С. 197–205.

14. Зинченко, Я.В., Орехова, Л.Л. Причины банкротства предприятий в РФ / Я.В. Зинченко, Л.Л. Орехова / Молодой исследователь Дон. 2017. № 1 (4). С. 110-114.

15. 9. Зарубежная практика антикризисного управления: учебное пособие / Е. В. Арсенова, О. Г. Крюкова; под ред. А. Н. Ряховской. - М.: Магистр, ИНФРА-М Издательский Дом, 2019. - 272 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1031637>.

16. Институт несостоятельности (банкротства) в таблицах и схемах: учебно-методическое пособие / отв. ред. С.А. Карелина. — Москва: Юстицинформ, 2017. — 476 с. — ISBN 978-5-7205-1384-9. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система «Лань»: [сайт]. — URL: <https://e.lanbook.com/book/108310> (дата обращения: 16.07.2019). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

17. Кобозева, Н. В. Банкротство: учет, анализ, аудит: Практическое пособие / Н.В. Кобозева. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 208 с.

18. Кован, С. Е. Предупреждение банкротства организаций: монография / С.Е. Кован. — М. : ИНФРА-М, 2017. – 219 с.

19. Кривошапкина, А.Э. Банкротство в условиях кризиса / А.Э. Кривошапкина // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 5-1. С. 111-113.

20. Куликова, И.А. Соотношение понятий «несостоятельность» и «банкротство» в Российском законодательстве / И.А. Куликова // Научный поиск. 2016. № 2.1. С. 58-59.

21. Курлыков, О.И. Антикризисное управление: учебное пособие / О.И. Курлыков, А.Г. Волконская, Е.С. Казакова. — Самара: СамГАУ, 2018. — 127 с. — ISBN 978-5-88575-538-2. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система «Лань»: [сайт]. — URL: <https://e.lanbook.com/book/113366> (дата обращения: 16.07.2019). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

22. Курносова, М.В. Банкротство и его признаки / М.В. Курносова // Наука, технологии и инновации в современном мире. 2016. № 1 (3). С. 60-62.

23. Курс по анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]/ – Электрон. текстовые данные. –

Новосибирск: Сибирское университетское издательство, Норматика, 2017. – 118 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65157.html>. – ЭБС «IPRbooks»

24. Львова, О.А. Факторы и причины банкротства компаний в условиях современной экономики / О.А. Львова, О.М. Пеганова // Государственное управление: Электронный вестник. – 2014. – №44. – С.64–82.

25. Мазурова, И.И., Белозерова, Н.П., Леонова, Т.М., Подшивалова М.М. Методы оценки вероятности банкротства предприятия: учеб.пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2017. – С. 39.

26. Мочалина, А.А. Выявление признаков банкротства предприятия на ранних этапах и методы, используемые при диагностике вероятности банкротства / А.А. Мочалина // Инновационная наука. 2016. № 4-1. С. 216-219.

27. Никонова, Н.В., Гамулинская, Н.В. Реалистичность методов оценки диагностики вероятности банкротства / Н.В. Никонова, Н.В. Гумулинская // Успехи современной науки. 2017. Т. 3. № 1. С. 104-106 Антикризисное управление. Теория и практика [Электронный ресурс]: учеб. пособие / В.Я. Захаров [и др.]. - Электрон. текстовые данные. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 304 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71189.html>. - ЭБС «IPRbooks»

28. Правовое регулирование экономических отношений. Несостоятельность (банкротство) / Под ред. д.ю.н. [и др.]. — Москва: СТАТУТ, 2018. — 256 с. — ISBN 978-5-8354-1421-5. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система «Лань»: [сайт]. — URL: <https://e.lanbook.com/book/107792> (дата обращения: 16.07.2019). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

29. Тавасиев А.М. Антикризисное управление кредитными организациями [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит» и «Антикризисное управление»/ Тавасиев А.М., Мурычев А.В. – Электрон. текстовые данные. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 543 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74877.html>. – ЭБС «IPRbooks»

Приложения

Приложение А - Организационно-экономическая характеристика ООО «СБ-Юг» г. Краснодара

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) «СБ-Юг» основано в 2013 г. Место нахождения общества: 350901, РФ Краснодарский край,

г. Краснодар, ул. Российская, 30.

Целями деятельности организации являются удовлетворение общественных потребности в продукции, услугах, работах, а также извлечение прибыли.

Организация осуществляет следующие основные виды услуг:

- строительства железобетонных чаш для общественных и частных бассейнов;
- продажа и установка композитных чаш для частных бассейнов;
- продажа и монтаж оборудования для бассейнов;
- сервисное обслуживание коммерческих и частных бассейнов;
- разработка видео-визуализации дизайна бассейна и прилегающих территорий;
- инженерное проектирование бассейнов;
- строительство и обслуживание аквапарков.

Бухгалтерский учёт в исследуемой организации ведется бухгалтерией согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете» 402-ФЗ. На предприятие ведётся по журнально-ордерной форме налогообложения, он автоматизирован с использованием программы «1С: Предприятие» версия 8.3.

Рассмотрим ресурсы и затраты организации в таблице А1. Среднегодовая численность работников за исследуемый период возросла в связи с ростом объемов оказываемых услуг. Так, в 2018 г. среднегодовая численность работников организации составляла 8 человек, что в 1,6 раза больше чем в 2016 г.

В организации наблюдается значительное увеличение среднегодовой стоимости оборотных средств. Так, в 2018 г. по сравнению с 2016 г. увеличилась в 5,1 раза (на 8,3 млн руб.) за счет роста запасов и дебиторской задолженности, по сравнению с 2017 г. - в 3 раза и составила 10307 тыс. руб. Увеличение среднегодовой стоимости оборотных активов объясняется с одной стороны тем, что организация стала направлять все больше средств на приобретение более качественного оборудования, топлива, иных запасов, а с другой стороны повысились цены на приобретаемые активы.

Таблица А1 - Ресурсы ООО «СБ-Юг»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % (разах) к	
				2016 г.	2017 г.
Среднегодовая численность работников, чел.	5	7	8	160,0	114,3
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	2022	3395	10307	в 5,1 раз	в 3 раза
Полная себестоимость проданных товаров (оказанных услуг) – всего, тыс. руб.	7296	12269	19624	269,0	160,0
в том числе:					
- товаров	6587	10896	17724	в 2,7 раза	162,7
- оказанных услуг	709	1373	1900	в 2,7 раза	138,4

Полная себестоимость реализованных товаров (оказанных услуг) возросла в исследуемые годы. Так, в 2018 г. она составила 19624 тыс. руб., что в 2,5 раза (на 12328 тыс. руб.) больше чем в 2016 г., а в сравнении с 2017 г. – в 1,5 раза (на 7355 тыс. руб.). Она возросла за счет увеличения полной себестоимости товаров (состоящих на 90 % от суммы всех затрат организации) и себестоимости оказанных услуг. Причиной повышения полной себестоимости стало, прежде всего, увеличение объёмов реализации товаров и оказания услуг, а также увеличение коммерческих расходов организации.

Таким образом, проанализировав ресурсы ООО «СБ-Юг», можно сделать вывод, что они возросли в анализируемом периоде, что является положительным фактом, повлекшим увеличение финансовых результатов.

Рассмотрим результаты деятельности исследуемой организации в приведённой ниже таблице А2.

Проведенный анализ показал, что выручка от продаж в организации в 2018 г. в сравнении с 2016 г. увеличилась на 12568 тыс. руб. или в 2,7 раза. Рост выручки от реализации объясняется увеличением объёмов реализации товаров и оказания услуг. Выручка от продажи товаров в 2018 г. по сравнению с 2016 г. увеличилась в 2,7 раза или на 11,5 млн. руб., а её удельный вес составил 90 %. Выручка от оказанных услуг заняла незначительную долю и составила 10 %.

В 2017 г. полная себестоимость реализованной продукции превышала выручку от ее продаж, поэтому был получен убыток от продаж, который составил 45 тыс. руб. Положительной тенденцией является рост прибыли от продаж, которая увеличилась на 240 тыс. руб. или в 2,2 раза в 2018 г. по сравнению с 2016 г. Такое положение можно объяснить более быстрыми темпами роста выручки по сравнению с темпами роста себестоимости продукции.

Приведенные данные свидетельствуют о том что, в 2018 г. по сравнению с 2016 г. величина прибыли до налогообложения увеличилась на 213 тыс. руб. или в 2,1 раза за счет увеличения прибыли от продаж.

Таблица А2 – Финансовые результаты деятельности организации

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение (+,-) в 2018 г. по сравнению с	
				2016 г.	2017 г.
Выручка от продаж – всего, тыс. руб.	7494	12224	20062	12568	7838
в том числе:					
- товаров	6595	10910	18058	11463	7148
- оказанных услуг	899	1314	2004	1105	690
Прибыль (+), убыток (-) от продаж – всего, тыс. руб.	198	-45	438	240	483
в том числе:					
- товаров	8	14	334	326	320
- оказанных услуг	190	-59	104	-86	163
Прибыль (+), убыток (-) до налогообложения, тыс. руб.	186	-70	399	213	469
Чистая прибыль (+), непокрытый убыток (-), тыс. руб.	153	-75	317	164	392

Полученная организацией в 2018 г. чистая прибыль на 164 тыс. руб. выше, чем в 2016 г. Отсюда можно сделать вывод, что в 2018 г. Финансовые результаты деятельности организации заметно возросли по сравнению с 2016 г., конечный финансовый результат увеличился.

Анализ финансовых результатов деятельности показал, что в исследуемые годы наблюдалась тенденция роста выручки от реализации, финансовым результатом деятельности организации была прибыль, что положительно характеризует финансовые результаты деятельности организации и оказывает положительное влияние на его финансовое состояние.

Производство любого вида продукции (работ, услуг) связано с использованием материальных ресурсов. Материальные ресурсы определенного ассортимента и качества являются основой и необходимым условием выполнения программы выпуска и реализации продукции (работ, услуг), снижения себестоимости. Комплексное использование ресурсов, их рациональный расход, применение более дешевых и эффективных материалов является важнейшим направлением увеличения выпуска продукции и улучшения финансового состояния. Проанализируем

эффективность использования трудовых и материальных ресурсов за 2016 – 2018 гг. исследуемой организации в таблице А3.

За исследуемый период выручка от продаж в расчете на 1 работника возросла. В 2018 г. по сравнению в 2016 г. в расчёте на 1 работника организации было получено больше выручки на 1008,95 тыс. руб. или в 1,7 раза. Прибыли от продаж на 1 работника в 2018 г. составила 54,75 тыс. руб., что на 15,15 тыс. руб. меньше, чем в 2016 г. Чистая прибыль организации возросла на 9,03 тыс. руб. в сравнении с 2016 г. Это обусловлено тем, что темп роста выручки в 2016 – 2018 гг., увеличивался более быстрыми темпами, чем среднегодовая численность работников, что и привело к росту показателей производительности труда и говорит об улучшении эффективности использования трудовых ресурсов.

Таблица А3 – Эффективность использования трудовых и материальных ресурсов

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение (+,-) в 2018 г. по сравнению с	
				2016 г.	2017 г.
Получено на 1 работника, тыс. руб.:	1498,80	1746,29	2507,75	1008,95	761,46
- выручки от продаж					
- прибыли от продаж	39,60	-6,43	54,75	15,15	61,18
- чистой прибыли	30,60	-10,71	39,63	9,03	50,34
Получено на 100 руб. оборотных средств, руб.:	370,62	360,06	194,64	-175,98	-165,42
- выручки от продаж					
- прибыли от продаж	9,79	-1,33	4,25	-5,54	5,58
- чистой прибыли	7,57	-2,21	3,08	-4,49	5,29

Выручка от продаж в расчете на 100 руб. оборотных средств в 2018 г. уменьшилась на 546, 6 руб. или на 52,5 % по сравнению с 2016 г., а прибыль от продаж и чистая прибыль на 5,54 руб. и 4,49 руб. соответственно. Это было связано с тем, что выручка от продаж, прибыль от продаж и чистая прибыль выросли менее быстрыми темпами, чем среднегодовая стоимость оборотных активов, поэтому эффективность использования оборотных активов ухудшилась.

Таким образом, можно сделать вывод, что эффективность использования трудовых и материальных ресурсов в ООО «СБ-Юг» в 2018 г. по сравнению с 2017 г. из-за полученной прибыли от текущей деятельности и роста чистой прибыли является позитивной тенденцией и оказывает положительное влияние на финансовое состояние организации.

Оборотные активы являются наиболее мобильной частью капитала, от состояния которых в значительной степени зависит финансовое состояние

предприятия в целом, в связи с чем считаем необходимым провести анализ их состояния, оценить тенденцию их изменения и проанализировать оборачиваемость (таблицы А4 и А5).

К оборотным активам предприятия могут относиться сырье и материалы, незавершенное производство и полуфабрикаты, дебиторская задолженность, ликвидные ценные бумаги, денежные средства в кассе и на расчетном счете, готовая продукция. В таблице 4 приведен анализ динамики и структуры оборотных активов исследуемой организации в анализируемом периоде.

Величина запасов организации в 2018 г. по сравнению с 2016 г. увеличилась в 8,4 раза или на 9751 тыс. руб., составив 11061 тыс. руб. Рост запасов был связан с увеличением сырья и материалов, а также готовой продукции.

Таблица А4 – Динамика и структура оборотных активов (на конец года)

Группа оборотных активов	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Отклонение (+,-) в 2018 г. по сравнению с 2016 г.	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	структуры, %
Запасы	1310	64,8	3581	75,1	11061	69,8	9751	5,0
в том числе товары не пользующиеся спросом, залежалые сырье и материалы	28	2,1	153	4,3	741	6,7	713	4,6
Налог на добавленную стоимость	-	-	7	0,1	64	0,4	64	0,4
Дебиторская задолженность краткосрочная	707	35,0	1047	22,0	4569	28,8	3862	-6,2
в том числе сомнительная дебиторская задолженность	-	-	76	7,3	76	1,7	76	1,7
Денежные средства	5	0,2	132	2,8	153	1,0	148	0,8
Всего оборотных активов	2022	100	4767	100	15847	100	13825	X

В 2018 г. по сравнению с 2016 г. произошло увеличение дебиторской задолженности организации в 6,5 раза (на 3862 тыс. руб.), а по сравнению с

2017 г. – в 4,4 раза (на 3522 тыс. руб.) Удельный вес ее в оборотных средствах уменьшился на 6,2 процентных пункта, составив 28,8 %. Анализ показал, что сомнительная дебиторская задолженность в исследуемом периоде увеличилась, что отрицательно характеризует состояние дебиторской задолженности.

Величина налога на добавленную стоимость в 2018 г. по сравнению с 2017 г. увеличилась на 57 тыс. руб. (в 9 раз), составив 64 тыс. руб. Он занимал незначительный удельный вес в сумме всех оборотных средств.

Денежные средства и денежные эквиваленты организации увеличились в 2018 г. по сравнению с 2016 г. на 148 тыс. руб. (в 30,6 раз), что свидетельствует об увеличении абсолютно ликвидных активов. Увеличение денежных средств, как правило говорит, об улучшении финансового состояния предприятия, так как они являются абсолютно ликвидными активами. Сумма денег в организации должна быть такой, чтобы её хватало для погашения всех первоочередных платежей. Однако наличие больших остатков денежных средств на счетах и в кассе может быть результатом неправильного использования оборотного капитала, так как их надо было быстро пускать в оборот с целью получения прибыли.

Величина оборотных активов в анализируемом периоде существенно увеличилась. В 2018 г. она составила 15847 тыс. руб., что на 13825 тыс. руб. больше, чем в 2016 г., что было вызвано увеличением всех видов оборотных активов. Рост медленно реализуемых активов на фоне увеличения быстро и абсолютно ликвидных – позитивная тенденция, свидетельствующая об улучшении структуры оборотных средств организации.

Оборачиваемость оборотных средств оказывает существенное влияние на финансовые результаты и финансовое состояние организации, так как скорость оборота (скорость превращения материальных средств в денежную форму) непосредственно влияет на платёжеспособность предприятия.

Для анализа исчисляются и анализируют динамику следующих показателей: коэффициента оборачиваемости и закрепления, а также продолжительность одного оборота оборотных средств. Вышеперечисленные показатели рассчитывают также по части оборотных средств (величине запасов, дебиторской задолженности, денежным средствам и другие).

Рассмотрим динамику вышеуказанных показателей анализируемой организации в 2016 – 2018 гг., определим потребность в оборотных активах, их высвобождение или привлечение в оборот (таблица А5).

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств в 2018 г. уменьшился по сравнению с 2016 г. на 1,457 пункта, с 2017 г. – 1,655 пункта. Это было связано с тем, что выручка от реализации возросла менее быстрыми темпами, чем среднегодовая величина оборотных активов. Так, выручка от реализации увеличилась в 2018 г. в 2,7 раза, а оборотные средства – в 4,7 раза.

Это вызвало увеличение продолжительности оборота оборотных средств организации в 2018 г. по сравнению с 2016 г. на 80 дней, а с 2017 г. – на 86 дней и увеличение коэффициента закрепления оборотных средств на 0,220 пункта и 0,236 пункта соответственно.

В результате ускорения оборачиваемости оборотных активов организации из оборота было высвобождено оборотных активов в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 199 тыс. руб., а в 2018 г. по сравнению с 2017 г. привлечено на 4730 тыс. руб., что негативно характеризует эффективность их использования.

Таблица А5 - Оборачиваемость оборотных активов

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение (+,-) в 2018 г. по сравнению с	
				2016 г.	2017 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	7494	12224	20062	12568	7838
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	2202	3395	10307	8105	6912
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	3,403	3,601	1,946	-1,457	-1,655
Продолжительность оборота, дней	107	101	187	80	86
Коэффициент закрепления оборотных средств	0,294	0,278	0,514	0,220	0,236
Потребность в оборотных средствах, тыс. руб.	X	3594	5577	X	X
Привлечено (+), высвобождено (-) из оборота оборотных активов, тыс. руб.	X	-199	4730	X	X

На оборачиваемость оборотных активов организации влияют среднегодовая величина имущества (количественный фактор) и выручка от реализации (качественный фактор). С помощью приема цепных подстановок проведём анализ влияния вышеперечисленных факторов на изменение оборачиваемости всех оборотных активов исследуемой организации в 2018 г. по сравнению с 2016 г., а также частных показателей в таблице 6.

Из таблицы следует, что в 2018 г. по сравнению с 2017 г. снизилась оборачиваемость всех видов оборотных активов.

Оборачиваемость оборотных активов снизилась в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 1,655 пункта, в том числе за счет роста среднегодовой стоимости оборотных активов она уменьшилась на 2,415 пункта, а увеличения выручки от реализации привело к росту оборачиваемости данных активов на 0,760 пункта.

Таблица А6 - Влияние факторов на изменение оборачиваемости оборотных активов, 2017 - 2018 гг.

Коэффициент	2017 г.	Расчет-	2018 г.	Отклонение оборачиваемости
-------------	---------	---------	---------	----------------------------

оборачиваемос- ти		ная величин а		всего	в том числе за счет влияния	
					стоимости активов	выручки реализации
- оборотных активов	3,601	1,186	1,946	-1,655	-2,415	0,760
- запасов	4,998	1,670	2,740	-2,258	-3,328	1,070
- дебиторской задолжен-ности	13,938	2,177	7,145	-6,793	-11,761	4,968
- денежных средств	178,453	85,782	140,786	-37,667	-92,671	55,004

Оборачиваемость запасов снизилась на 2,258 пункта, в том числе за счет увеличения стоимости запасов на 3,328 пункта, а из-за роста выручки от продаж оборачиваемость выросла на 1,070 пункта.

В 2018 г. по сравнению с 2017 г. оборачиваемость денежных средств снизилась на 37,667 пункта, в том числе за счет стоимости активов на 92,671 пункта, а рост выручки от продаж вызвал увеличение коэффициента оборачиваемости на 55,004 пункта.

В 2018 г. по сравнению с 2017 г. оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась на 6,793 пункта.

В целом, можно сделать вывод о замедлении оборачиваемости оборотных средств исследуемой организации в анализируемом периоде. Рост выручки от реализации менее быстрыми темпами, чем стоимости оборотных активов вызвал снижение показателей их оборачиваемости. Данные изменения свидетельствуют об ухудшении эффективности использования оборотных активов в 2018 г. по сравнению с 2017 г., что является отрицательной тенденцией.

Одним из важных показателей финансовых результатов деятельности организации является окупаемость затрат, рассчитываемая делением выручки на полную себестоимость продукции или отношением средней цены единицы продукции к полной себестоимости единицы продукции. Проанализируем окупаемость затрат организации ООО «СБ-Юг» по основным видам деятельности в таблице А7.

Окупаемость затрат по реализации товаров (основными из них являлись Harvia дровяная печь 20PRO, альгицид экстра, мозаика стеклянная Sabbia Laguna и др.) в 2018 г. возросла по сравнению с 2016 – 2017 гг. на 0,02 руб.

В течение исследуемых лет более высокая окупаемость наблюдалась по оказанным услугам (замене фильтровального и осветительного оборудования, очистке бассейнов и др.). В 2018 г. по сравнению с 2017 г. она увеличилась на 9,4 % (0,09 руб.).

Следует отметить, что в 2017 г. окупаемость товаров и оказанных услуг была 0,96 руб. и 0,99 руб., следовательно, данные виды деятельности

были некупаемыми, из-за чего результатом финансово-хозяйственной деятельности организации стал убыток.

Окупаемость в 2018 г. незначительно увеличилась по сравнению с 2016 г. Это было связано с ростом выручки от реализации товаров более быстрыми темпами, чем полной себестоимости реализованных товаров и оказанных услуг, что является положительной тенденцией.

Таблица А7 – Окупаемость затрат по основным видам деятельности

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к	
				2016 г.	2017 г.
Товары:					
- выручка от реализации товаров, тыс. руб.	6595	10910	18058	273,8	165,5
- полная себестоимость, тыс. руб.	6587	10896	17724	269,1	162,7
- окупаемость затрат, руб.	1,00	1,00	1,02	102,0	102,0
Оказанные услуги:					
- выручка от продаж, тыс. руб.	899	1314	2004	222,9	152,5
- полная себестоимость, тыс. руб.	709	1373	1900	268,0	138,4
- окупаемость затрат, руб.	1,27	0,96	1,05	82,7	109,4
Всего по организации:					
- выручка от продаж, тыс. руб.	7494	12224	20062	267,7	164,1
- полная себестоимость, тыс. руб.	7296	12269	19624	269,0	159,9
- окупаемость затрат, руб.	1,03	0,99	1,03	100,0	104,0

В целом, можно сделать вывод, что ресурсы организации возросли, что привело к росту выручки от продаж. В 2016 г. и в 2018 г. полная себестоимость реализованной продукции была ниже выручки от продаж, поэтому финансовым результатом от текущей деятельности была прибыль, а в 2017 г. – убыток. Следует отметить улучшение финансовых результатов организации в конце исследуемого периода. Динамика финансовых результатов оказала влияние на увеличение эффективности использования ресурсов организации. В 2018 г. по сравнению с 2017 г. оборачиваемость всех оборотных активов, так и их основных составляющих снизилась, что привело к привлечению оборотных активов в исследуемом периоде и является негативной тенденцией.

Приложение Б
Методики балльных оценок финансового состояния организации

Таблица Б1 - Методика балльной оценки финансового состояния
организаций Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой (1 вариант)

Показатель	Границы классов согласно критериям					
	I	II	III	IV	V	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,25 и выше = 20 баллов	0,2 = 16 баллов	0,15 = 12 баллов	0,1 = 8 баллов	0,05 = 4 балла	менее 0,05 = 0 баллов
Коэффициент критической оценки	1,0 и выше = 18 баллов	0,9 = 15 баллов	0,8 = 12 баллов	0,7 = 9 баллов	0,6 = 6 баллов	менее 0,5 = 0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности	2 и выше = 16,5 балла	1,9-1,7 = 15-12 баллов	1,6-1,4 = 10,5-7,5 балла	1,3-1,1 = 6-3 балла	1 = 1,5 балла	менее 1 = 0 баллов
Коэффициент финансовой независимости	0,6 и выше = 17 баллов	0,59-0,54 = 15-12 баллов	0,53-0,43 = 11,4-7,4 балла	0,42-0,41 = 6,6-1,8 балла	0,4 = 1 балл	менее 0,4 = 0 баллов
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0,5 и выше = 15 баллов	0,4 = 12 баллов	0,3 = 9 баллов	0,2 = 6 баллов	0,1 = 3 балла	менее 0,1 = 0 баллов
Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат	1 и выше = 15 баллов	0,9 = 12 баллов	0,8 = 9,0 баллов	0,7 = 6,0 баллов	0,6 = 3 балла	менее 0,5 = 0 баллов
Минимальное значение границы	100	85 - 64	63,9 - 56,9	41,6 - 28,3	18	-

Таблица Б2 - Интегральная балльная оценка финансового состояния
Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой (2 вариант)

Показатель	Рейтинг показателя	Критерий		Условия снижения критерия
		высший	низший	
Коэффициент абсолютной ликвидности	20	0,5 и выше – 20 баллов	Менее 0,1 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,5 снимается 4 балла
Коэффициент «критической оценки»	18	1,5 и выше – 18 баллов	Менее 1 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 1,5 снимается по 3 балла
Коэффициент текущей ликвидности	16,5	2 и выше – 16,5 балла	Менее 1 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 2 снимается по 1,5 балла
Коэффициент автономии	17	0,5 и выше – 17 баллов	Менее 0,4 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,5 снимается по 0,8 балла
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	15	0,5 и выше – 15 баллов	Менее 0,1 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,5 снимается по 3 балла
Коэффициент финансовой устойчивости	13,5	0,8 и выше – 13,5 балла	Менее 0,5 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,8 снимается по 2,5 балла

- 1-й класс (100 - 97 баллов) – организации с абсолютной финансовой устойчивостью и абсолютно платежеспособные;
 2-й класс (96 - 67 баллов) – организации нормального финансового состояния;
 3-й класс (66 - 37 баллов) – это организации, финансовое состояние которых можно оценить как среднее;
 4-й класс (36 - 11 баллов) – это организации с неустойчивым финансовым состоянием;
 5-й класс (10 - 0 баллов) – это организации с кризисным состоянием.

Таблица Б3 - Границы классов организаций согласно критериям оценки финансового состояния по методике Г.В. Савицкой

Показатель	Условия снижения критерия	Границы классов согласно критериям				
		1-й класс	2-й класс	3-й класс	4-й класс	5-й класс
Коэффициент абсолютной ликвидности	За каждые 0,01 пункта снижения снимается по 0,3 балла	0,70 и более присваиваем 14 баллов	0,69-0,50 присваиваем от 13,8 до 10 баллов	0,49-0,30 присваиваем от 9,8 до 6 баллов	0,29-0,10 присваиваем от 5,8 до 2 баллов	менее 0,10 присваиваем от 1,8 до 0 баллов
Коэффициент критической оценки	За каждые 0,01 пункта снижения снимается по 0,2 балла	1 и более – 11 баллов	0,99-0,80 – 10,8-7 баллов	0,79-0,70 – 6,8-5 баллов	0,69-0,60 – 4,8-3 баллов	0,59 и менее – от 2,8 до 0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности	За каждые 0,01 пункта снижения снимается по 0,3 балла	2 и более – 20 баллов, 1,7-2,0 – 19 баллов	1,69 – 1,50 – от 18,7 до 13 баллов	1,49-1,30 – от 12,7 до 7 баллов	1,29-1,00 – от 6,7 до 1 балла	0,99 и менее – от 0,7 до 0 баллов
Доля оборотных средств в активах	х	0,5 и более – 10 баллов	0,49-0,40 – от 9 до 7 баллов	0,39-0,30 – от 6,5 до 4 баллов	0,29-0,20 – от 3,5 до 1 балла	менее 0,20 – от 0,5 до 0 баллов
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	За каждые 0,01 пункта снижения снимается по 0,3 балла	0,5 и более – 12,5 балла	0,49 – 0,40 – от 12,2 до 9,5 балла	0,39 – 0,20 – от 9,2 до 3,5 балла	0,19 – 0,10 – от 3,2 до 0,5 балла	менее 0,10 – 0,2 балла
Коэффициент капитализации	За каждые 0,01 пункта повышения снимается по 0,3 балла	меньше 0,7 – 17,5 балла, 1,0 – 0,07 - 17,1-17,4 балла	1,01-1,22 – от 17,0 до 10,7 балла	1,23-1,44 – от 10,4 до 4,1 балла	1,45-1,56 – от 3,8 до 0,5 балла	1,57 и более – от 0,2 до 0 баллов
Коэффициент финансовой независимости	За каждые 0,1 пункта снижения снимается по 0,4 балла	0,50-0,60 и более – 9-10 баллов	0,49-0,45 – от 8 до 6,4 балла	0,44-0,40 – от 6 до 4,4 балла	0,39-0,31 – от 4 до 0,8 балла	0,30 и менее – от 0,4 до 0 баллов
Коэффициент финансовой устойчивости	За каждые 0,1 пункта снижения снимается по 1 баллу	0,80 и более – 5 баллов	0,79-0,70 – 4 балла	0,69-0,60 – 3балла	0,59-0,50 – 2 балла	0,49 и менее – от 1 до 0 баллов
Границы классов	х	100-97,6 балла	93,5-67,6 балла	64,4-37 баллов	33,8-10,8 балла	7,6-0 баллов

1-й класс — это организации с абсолютной финансовой устойчивостью и абсолютно платежеспособные.

2-й класс — это организации с нормальным финансовым состоянием, их финансовые показатели в целом находятся близко к оптимальным, но по отдельным коэффициентам допущено некоторое отставание.

3-й класс — это организации, финансовое состояние которых можно оценить как среднее. У них либо платежеспособность находится на границе минимально допустимого уровня, а финансовая устойчивость нормальная, либо наоборот.

4-й класс — это организации с неустойчивым финансовым состоянием. При взаимоотношениях с ними имеется определенный финансовый риск. У них неудовлетворительная структура капитала, а платежеспособность находится на нижней границе допустимых значений.

5-й класс — это организации с кризисным финансовым состоянием. Они неплатежеспособны и абсолютно неустойчивы с финансовой точки зрения. Эти предприятия убыточные.

Приложение В - Экономические характеристики организаций – производителей сухих строительных смесей

В.1 Экономическая характеристика ЗАО «ПАК «РиэлтИнвестОценка»

Закрытое акционерное общество (ЗАО) «ПАК «РиэлтИнвестОценка» основано в 2011 г. Место нахождения общества: 352272, РФ Краснодарский край, х. Хлопонин, ул. Московская, 1.

Целью деятельности организации является добыча гипса с целью производства гипсового-вяжущего и сухих строительных смесей для их последующей реализации.

ЗАО «ПАК «РиэлтИнвестОценка» входит в группу компаний «РУСГИПС», которая является российским производителем качественных и недорогих сухих строительных смесей, гипсового вяжущего под торговой маркой «РУСГИПС». В качестве стратегии развития компании был выбран путь на создание не только производственного комплекса, но и на наличие собственной сырьевой базы - месторождения гипсового камня, поэтому осенью 2008 г. была приобретена лицензия на право пользования недрами, поиск, разведку и добычу строительного гипса.

Проведены поисково-оценочные работы, утверждены запасы, пройдены экспертизы, разработаны и утверждены проекты Ильичёвского месторождения гипса. Параллельно решался широкий спектр задач:

- выбрана площадка под строительство гипсового завода;
- разработан проект строительства;
- закуплено оборудование участков гипсо-вяжущих и сухих строительных смесей;
- получено разрешение на строительство;
- приобретена горно-добывающая и карьерная техника;
- осуществлено строительство комплекса зданий;
- приобретён и модернизирован железнодорожный тупик в г. Черкесск.

На сегодняшний день осуществляется добыча гипсового камня безвзрывным способом, с помощью горнодобывающего карьерного комбайна Vermeer 1255 TL Comander III. Это позволяет получать фракции продукции пригодные как для цементного, так и гипсового производства: от 0 до 60 мм и от 60 до 300 мм.

Для определения экологических параметров гипсового камня, добываемого на Ильичёвском месторождении гипса была проведена санитарно-эпидемиологическая экспертиза ФГУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Краснодарском крае». Получено санитарно-эпидемиологическое заключение

о соответствии гипсового камня СанПиН 2.6.1.2523-09 «Нормы

радиационной безопасности» (НРБ-99/2009).

С целью изучения возможности получения из гипсового камня вяжущих различных марок и сухих строительных смесей на их основе, были осуществлены комплексные исследования гипсового камня. Получен сертификат соответствия камня гипсового и гипсоангидридного для производства гипсовых материалов по ГОСТ 4013-82.

В 2010 году был смонтирован и запущен в опытно-промышленном режиме участок по производству гипсового вяжущего различных марок. Производственная мощность линии составляет 60000 тонн продукции марок Г-5, Г-6 и Г-7 в год. ВНИИСТРОМ НЦК-Сертификация провел исследование и выдал сертификат соответствия продукции. В 2011 - 2014 гг. осуществлены пуско-наладочные работы и введена в эксплуатацию линия сухих строительных смесей.

Производятся и реализуется следующие основные виды продукции:

- клей для керамической плитки и керамогранита для внутренних и наружных работ «STRONG»«RUSGIPS»;

- смеси штукатурные ручного и машинного нанесения № 6, №7, №8;

- смеси штукатурные цементные № 15, № 16;

- шпаклёвки гипсовые № 20, № 21;

- шпаклёвка полимерная № 22;

- наливной пол № 3;

- плиточные клеи № 9, № 10, № 11;

- клеи для керамогранита и природного камня № 12, № 13;

- клей для блоков и плит из ячеистого бетона Монтажный №17;

- вяжущее гипсовое (Алебастр) Г-5II, Г-6II;

- гипсовый камень;

- штукатурные станции и комплектующие.

Вся продукция компании прошла сертификацию на соответствие требованиям ГОСТ РФ.

ЗАО ПАК «РиэлтИнвестОценка» является членом «Российской гипсовой ассоциации». Технологи и лаборанты компании постоянно занимаются разработкой новых видов продукции. Осуществляется формирование дилерской сети и реализация продукции через торговые сети.

Бухгалтерский учёт на предприятие ведётся по журнально-ордерной форме налогообложения, он автоматизирован с использованием программы «1С: Предприятие» версия 8.0.

Более подробно с ресурсами предприятия в исследуемом периоде позволит таблица В.1.

Среднегодовая численность работников за исследуемый период возростала. Так, в 2018 г. среднегодовая численность работников увеличилась на 30 человек по сравнению с 2016 г. (на 76,9%), составив 69 человек. Известно, что в период с 2017 г. по 2018 г. ЗАО «ПАК «РИО» осуществило наладку производственных линий по изготовлению новых

видов продукции: «Универсального наливного пола №3» и «Плиточного клея для керамической плитки для внутренних работ №9». Таким образом, увеличение объёмов производства привело к необходимости привлечения дополнительного персонала.

Положительная динамика наблюдается и в изменении среднегодовой стоимости основных средств в 2018 г. по сравнению с 2016 г.: показатель вырос на 56 млн руб., составив 18,9 млн руб. Данное увеличение связано со строительством и приобретением объектов основных средств.

Таблица В.1 - Ресурсы и затраты ЗАО ПАК «РиэлтИнвестОценка»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % (разах) к	
				2016 г.	2017 г.
Среднегодовая численность работников, чел.	39	52	69	176,9	132,7
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	125826	183860	181918	144,6	98,9
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	24902	21683	17539	70,4	80,8
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	14168	41643	99523	в 7 раза	239,0

Среднегодовая стоимость оборотных средств за весь исследуемый период уменьшилась. Так, в 2018 г. она составила 70,4 % от среднегодовой суммы оборотных средств 2016 г. и 80,8 % от их величины в 2017 г. Это было связано с уменьшением дебиторской задолженности в 3 раза, а также денежных средств и прочих оборотных активов

Полная себестоимость реализованной продукции возросла в исследуемые годы. Так, в 2018 г. она составила 99,5 млн руб., что в 7 раз (или на 85 млн руб.) больше чем в 2016 г., а в сравнении с 2017 г. – в 2,4 раза (на 57,9 млн руб.). Причиной повышения полной себестоимости стало, прежде всего, увеличение объёмов производства продукции, а также увеличение управленческих расходов организации.

Таким образом, проанализировав ресурсы ЗАО «ПАК «РиэлтИнвестОценка», можно сделать вывод, что они возросли в анализируемом периоде (за исключением среднегодовой стоимости оборотных средств), что является положительным фактором.

Проведенный анализ показал, что за период с 2016 г. по 2018 г. наблюдается увеличение денежной выручки от продаж. В течение исследуемых лет полная себестоимость реализованной продукции превышала выручку от ее продаж, поэтому был получен убыток от продаж, который в 2018 г. составил более 35 млн руб., что на 29 млн руб. больше, чем в 2016 г.

Таблица В.2 – Финансовые результаты деятельности организации и эффективность использования ее ресурсов

Показатель	2016г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение (+,-) в 2018 г. по сравнению с	
				2016 г.	2017 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	7021	17486	64459	57438	46973
Убыток от продаж, тыс. руб.	7147	24157	35064	27917	10907
Убыток от налогообложения, тыс. руб.	17006	48203	55670	38664	7467
Непокрытый убыток, тыс. руб.	17006	48231	55670	38664	7439
Получено на 1 работника, тыс. руб.: - выручки от продаж	180,0	336,2	934,2	754,2	598,0
- прибыли от продаж	-183,3	-464,6	-508,2	-324,9	-43,6
- чистой прибыли	-436,1	-927,5	-806,8	-370,7	120,7
Получено на 1 руб. основных средств, руб.: - выручки от продаж	0,06	0,10	0,35	0,29	0,25
- прибыли от продаж	-0,06	-0,13	-0,19	-0,13	-0,06
- чистой прибыли	-0,14	-0,26	-0,30	-0,16	-0,04
Получено на 1 руб. оборотных средств, руб.: - выручки от продаж	0,28	0,71	3,68	3,4	2,97
- прибыли от продаж	-0,29	-1,11	-2,00	-1,71	-0,89
- чистой прибыли	-0,68	-2,22	-3,17	-2,49	-0,95

В течение всего анализируемого периода убыток до налогообложения был больше убытка от текущей деятельности в связи с отрицательным сальдо прочих доходов и расходов.

Непокрытый убыток имел тенденцию к росту. Так, в 2018 г. он увеличился по отношению к 2016 г. на 38 млн руб., к 2017 г. - на 7 млн руб., составив 55,7 млн руб.

Анализ результатов деятельности показал, что в исследуемые годы наблюдалась тенденция роста выручки от реализации, финансовым результатом деятельности организации был убыток, что отрицательно характеризует финансовые результаты деятельности организации и оказывает негативное влияние на его финансовое состояние.

Комплексное использование ресурсов, их рациональный расход, применение более дешевых и эффективных материалов является важнейшим направлением увеличения выпуска продукции и улучшения финансового состояния. Проведенный анализ позволил сделать вывод, что эффективность использования трудовых и материальных ресурсов в ЗАО «ПАК» РИО»

ухудшилась из-за полученного убытка от текущей деятельности и всей деятельности в целом, что является негативной тенденцией и оказывает отрицательное влияние на финансовое состояние организации.

В целом, можно сделать вывод, что ресурсы организации возросли, что привело к росту выручки от продаж. Однако в течение исследуемых лет полная себестоимость реализованной продукции была выше выручки от продаж, поэтому финансовым результатом от текущей деятельности был убыток, повлекший за собой ухудшение финансового результата организации в целом. Динамика финансовых результатов оказала влияние на уменьшение эффективности использования ресурсов организации.

В.2 Экономическая характеристика ООО «Боларс-маркетинг»

ООО «Боларс-маркетинг» является московским производителем сухих строительных смесей. Основным видом экономической деятельности является производство сухих бетонных смесей. Действует с 1999 г., имея на данный момент 5 лицензий и работая еще по 8 направлениям. Организация насчитывает несколько филиалов по всей России.

Сегодня компания включает в себя современный завод, оснащённый автоматизированными линиями, научные аттестованные лаборатории и производственно-складской комплекс.

Благодаря грамотной дистрибьюции и масштабному стратегическому планированию, продукция ООО «Боларс-маркетинг» занимает одно из лидирующих позиций на рынках строительных материалов России, в том числе на юге.

В июне 2018 г. компания произвела первую отгрузку на новый рынок сбыта – Крымский полуостров, используя водный транспорт.

Рассмотрим ресурсы ООО «Боларс-маркетинг» в таблице В.3.

Среднегодовая численность сотрудников уменьшилась за весь исследуемый период на 9 человек в 2018 г. по сравнению с 2016 г. и на 4 человека в сравнении с 2017 г. Вероятно, данная тенденция связана с перераспределением нагрузки на сотрудников с целью повышения их эффективности. Так же, уменьшалась и среднегодовая стоимость основных средств. Так, в 2018 г. она составила 64,8% от среднегодовой суммы оборотных средств 2016 г.

Однако, положительную динамику можно отметить в отношении среднегодовой стоимости оборотных средств. В 2018 г. эта величина увеличилась на 23,8 млн руб. от значения 2016 г., что составило 110% от той же величины, но в сравнении с показателем 2017 г., результат 2018 г. составил лишь 91,1%. Полная себестоимость реализованной продукции в исследуемые годы так же сокращалась.

Таблица В.3 – Ресурсы ООО «Боларс-Маркетинг»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в %	
				к 2016 г.	к 2017 г.
Среднегодовая численность работников, чел.	75	70	66	88,0	94,3
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	18038	17456	11688	64,8	67,0
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	237511	286864	261327	110,0	91,1
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	1464949	1278134	954506	65,2	74,7

Таким образом, проанализировав ресурсы ООО «Боларс-маркетинг», можно сделать вывод, что все они снизились в анализируемом периоде, за исключением среднегодовой стоимости оборотных средств.

Рассмотрим результаты деятельности исследуемой организации в приведённой ниже таблице В.4.

Следует отметить, что на протяжении всего анализируемого периода по результатам деятельности была получена прибыль от продаж. Не смотря на разные соотношения значения выручки от реализации услуг и себестоимости оказанных услуг, значение данного показателя имело устойчивую тенденцию к снижению. В 2018 г. прибыль от реализации составила 33015 тыс. руб., что на 10,8 % (или 3983 тыс. руб.) меньше аналогичного показателя 2016 г. но на 39,4% больше показателя 2017 г. Это явилось следствием увеличения прочих доходов более высокими темпами, чем расходной части.

Показатель прибыли до налогообложения в 2018 г. по сравнению с 2016 г. снизился и составил 71,3% от показателя начала исследуемого периода, а в сравнении с показателем 2017 г. снижение произошло на 5084 руб.

Динамика прибыли до налогообложения оказала значительное влияние на динамику показателя чистой прибыли. Итоговым результатом производственно-финансовой деятельности на протяжении 2016 – 2018 гг. являлась чистая прибыль. В 2016 г. значение было максимальным и составило 5946 тыс. руб., что на 1342 тыс. руб. превысило показатель 2018 г. и на 947 тыс. руб. данные 2017 г.

Все это явилось отрицательными факторами в развитии организации.

В целом, анализ результатов деятельности компании показал уменьшение выручки от реализации услуг, и даже увеличение прочих доходов не смогло в значительной степени повлиять на устойчивое снижение чистой прибыли в периоде.

Таблица В.4 – Финансовые результаты деятельности и эффективность использования ресурсов ООО «Боларс-маркетинг»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % (размах) к	
				2016 г.	2017 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	1501947	1301825	987521	65,7	75,9
Прибыль от продаж, тыс. руб.	36998	23691	33015	89,2	139,4
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	8872	11413	6329	71,3	55,5
Чистая прибыль, тыс. руб.	5946	4999	4604	77,4	92,1
Получено на 1 работника, тыс. руб.:					
- выручки от продаж	20026,0	18597,5	14962,4	74,7	80,5
- чистой прибыли	79,3	71,4	69,8	88,0	97,8
Получено на 100 руб. основных средств, руб.:					
- выручки от продаж	8326,6	7457,8	8449,0	101,5	113,3
- чистой прибыли	33,0	28,6	39,4	119,4	137,8
Получено на 100 руб. оборотных средств, руб.:					
- выручки от продаж	632,4	453,8	377,9	59,8	83,3
- чистой прибыли	2,5	1,7	1,8	72	105,9

Эффективность использования трудовых и материальных ресурсов в ООО «Боларс-маркетинг» ухудшилась из-за ухудшения финансовых результатов деятельности организации, что является негативной тенденцией и оказывает отрицательное влияние на финансовое состояние.

В.3 - Экономическая характеристика ООО «Кнауф гипс»

ООО «Кнауф гипс» зарегистрирована в городе Красногорске, Московской области. Генеральный Директор - Краулис Янис. Основным видом экономической деятельности является «производство гипсовых изделий для использования в строительстве». Также ООО «КНАУФ ГИПС» работает еще по 10 направлениям. Организация насчитывает 5 филиалов.

ООО «Кнауф гипс» предлагает комплексные решения для различных строительных работ с помощью комплектных систем. Кнауф производит гипсокартонные листы, сухие строительные смеси, штукатурные машины PFT, и тепло- и энергосберегающие изоляционные материалы.

Обеспечение трудовыми ресурсами и их рациональное использование - важнейший фактор для развития деятельности.

В 2018 г. численность работающих в организации составляла 1065 человек, что на 43 человека больше, чем в 2016 г. и на 48 человек меньше,

чем в 2017 г. Колебание численности работников было связано с расширением деятельности организации. Руководство, ищущая пути увеличения выручки от реализации и доходности, начиная в 2017 г. приняло решение о расширении спектра оказываемых услуг, что потребовало привлечение квалифицированных специалистов.

Таблица В.5 –Ресурсы ООО «Кнауф гипс»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % (размах) к	
				2016 г.	2017 г.
Среднегодовая численность работников, чел.	1022	1113	1065	104,2	95,7
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	3444677	3444677	3661331	106,3	106,3
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	2783192	2783192	2353948	84,6	84,6
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	9578930	6321712	9263233	96,7	146,5

Доля основных средств в балансе организации на протяжении всего анализируемого периода была достаточно объёмна, при этом заметна тенденция к увеличению. Так, в 2018 г. значение показателя составляло 3661331 тыс. руб., что в на 6,3% больше значения показателя в 2016-2017 гг. Это обстоятельство явилось особенностью деятельности организации - для качественного и своевременного оказания услуг требовалось специализированное и иное оборудование.

Среднегодовая стоимость оборотных активов заметно уменьшилась. Если в 2016 г. среднегодовая стоимость оборотных средств составляла 2783192 тыс. руб., то в 2018 г. уже на 15,4% меньше, что составило 2353948 тыс. руб. Это связано с уменьшением денежных средств, в том числе в остатке на расчетном счете по состоянию на 31 декабря 2018 г., в сравнении с данными по состоянию на 31 декабря 2016 г.

Величину произведенных организацией затрат на реализацию услуг отражает себестоимость, величина которой в 2018 г. уменьшилась по отношению к 2016 г., но увеличилась в отношении к 2017 г. и составила 9263233 тыс. руб. Данное обстоятельство явилось следствием переподготовки производственных линий, и уменьшения затрат непосредственно на произведённую продукцию. Таким образом, в результате увеличения доли основных средств, появилась необходимость увеличения и штатной численности работников в 2017 г. для

переориентации производственных мощностей. В связи с этим, заметно увеличились затраты на оплату труда, взносы в фонды пенсионного и социального страхования.

Кроме того, увеличились затраты на услуги третьих лиц, сотрудничество с которыми необходимо для выполнения условий договоров, заключенных с контрагентами исследуемой организации.

Наряду с ростом выручки, в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 35,3 %, наблюдается рост прибыли от продаж. В 2018 г. значение данного показателя в организации увеличилось по сравнению с 2017 - 2018 гг. на 2,6 %. Это было связано с увеличением выручки от продаж более быстрыми темпами, чем рост себестоимости реализованных услуг.

Таблица В.6 – Финансовые результаты деятельности и эффективность использования ресурсов в ООО «Кнауф гипс», тыс. руб.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % (разак) к	
				2016 г.	2017 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	12927533	8490781	11488955	88,9	135,3
Прибыль от продаж, тыс. руб.	3348603	2169069	2225722	66,5	102,6
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	3435849	1997375	1858296	54,1	93,0
Чистая прибыль, тыс. руб.	2696003	1554086	1457911	54,1	93,8
Получено на 1 работника, тыс. руб.:					
- выручки от продаж	12649,3	7628,	10787,8	85,3	141,4
- чистой прибыли	2638,0	1396,3	1368,9	51,9	98,0
Получено на 100 руб. основных средств, руб.:					
- выручки от продаж	375,3	246,5	313,8	83,6	127,3
- чистой прибыли	78,3	45,1	39,8	50,8	88,3
Получено на 100 руб. оборотных средств, руб.:					
- выручки от продаж	464,4	305,1	488,1	105,1	160,0
- чистой прибыли	96,9	55,8	61,9	63,9	110,9

Тем не менее, данная динамика не отразилась на темпе роста чистой прибыли. Так, в 2018 г. от производственно-финансовой деятельности организацией была получена чистая прибыль в размере 1457911 тыс. руб., таким образом, по сравнению с аналогичным показателем 2016 г. значение показателя уменьшилось на 1238092 тыс. руб., а с данными 2017 г. – на 96175 тыс. руб.

В результате проведенного анализа в исследуемом периоде

зафиксировано уменьшение выручки от реализации и прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, а так же чистой прибыли организации, что не характеризует положительно результаты финансовой деятельности организации.

Очевидно, что эффективность использования трудовых и материальных ресурсов ООО «Кнауф гипс» в целом – ухудшалась.

Оглавление

	с.
Введение.....	3
...	3
Тема 1. Правовое регулирование банкротства предприятий.....	5
1.1 Понятие несостоятельности (банкротства).....	5
1.2 Основные нормативно-законодательные документы о несостоятельности (банкротстве).....	5
1.3 Основные положения ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».....	6
1.4 Институт несостоятельности в зарубежном праве.....	7
Тема 2. Порядок рассмотрения дел о банкротстве арбитражным судом.....	9
2.1 Лица, имеющие право на обращение в суд с заявлением о признании организации банкротом.....	9
2.2 Состав документации и порядок ее оформления при возбуждении арбитражного процесса о признании предприятия несостоятельным.....	9
...	9
2.3 Участники правоотношений, возникающих в связи с несостоятельностью (банкротством).....	11
Тема 3. Процедуры банкротства.....	14
Тема 4. Особенности банкротства отдельных категорий должников.....	16
4.1 Особенности банкротства сельскохозяйственных организаций.....	16
4.2 Особенности банкротства градообразующих организаций.....	19
4.3 Особенности банкротства граждан.....	19
4.4 Упрощенные процедуры банкротства.....	19
Тема 5. Анализ финансового состояния предприятия-должника.....	21
5.1 Оценка степени ликвидности активов предприятия. Анализ платежеспособности.....	21
5.2 Оценка финансовой устойчивости предприятия.....	29
5.3 Анализ дебиторской и кредиторской задолженности.....	33
5.4 Анализ деловой активности и рентабельности.....	38
5.5 Комплексная оценка финансового состояния.....	45
Тема 6. Виды, причины и методы диагностики банкротства.....	49
6.1 Виды банкротства.....	49
6.2 Внешние причины банкротства.....	50
6.3 Внутренние причины банкротства.....	50

6.4 Методика диагностики вероятности банкротства.....	51
Тема 7. Критериальный подход к диагностике банкротства.....	53
7.1 Анализ обширной системы критериев и признаков для диагностики банкротства. Первая и вторая группа критериев.....	53
7.2 Система критериев для диагностики банкротства В.В. Ковалева.....	54
Тема 8. Оценка потенциальности банкротства на основе анализа ограниченного круга критериев.....	58
8.1 Методика определения неудовлетворительной структуры баланса	58
8.2 Система показателей Б. Бивера для оценки вероятности наступления банкротства	58
8.3 Система показателей для оценки фиктивного банкротства.....	60
Тема 9. Использование интегральных показателей для оценки вероятности банкротства.....	62
9.1 Оценка потенциальности банкротства с использованием скоринговых моделей. Методика кредитного скоринга Д. Дюрана.....	62
9.2 Диагностика банкротства, основанная на применении многомерного рейтингового анализа.....	64
9.3 Оценка вероятности банкротства на основе мультипликативного дискриминантного анализа: модели Альтмана, Таффлера, Лиса, Савицкой и др.....	66
Тема 10. Пути финансового оздоровления предприятия.....	77
10.1 Политика антикризисного финансового управления.....	77
10.2 Внешние источники финансового оздоровления несостоятельных предприятий.....	93
10.3 Внутренние источники финансового оздоровления несостоятельных предприятий.....	93
Заключение	96
Список литературы.....	97
Приложения.....	100
Приложение А - Организационно-экономическая характеристика ООО «СБ-Юг» г. Краснодара.....	100
Приложение Б - Методики балльных оценок финансового состояния организации.....	109
Приложение В - Экономические характеристики организаций – производителей сухих строительных смесей.....	113
В.1 Экономическая характеристика ЗАО «ПАК «РиэлтИнвестОценка».....	113
В.2 Экономическая характеристика ООО «Боларс-маркетинг».....	117
В.3 - Экономическая характеристика ООО «Кнауф гипс».....	119

Учебное издание

**Васильева Надежда Константиновна,
Сапрунова Елена Анатольевна**

УЧЕТ И АНАЛИЗ БАНКРОСТВ

Учебное пособие

*для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика,
направленность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»*

В авторской редакции

Подписано в печать _____ Формат 60 × 84 ¹/₈.
Усл. печ. л. – 15,3. Уч.-изд. л. – 8,5.
Эл. версия

Кубанский государственный
аграрный университет
350044, г. Краснодар, ул. Калинина, 13