**Оценка финансовой несостоятельности (банкротства) организации и разработка плана стабилизации**

**Диплом**

**2012**

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

**Введение**

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость и получение прибыли, т.е. такое состояние финансовых ресурсов, при котором оно, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также его расширение и обновление.

Характерной особенностью рыночной экономики является то, что кризисные ситуации возникают на всех стадиях жизненного цикла предприятия: в какие-то моменты оно может не производить прибыли, либо производить убытки. Кризису предшествует появление определенных признаков, служащих предупреждением для специалистов организации, и, чтобы его не произошло, необходимо вовремя понять причины, по которым экономика предприятия оказалась в сложной ситуации, и разработать соответствующие меры по их устранению.

В этой ситуации необходимо объективно оценивать ситуацию, отличая временную неплатежеспособность от действительной несостоятельности предприятий. Важно определить реальные критерии оценки платежеспособности предприятия с учетом особенностей российской экономики, отраслевых и территориальных особенностей предприятия и прочих факторов, и спрогнозировать динамику финансовой деятельности, предупредить нарастание финансовых затруднений, приводящих его к банкротству.

Слабая теоретическая база, недостаточная разработанность многих методологических и методических вопросов антикризисного управления в современных российских условиях определяет актуальность темы диплома.

## Цель работы - диагностика несостоятельности коммерческой организации и разработка мероприятий по его улучшению.

## Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1) исследовать понятие «банкротство» и выявить его причины;

) провести сравнительный анализ методик выявления банкротства, используемых в отечественной и зарубежной практике;

) провести анализ финансового состояния предприятия и оценить степень его близости к состоянию банкротства при помощи отечественных и зарубежных методик;

) дать рекомендации по улучшению финансового состояния объекта исследования.

Предметом исследования является финансовое состояние предприятия.

Объектом исследования является предприятие ИП Паршин А.В.

Теоретической основой для написания работы явились учебники и учебные пособия таких авторов, как Жарковская Е.П., Бродский Б.Е., Канке А.А., Кошевая И.П., Савицкая Г.В.

Информационной базой послужили статьи журналов «Экономист», «Современная торговля» и бухгалтерская отчетность ИП Паршин А.В.

Практическая значимость заключается в том, что полученные результаты могут быть использованы для укрепления финансового состояния анализируемого предприятия.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. В первой главе рассмотрены теоретические основы несостоятельности предприятия, методики выявления банкротства. Во второй главе проводится анализ финансового состояния предприятия при помощи отечественных и зарубежных методик. Третья глава содержит рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия в современных условиях хозяйствования.

**1. Теоретические основы оценки несостоятельности предприятий**

**.1 Банкротство организации. Стадии финансового кризиса**

банкротство финансовый прогнозирование оздоровление

Термин «банкрот» (от итал. вanco - скамья, банк и rotto - сломанный) дословно означает сломать скамью, на которой сидел коммерсант, ведущий торговлю или финансовую деятельность. Отказ платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия средств приводил к тому, что его скамью ломали. Это обязательство служило сигналом прекращения деятельности коммерсанта и предупреждением остальных.

Федеральный закон от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» принят Государственной Думой 27 сентября 2002 г., одобрен Советом Федерации 16 октября 2002 г.

Банкротство - это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнять обязанность по уплате других обязательных платежей. Основным признаком банкротства является неспособность предприятия обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей. По истечении этого срока кредиторы получают право на обращение в арбитражный суд о признании предприятия - должника банкротом [3, с. 198].

Первый Банкротский устав появился в Англии в 1825 г. при Георге IV. Этот акт расширил число субъектов, имеющих право заявлять о банкротстве, отнеся к ним должника; допустил заключение мирового соглашения большинством 9/10 кредиторов по сумме требований. Конкурсный устав 1849 г. предоставил право должнику заявить о своем банкротстве только одновременно с обещанием немедленной уплаты 25% долга. В 1883 г. вступил в силу Конкурсный устав, основными идеями которого были: предоставление льгот несчастному должнику; предоставление права управления имуществом должника не кредиторам, а административным органам. Устав 1883 г. снял все ограничения для должника, желающего объявить о своем банкротстве, и запретил возбуждать конкурс суду.

Первые законы, регулирующие конкурсные отношения, в России появились гораздо позже, чем в других европейских странах. Наиболее интенсивно институт банкротства начинает развиваться с XVIII в., что связано с ростом капиталистических отношений после реформ Петра I. К 1740 г. было составлено несколько проектов Устава о банкротах, один из которых - Проект Президента коммерц-коллегии барона Менгдена, принятый и окончательно утвержденный 15 декабря 1740 г. В 1832 г. в России был принят Устав о торговой несостоятельности, который действовал до 1917 г. Этот Устав состоял из девяти глав, включающих 138 статей, вводился в действие без обратной силы и применялся только к случаям несостоятельности лиц, осуществляющих торговлю [19, с. 13 - 15].

Редакция закона о банкротстве в условиях рыночных отношений была принята в 1992 году. Этот документ был одобрен практически беспрепятственно, т.к. основной задачей законодателей было хоть как-то регламентировать непрерывно растущее количество банкротств. В 1998 году депутаты разработали следующую редакцию закона, стараясь учесть проблемы и недостатки, выявленные в результате применения первой редакции, однако и этот закон не смог защитить предприятия от банкротства и связанных с ним нарушений. К тому моменту арбитражные управляющие стали главными виновниками незаконного передела собственности. Они фактически были зависимы от мнения и пожеланий кредиторов. Собственники предприятий - банкротов же присутствовали в процессе лишь формально, не имея возможности отстаивать свои интересы. Следовательно, в банкротстве участвовало лишь три стороны - кредитор организации, арбитражный управляющий и суд. На деле же получалось, что имущество компании-должника целиком доставалось кредиторам. Для экономики такое положение было крайне негативным, поскольку многие из предприятий банкротились намеренно. В результате был принят Закон «О несостоятельности (банкротстве)» №127-ФЗ от 26 октября 2002 г. [1]. Его концепция была создана на основе внимательного изучения технологии и процедуры захвата бизнеса.

К причинам банкротства относятся [16, с. 10]:

) влияние внешних факторов макросреды, которые делятся на:

− экономические: кризисное состояние экономики страны, инфляция, нестабильность финансовой системы, рост цен на ресурсы, изменение конъюнктуры рынка, неплатежеспособность и банкротство партнеров, а также неправильная фискальная политика государства и высокий уровень налогообложения;

− политические: внешнеэкономическая политика государства, потеря рынков сбыта, изменение условий экспорта и импорта, несовершенство законодательства в области хозяйственного права, антимонопольной политики, предпринимательской деятельности и прочих проявлений регулирующей функции государства;

− развитие научно-технического прогресса, в связи с чем усиливается международная конкуренция;

− научно-технические прорывы, приводящие к смене потребительских предпочтений;

− демографические: численность, состав народонаселения, уровень благосостояния народа, культурный уклад общества;

) неэффективное управление внутренними факторами микросреды предприятия. К внутренним факторам относятся следующие:

− дефицит собственного оборотного капитала как следствие неэффективной производственно-коммерческой деятельности или неэффективной инвестиционной политики;

− низкий уровень техники, технологии и организации производства;

− снижение эффективности использования производственных ресурсов предприятия, его производственной мощности и как результат высокий уровень себестоимости, убытки;

− создание сверхнормативных остатков незавершенного строительства, незавершенного производства, производственных запасов, готовой продукции;

− клиентура предприятия, которая платит с опозданием или не платит вовсе по причине банкротства, что вынуждает предприятие самому залезать в долги. Так зарождается цепное банкротство;

− отсутствие сбыта из-за низкого уровня организации маркетинговой деятельности;

− привлечение заемных средств в оборот предприятия на невыгодных условиях;

− быстрое и неконтролируемое расширение хозяйственной деятельности, в результате чего запасы, затраты и дебиторская задолженность растут быстрее объема продаж;

3) субъективные причины это 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 качества и цены продукции (услуг);

− неоправданно высокие затраты;

− низкая рентабельность продукции (услуг);

− большие долги, взаимные неплатежи;

− разбалансированность экономического механизма воспроизводства капитала предприятия.

В качестве первых сигналов надвигающегося банкротства можно рассматривать задержки с предоставлением финансовой отчетности, свидетельствующие о работе финансовых служб, а также резкие изменения в структуре баланса и отчета о прибылях и убытках.

Анализ зарубежной практики показывает, что в странах с развитой экономикой и устоявшейся политической системой, как правило, одна треть банкротств объясняется внешними, а две трети - внутренними причинами.

Последствия негативного воздействия тех или иных факторов можно предвидеть, а, следовательно, своевременно принять соответствующие меры к их устранению или ослаблению, если постоянно отслеживать признаки возможного ухудшения финансового состояния предприятия. Эти признаки должны рассматриваться в совокупности с другими показателями хозяйственной деятельности. Источником информации для подобной диагностики может служить официальная бухгалтерская отчетность, если ее сопоставить с данными за несколько отчетных периодов.

Одним из явных настораживающих признаков ухудшения финансовой состоятельности могут быть изменения в статьях баланса как со стороны пассива, так и актива, увеличение или уменьшение балансовых сумм, вообще резкие изменения в структуре баланса [31, с. 618].

Несостоятельность (банкротство) в зависимости от условий может быть:

) непредвиденной - банкротство, которое возникает вследствие острой кризисной ситуации на предприятии, вызванной различными обстоятельствами: стихийными бедствиями, политической нестабильностью в стране, банкротство должников, ухудшение общей экономической ситуации и т.д. В подобных случаях государство, как правило, должно приходить на помощь предприятию по преодолению кризиса;

) ложной - ее еще называют «вызванной». Должники прибегают к сокрытию собственного имущества и средств с целью избегания уплаты долгов кредиторам. Такие действия предусматривают уголовную ответственность;

) неосторожной - наступает вследствие неэффективной и нерациональной деятельности, а также в результате осуществления различных рискованных операций. Наиболее распространенный вид банкротства. Его особенностью является то, что оно наступает не сразу, а постепенно, следовательно, существует возможность для его предвидения и прогнозирования. Для этого необходимо регулярно осуществлять анализ состояния предприятия, в первую очередь финансового [4, с. 30].

В условиях плановой экономики устойчивость производственно-экономических структур достигалась в основном внешними факторами - любые дестабилизационные процессы и несанкционированные отклонения гасились включением механизмов государственного управления экономикой. Рыночная экономика требует еще и внутренних механизмов обеспечения устойчивости организации. В этом случае управление организацией происходит на основе анализа собственных действий в окружающей среде.

Основой для разработки мероприятий по предотвращению или смягчению отрицательных последствий служат знания о кризисе и его возможных проявлениях. Для этого необходимо знать, на каком этапе жизненного цикла находится система, какой вид переходного периода ожидается и какой глубины процессы прогнозируются. Как правило, выделяется пятиэтапный цикл развития организации (табл. 1.1). Каждому этапу соответствуют определенные особенности состояния системы, которые характеризуют тип организации. Межэтапные процессы в развитии предприятия сопровождаются переходными периодами, которые могут содержать в себе угрозу кризиса и требуют пристального внимания и разработки антикризисных мер.

Таблица 1.1 - Этапы развития организации

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Этап | Характеристика | | Межэтапные процессы | |
| 1 | Зарождение предприятия в рыночной экономической среде, формирование ее структуры, появление экспериментальных образцов, новых идей или услуг | | Зарождение потенциала организации - несет в себе опасность кризиса исчезновения фирмы на стадии возникновения | |
| 2 | Завоевание сегмента рынка, упрочение рыночных позиций, выработка конкурентной стратегии, повышение роли маркетинга. Требуется перестройка структуры, дифференциация функций управления | | Угрожают внешние причины - цикличность развития экономики, политические причины; внутреннее развитие характеризуется устойчивыми тенденциями | |
| 3 | Устойчивое положение на рынке, высокая конкурентоспособность, высокий уровень технологического развития и массового выпуска продукции. Предприятие самоутверждается, а во внутренних процессах возможно появление потенциала отделения или разделения на самостоятельные фирмы | | Возможными причинами кризиса могут быть обострение конкурентной борьбы, организационная сложность, социально-психологические моменты, инновационная успокоенность | |
| 4 | Период упадка и старения, когда наиболее значимые параметры жизнедеятельности ухудшаются, а развитие теряет смысл. Предприятие имеет тенденцию к упрощению и свертыванию, а конкуренты занимают большую рыночную долю | |  | |
| 5 | | Характеризуется деструктуризацией, прекращением существования предприятия в связи с невозможностью эффективного функционирования или диверсификацией | | Такие глубокие изменения порождают значительные осложнения, ведущие к кризису |

Таким образом, кризисные ситуации следует рассматривать как некую общую закономерность, присущую рыночной экономике, а не как стечение неблагополучных ситуаций. Следовательно, управление предприятием должно носить антикризисную направленность.

К ранним признакам банкротства относятся такие признаки, как:

− резкое уменьшение денежных средств на расчетном рублевом и валютном счетах;

− увеличение дебиторской задолженности;

− старение дебиторской задолженности;

− нарушение баланса дебиторской и кредиторской задолженности, что ведет к снижению ликвидности;

− увеличение кредиторской задолженности;

− снижение объемов продаж.

Таким образом, диагностика неплатежеспособности (банкротства) предприятия требует проведения фундаментальной диагностики финансового состояния предприятия; рыночной ситуации; обнаружения симптомов причин и основных факторов, способствующих развитию кризисной ситуации; прогнозирования масштабов кризиса и разработки мер по антикризисному управлению.

Существует четыре фазы кризисного состояния предприятия.

Первая фаза - снижение рентабельности и объемов прибыли, следствием чего является ухудшение финансового положения предприятия, сокращение источников и резервов развития. Антикризисные меры носят как стратегический характер (пересмотр стратегии, реструктуризация, диверсификация), так и тактический (снижение издержек, повышение производительности).

Вторая фаза - убыточность производства, следствием чего служит уменьшение резервных фондов предприятия. Антикризисные меры носят стратегический характер (реструктуризация предприятия).

Третья фаза - отсутствие резервных фондов. Предприятие переходит в режим сокращенного воспроизводства, т.к. направляет часть оборотных средств на погашение убытков. В этом случае необходимы оперативные меры по стабилизации финансового положения предприятия и изысканию дополнительных средств.

Четвертая фаза - высокая степень неплатежеспособности, отсутствие средств для финансирования сокращенного воспроизводства и выполнения своих обязательств, угроза остановки производства и банкротства. На этой фазе необходимо принимать экстренные меры по восстановлению платежеспособности предприятия и поддержанию производственного процесса. По сути, на этой фазе кризисного развития и наступает банкротство.

В процессе банкротства предприятие проходит 3 стадии [5, с. 116 - 122].

Скрытая стадия банкротства, на которой начинается незаметное снижение «цены» предприятия по причине неблагоприятных тенденций как внутри предприятия, так и вовне. Снижение цены предприятия означает снижение его прибыльности либо увеличение средней стоимости обязательств.

Целесообразно рассчитывать «цену предприятия» на ближайшую и долгосрочную перспективу. Причины будущего падения цены предприятия могут быть в определенной степени предугаданы, т.к. обычно формируются в текущий момент.

Под воздействием различных причин - внутренних и внешних - происходит снижение прибыльности. Значительная часть внутренних причин может быть определена как снижение качества управленческих решений. Значительная часть внешних - как ухудшение условий предпринимательства.

Рост цен на сырье, материалы, комплектующие изделия, обгоняющий рост цен готовой продукции предприятия увеличивает кредиторскую задолженность, а значит, может потребовать дополнительного кредитования и такого изменения структуры обязательств предприятия, которое поднимет среднюю стоимость пассивов.

Вторая стадия - финансовая неустойчивость. На этой стадии начинаются трудности с наличностью, проявляются некоторые ранние признаки банкротства: резкие изменения в структуре баланса и отчета о финансовых результатах.

Особую тревогу должны вызвать: резкое снижение денежных средств на счетах (увеличение денежных средств также может свидетельствовать о невозможности дальнейших капиталовложений); увеличение дебиторской задолженности (снижение также говорит о затруднениях со сбытом, если сопровождается ростом запасов готовой продукции); старение дебиторских счетов; разбалансирование дебиторской и кредиторской задолженностей; увеличение кредиторской задолженности (снижение при наличии денег на счетах также говорит о снижении объемов деятельности); снижение объемов продаж (неблагоприятным может оказаться и резкое увеличение объемов продаж, так как банкротство может наступить в результате разбалансирования долгов, если последует непродуманное увеличение закупок, капитальных затрат; рост объемов продаж также может свидетельствовать о сбросе продукции перед ликвидацией предприятия).

При анализе работы предприятия извне тревогу должны вызвать также: задержки с предоставлением отчетности; конфликты на предприятии; увольнение кого-либо из руководства и т.д.

Третья стадия - явное, юридически очевидное банкротство. Официальное признание банкротства происходит по заявлению лиц: должника (который официально признает свою неспособность своевременно оплачивать долги), кредитора, прокурора (при наличии подозрения на ложное банкротство). Факт банкротства устанавливается должником при его добровольной ликвидации, арбитражным судом и Федеральной службой России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению. Предприятие, признанное судом несостоятельным (банкротом), подлежит санации, а при ее невозможности или нерезультативности (в течение нескольких месяцев) - принудительной ликвидации.

Банкротство проявляется как несогласованность денежных потоков (притока и оттока денег). Предприятие может стать банкротом как в условиях отраслевого роста, даже бума, так и в условиях отраслевого торможения и спада.

Во всех случаях причиной банкротства является неверная оценка руководителями ожидаемых темпов роста их предприятия, под которые заранее находятся источники дополнительного, как правило, кредитного финансирования.

Сжатие, если не полное исчезновение предприятия как лишнего в данной отрасли, является объективным выходом в любом случае банкротства. По возможности осуществляется либо частичное, либо полное перепрофилирование предприятия, что может оказаться выгодным при достаточных темпах роста других отраслей и подотраслей экономики.

**1.2 Методика антикризисного анализа деятельности предприятия**

В современных экономических условиях прогнозирование банкротства осуществляется с использованием методологического аппарата анализа экономического и финансового состояния хозяйствующих субъектов. Методическое обеспечение финансового анализа - инструмент, который необходим для наиболее эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью организации, отрасли, региона [45].

Т.к. проблема определения признаков несостоятельности предприятия очень сложна, то прогнозирование банкротства осуществляется с помощью различных методик, подходов и методов. Среди централизованно утвержденных в настоящее время можно выделить следующие (см. табл. 1.2) [26, с. 150 - 154].

Таблица 1.2 - Методики оценки финансового положения предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование документа | Система и значение коэффициентов. Методика анализа | |
| Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утвержденные распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) №31-р от 12.08.1994 г. | Анализ баланса предприятия осуществляется на основе трех основных показателей: коэффициента текущей ликвидности (норматив 2,0), коэффициента обеспеченности собственными средствами (норматив 0,1) и коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности (норматив 1,0). Структура баланса предприятия считается неудовлетворительной, если значение хотя бы одного из первых двух показателей меньше нормативного уровня. В этом случае определяется коэффициент восстановления платежеспособности. Если он принимает значение больше 1,0, то это свидетельствует о реальной возможности предприятия восстановить свою платежеспособность, и наоборот. Анализ проводится по следующей методике: анализ динамики валюты баланса, анализ структуры активов и пассивов предприятия, анализ источников собственных средств, анализ структуры краткосрочной кредиторской задолженности, анализ основных средств и прочих внеоборотных активов, анализ структуры [5, с. 98]. | |
| Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций), утвержденные приказом Министерства экономики Российской Федерации №118 от 01.10.1997 г. | | Система коэффициентов состоит из показателей ликвидности, финансовой устойчивости, интенсивности использования ресурсов и деловой активности. В соответствии со значениями данных показателей делается оценка аспекта финансового состояния от «отлично» до «неудовлетворительно». Именно последняя оценка свидетельствует о несостоятельности предприятия. Главными элементами анализа являются: анализ финансово-хозяйственной деятельности, рыночная оценка активов, выработка стратегии развития предприятия. анализ бухгалтерской отчетности; горизонтальный анализ; вертикальный анализ; трендовый анализ; анализ финансовых коэффициентов. |
| Порядок формирования перечня крупных, экономически или социально значимых организаций, утвержденный распоряжением Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству №226-р от 20.12.2000 г. | | В соответствии со значением показателя степени платежеспособности по текущим обязательствам организации ранжируются на три группы - платежеспособные, неплатежеспособные организации первой категории, неплатежеспособные организации второй категории. |
| Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций, утвержденные приказом Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству №16 от 23.01.2001 г. | | Используются следующие показатели: общие показатели; показатели платежеспособности и финансовой устойчивости; показатели эффективности использования оборотного капитала (деловой активности), доходности и финансового результата (рентабельности); показатели эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности организации; показатели исполнения обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами [28, с. 132]. |
| Методика проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций, утвержденная приказом Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации №104 от 21.04.2006 г. | | Производится группировка организаций в соответствии со степенью угрозы банкротства на пять групп - от платежеспособных объектов учета до объектов учета, в отношении которых арбитражным судом принято к рассмотрению заявление о признании его банкротом. Такая группировка осуществляется с помощью двух показателей - степени платежеспособности по текущим обязательствам и коэффициента текущей ликвидности. |
| Порядок проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке, утвержденный приказом Федеральной антимонопольной службы России №108 от 25.04.2006 г. | | В рамках данного исследования, кроме всего прочего, осуществляется анализ доли рынка и рыночного потенциала. |

Алгоритм процесса антикризисного анализаможет включать следующие элементы:

1) анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия (отрасли, экономики);

) определение ключевых параметров ситуации на предприятии;

) выявление основных проблем развития предприятия;

) анализ проблем и выявление первоочередной из них;

) анализ первоочередной проблемы и ее диагностирование;

) определение причин, факторов, породивших проблему и последствий, связанных с ее существованием;

) прогнозирование дальнейшего развития проблемы и путей ее устранения;

) принятие решений по устранению противоречий, связанных с проблемой;

) предотвращение кризиса, вызванного проблемой развития предприятия.

Цель, задачи и соответствие требованиям, предъявляемым к антикризисному анализу, осуществимы, если все исследование (планирование, организация и контроль) основано на выявлении базовых параметров*.*

Базовые параметры - это система критериев, способных адекватно отразить специфику конкретного объекта с учетом влияющих на него в тот или иной период времени факторов.

Следовательно, для того чтобы правильно оценить состояние объекта, необходима система критериев.

Основными методами антикризисного анализа являются:

) статистический метод или анализ статистического состояния, который оценивает объект на определенный момент времени;

) аналитический метод с использованием методов комплексного экономического анализа;

3) экспертный метод, который использует информацию, данную экспертами;

) метод линейного программирования, который использует математический прием определения лучшей комбинации ресурсов и действий, необходимых для достижения оптимального результата;

5) метод динамичного программирования, который использует вычислительный метод для решения задач управления определенной структуры, когда задача с N переменными представляется как многошаговый процесс принятия решения. В этом случае исследование проходит в три этапа:

− построение математической модели для использования модельных имитаций;

− решение управленческой задачи;

− анализ и обобщение полученных результатов.

Таковы лишь некоторые методологические положения, лежащие в основе антикризисного анализапредприятия.

В целом, признаки или критерии несостоятельности разделяются на общие и конкретные. Характеристика общих признаков банкротства изложена в Законе о несостоятельности - это неплатежеспособность и неоплатность.

Особую важность при анализе состояния предприятия имеет комплексный подход. В связи с этим в международной и российской практике критерии оценки эффективности предприятия подразделяются на основные и дополнительные [10, с. 56]. К основным критериямотносят: критерии эффективности производства; критерии маневренности производства; критерии гибкости стратегии. К дополнительным критериямотносятся критерии наличия экономических ресурсов: финансовых, трудовых и материальных.

Для антикризисного анализа предприятия применяют показатели, которые подразделяются на оценочные и относительные. Оценочные показатели - это выручка от продажи товаров, работ, услуг; валовая прибыль; прибыль до налогообложения; прибыль после уплаты налогов; чистая прибыль. К относительным показателям относят различные коэффициенты, показывающие эффективность использования ресурсов: индекс отдачи полученной прибыли на вложенный капитал*;* индекс отдачи собственного капитала; индекс отдачи заемного капитала; доля валовой прибыли, условно чистой прибыли в объеме продаж; показатели структуры издержек и т.д.

Методическими указаниямипо проведению анализа финансового состояния организаций предусматривается использование следующих показателей, характеризующих различные аспекты деятельности организаций [15, с. 103]:

− общие показатели: среднемесячная выручка К1; доля денежных средств в выручке К2; среднесписочная численность работников К3;

− показатели платежеспособности и финансовой устойчивости: общая степень платежеспособности К4; коэффициенты задолженности: по кредитам банков и займов К5; другим организациям К6; фискальной системе К7; коэффициент внутреннего долга К8; степень платежеспособности по текущим обязательствам К9; коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами К10; собственный капитал в обороте К11; доля собственного капитала в оборотных средствах (коэффициент обеспеченности собственными средствами) К12; коэффициент автономии (финансовой независимости) К13;

− показатели эффективности использования оборотного капитала(деловой активности), доходности и финансового результата (рентабельности): коэффициенты: обеспеченности оборотными средствами К14; доли оборотных средств в производстве К15; доли оборотных средств в расчетах К16; рентабельность оборотного капитала К17; рентабельность продаж К18; среднемесячная выработка на одного работника К19;

− показатели эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности организации: эффективность внеоборотного капитала (фондоотдача) К20; коэффициент инвестиционной активности К21;

− показатели выполнения обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами: коэффициенты исполнения текущих обязательств перед бюджетами соответствующих уровней К22 - К24; коэффициент исполнения текущих обязательств перед государственными внебюджетными фондами К25; коэффициент исполнения текущих обязательств перед Пенсионным фондом РФ К26.

Как известно, неудовлетворительная структура бухгалтерского баланса предприятия соответствует его неплатежеспособности (неоплатности). В связи с этим, внутрифирменный анализ финансового состояния предприятия предполагает следующие виды диагностики структуры бухгалтерского баланса:

) анализ состояния ликвидности оборотных активов для определения:

− абсолютно ликвидных активов (денежные средства);

− быстрореализуемых активов (краткосрочные финансовые вложения, беспрепятственно принимаемые к учету банками бесспорная дебиторская задолженность);

− медленнореализуемых активов (продукция производственно-технического назначения, незавершенное строительство, расходы будущих периодов);

− труднореализуемых активов (залежалые производственные запасы, дебиторская задолженность; готовая продукция, не пользующаяся спросом);

) анализ достаточности денежных средств для погашения денежных обязательств предприятия. Этот метод опирается на основополагающий принцип обеспечения платежеспособности предприятия: приток денежных средств должен обеспечивать покрытие текущих обязательств предприятия;

) оценка притока денежных средств. Источниками поступлений денежных средств предприятию могут быть:

а) поступления от текущей деятельности:

− выручка от реализации продукции (работ, услуг);

− авансы, полученные от покупателей и прочих контрагентов;

− возврат средств от поставщиков;

− возврат сумм, выданных ранее подотчетным лицам;

− поступление средств по целевому финансированию и др.;

б)поступления от инвестиционной деятельности*,* которыевключают: выручку от реализации основных средств, нематериальных активов, долгосрочных финансовых вложений;

в) поступления от финансовой деятельности, которые включают получение ссуд и займов;

) оценка оттока денежных средств. На предприятии может быть множество направлений оттока денежных средств, но основными их направлениями являются:

− оплата счетов поставщиков и прочих контрагентов;

− выплата заработной платы работникам;

− отчисления в фонды социального страхования и обеспечения;

− расчеты с бюджетом по причитающимся к уплате налогам;

− погашение задолженностей по полученным ранее кредитам и т.п.;

) определение общей потребности предприятия в денежных средствах, которая равна сумме кредитовых сальдо (это сумма непогашенных в предыдущие периоды обязательств) счетов и текущей потребности предприятия в денежных средствах за анализируемый период;

) анализ краткосрочной задолженности по различным ее видам: банкам, за товары и услуги, по оплате труда, по расчетам в различные фонды, по платежам в бюджет, по срокам выплат и т.д.;

) анализ оборачиваемости кредиторской задолженностипо определенным методикам и формулам;

) определение периода кредитованияв анализируемом периоде по каждому виду задолженности, который сопоставляют с продолжительностью кредитования в предыдущем периоде, и по тенденции изменения судят об изменении условий получения кредита, которые или улучшились, или ухудшились.

Нормативно-методическими материалами о несостоятельности (банкротстве) определена система коэффициентов для установления неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий, их финансовой устойчивости, которые изложены в таблице 1.3.

Таблица 1.3 - Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости предприятия [10, с. 56]

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент | Что показывает | | | Как рассчитывается | | Комментарий |
| Автономии | Характеризует независимость заемных средств. Показывает долю собственных средств в общей сумме средств предприятия | | | Отношение общей суммы всех средств предприятия к источникам собственных средств Минимальное пороговое значение 0,5. Превышение указывает на увеличение финансовой независимости, расширение возможности привлечения средств со стороны | |  |
| Соотношения заемных и собственных средств | Сколько заемных средств привлекало предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств | | | Отношение всех обязательств к собственным средствам <0,7. Превышение указанной границы означает зависимость от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости | |  |
| Обеспеченности собственными средствами | Наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Критерий для определения неплатежеспособности (банкротства) предприятия | | | Отношение собственных оборотных средств к общей величине оборотных средств предприятия . Чем выше показатель, тем лучше финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей проведения независимой политики. | |  |
| Маневренности | | Способность предприятия поддерживать уровень собственного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников | | Отношение оборотных средств к общей величине собственных средств (собственного капитала) =0,2 - 0,5. Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше возможности финансового маневра у предприятия | |  |
| Соотношения мобильных и иммобилизованных средств | | Сколько внеоборотных средств приходится на 1 руб. оборотных активов | | Отношение оборотных средств к внеоборотным активам Чем выше значение показателя, тем больше средств предприятие вкладывает в оборотные активы | |  |
| Имущества производственного назначения | | Доля имущества производственного назначения в общей стоимости всех средств предприятия | | Отношение суммы внеоборотных активов и производственных запасов к итогу баланса . При снижении показателя целесообразно привлечение долгосрочных заемных средств | |  |
| Критической (срочной) ликвидности | | Прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с кредиторами | | Отношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений плюс суммы мобильных средств в расчетах с дебиторами к текущим пассивам . Низкое значение указывает на необходимость постоянной работы с дебиторами, чтобы обеспечить возможность обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчетов | |  |
| Текущей ликвидности (покрытия) | | | Достаточность оборотных средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств | | Отношение текущих активов (оборотных средств) к текущим пассивам . Нижняя граница показывает на то, что оборотных средств должно быть достаточно, чтобы покрыть свои обязательства |  |
| Абсолютной ликвидности | | | Какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время | | Отношение денежных средств к текущим пассивам . Низкое значение указывает на снижение платежеспособности предприятия |  |
| Прогноза банкротства | | | Доля чистых оборотных активов в стоимости всех средств предприятия | | Отношение разности оборотных средств и краткосрочных пассивов к итогу баланса Снижение показателя свидетельствует о том, что предприятие испытывает финансовые затруднения |  |

Существует также система показателей деловой активности предприятия, представленных в таблице 1.4.

Таблица 1.4 - Показатели деловой активности предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Как рассчитывается | Что показывает |
| Выручка от реализации (V) | Произведение цены изделия на выпуск продукции в шт. | Доход предприятия от реализации продукции |
| Чистая прибыль (Пр) | Прибыль отчетного года минус налог на прибыль | Прибыль предприятия после расчетов по налогу на прибыль |
| Производительность труда (Пт) | Отношение выручки к среднесписочной численность работников ()Рост показателя свидетельствует о повышении эффективности использования трудовых ресурсов |  |
| Фондоотдача (ФО) | Отношение выручки к средней величине основных фондов ()Показывает, сколько на 1 рубль стоимости внеоборотных активов реализовано продукции |  |
| Коэффициент общей оборачиваемости капитала | Отношение выручки от реализации к среднему за период значению активов ()Отражает скорость оборота всего капитала предприятия. |  |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств | Отношение выручки к оборотным средствам предприятия ()Отражает скорость оборота материальных и денежных ресурсов; т.е. сколько рублей выручки приходится на каждый рубль данного вида активов |  |
| Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств | Отношение выручки к средней за период величине запасов и затрат ()Показывает число оборотов за которые материальные оборотные средства превращаются в денежную форму |  |
| Средний срок оборота дебиторской задолженности | Отношение выручки к средней за период дебиторской задолженности ()Показывает число оборотов за период коммерческого кредита, предоставленного предприятием. |  |
| Средний срок оборота материальных средств | Отношение дней периода к коэффициенту оборачиваемости материальных оборотных средств ()Показывает продолжительность оборота материальных средств за отчетный период |  |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | Отношение выручки от реализации к средней за период кредиторской задолженности ()Показывает скорость оборота задолженности предприятия. Если , возможен остаток денежных средств у предприятия |  |
| Продолжительность оборота кредиторской задолженности | Отношение дней периода к коэффициенту оборачиваемости кредиторской задолженности()Показывает период, за который предприятие покрывает срочную задолженность. |  |
| Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | Отношение выручки от реализации к средней величине собственного капитала, резервов ()Отражает активность собственных средств. Рост означает повышение эффективности использования собственного капитала |  |
| Продолжительность операционного цикла | Сумма сроков оборачиваемости дебиторской задолженности и материальных средств ()Характеризует время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности |  |
| Продолжительность финансового цикла | Разница операционного цикла и срока оборачиваемости кредиторской задолженности ()Показывает время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота. |  |
| Коэффициент устойчивости экономического роста | Отношение прибыли (за исключением дивидендов) к средней величине собственного капитала, резервов, выраженный в процентах Характеризует устойчивость и перспективу экономического развития предприятия. Показывает, какими темпами увеличивается экономический потенциал предприятия |  |

Показатели рентабельности предприятия также необходимо учитывать при оценке финансового состояния предприятия (табл. 1.5).

Таблица 1.5 - Показатели рентабельности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Как рассчитывается | Что показывает |
| Рентабельность продаж | Отношение прибыли от реализации к выручке ()Показывает доходность реализации, т.е. на сколько рублей нужно реализовать продукции, чтобы получить 1 рубль прибыли |  |
| Рентабельность основной деятельности | Отношение прибыли от реализации к себестоимость реализации продукции ()Показывает долю прибыли приходящуюся на рубль затрат от реализации. |  |
| Рентабельность капитала предприятия | Отношение чистой прибыли (после уплаты налога на прибыль) к среднему итогу баланса ()Характеризует доходность (способность зарабатывать прибыль на используемый капитал) предприятия независимо от структуры его капитала. |  |
| Рентабельность внеоборотных активов | Отношение чистой прибыли (после уплаты налога на прибыль) к средней стоимости внеоборотных активов ()Показывает величину чистой прибыли, приходящейся на единицу стоимости внеоборотных активов |  |
| Рентабельность собственного капитала | Отношение чистой прибыли (после уплаты налога на прибыль) к средней величине собственного капитала ()Показывает долю прибыли на каждый инвестированный рубль. |  |

Заключительным этапом антикризисного анализа является изучение основных факторов, обусловливающих кризисное развитие предприятия. В общем виде их делят на внешние и внутренние.Исследуются только те факторы, входящие в их состав, которые оказывают негативное воздействие на деятельность организации, предприятия. Степень этого воздействия может быть определена посредством одно- или многофакторных корреляционных моделей.

В ходе институциональных преобразований в России формируется рыночно ориентированная система национального хозяйства, в которой ряд секторов (энергетика, транспорт, торговля и другие) во многом приблизились к международным требованиям [36].

Тем не менее, теория и практика финансового оздоровления находятся в стадии формирования. Как в отношении антикризисного управления в целом, так и применительно к его составляющей - финансовому оздоровлению, сохраняется различие взглядов по методологическим, функциональным, организационным и многим другим вопросам.

Таким образом, эффективность механизма финансового оздоровления должна базироваться на адекватной информационной поддержке, целенаправленном учетно-аналитическом инструментарии, учитывающем определенные правила взаимодействия организации с внешней средой, специфику ее организационной структуры и условий деятельности.

На современном этапе развития российской экономики на первый план выходят проблемы, связанные с выявлением неблагоприятных тенденций развития предприятия, выбора метода оценки банкротства. А методик, позволяющих с достаточной степенью достоверности прогнозировать неблагоприятный исход, практически нет.

В настоящее время отечественные и зарубежные специалисты предлагают различные методы анализа финансовой отчетности, которые отличаются друг от друга в зависимости от целей и задач анализа, информационной базы, технического обеспечения, оперативности решения аналитических и управленческих задач, опыта и квалификации персонала.

При проведении процедуры оценки необходимо принять решение: будет ли она основана на использовании одного критерия, либо будет решаться многокритериальная задача. Ориентация на один критерий, даже привлекательный с позиции теории, на практике не всегда оправдана. Использование многокритериальной системы оценки также имеет свои минусы: гораздо легче принять решение в условиях однокритериальной задачи, чем многокритериальной. Но в любом случае, каждое прогнозное решение подобного рода независимо от числа критериев является субъективным. К использованию рекомендуемых пороговых значений показателей, публикуемых в экономической литературе, необходимо подходить взвешенно, учитывая специфику деятельности того или иного предприятия.

Актуальность проблемы кризисного состояния или несостоятельности предприятия вызвала к жизни научные исследования в этой области. Задача заключается в том, чтобы спрогнозировать поведение предприятия на краткосрочный период (три - пять лет) или же на более длительную перспективу.

Таким образом, все возможные подходы к оценке перспективы банкротства предприятий можно объединить в следующие группы: статистические методы (вероятностная оценка); логические методы; методы рейтинговых оценок; прочие количественные методы; качественные методы прогнозирования.

Однако для прогнозирования банкротства в основном используются статистические модели, т.к. практически не существует методологически обоснованных экономико-математических моделей оценки риска банкротства, но имеют место обобщения статистических моделей [36].

**1.3 Зарубежные и отечественные методы прогнозирования банкротства**

В настоящее время существуют как западные, так и отечественные модели прогнозирования банкротства компаний.

Наиболее широкое распространение в западных методиках прогнозирования риска банкротства нашли модели, разработанные известными экономистами Альтманом, Бивером, Лисом, Таффлером и другими.

Необходимо отметить, что при разработке зарубежных моделей не учитывался весь спектр внешних факторов риска, свойственных российским условиям: финансовая обстановка в стране, темпы инфляции, условия кредитования, особенности налоговой системы и т.д. Поэтому для большей объективности финансовое состояние предприятия необходимо оценивать с помощью нескольких методов интегральной оценки, в том числе и отечественных моделей.

Известны двухфакторная, пятифакторная и семифакторная модели прогнозирования банкротства компаний, разработанные американскими специалистами во главе с Э. Альтманом.

Двухфакторная модель рассчитывается по формуле (1.1).

банкротство финансовый прогнозирование оздоровление

 (1.1)

При прочих равных условиях вероятность банкротства тем меньше, чем больше коэффициент текущей ликвидности и меньше коэффициент финансовой зависимости.

Для компаний, у которых Z=0, вероятность банкротства = 50%. Если Z<0, то вероятность банкротства меньше 50% и далее снижается по мере уменьшения Z. Если Z>0, то вероятность банкротства больше 50% и возрастает с ростом Z.

Диагностика несостоятельности на основе двухфакторной модели не позволяет оценить причины попадания предприятия «в зону неплатежеспособности». Кроме того, эти показатели не учитывают отраслевых особенностей предприятий. В международной практикечаще всего используется пятифакторная модель Э. Альтмана, формула (1.2).

 (1.2)

где *Х1 -* отношение оборотного капитала к активам;

*Х2 -* отношение нераспределенной прибыли к активам;

*Х3* - отношение прибыли до выплаты процентов и налогов к активам;

*Х4* - отношение собственного капитала по рыночной стоимости к заемному капиталу;

*Х5* - отношение объема продаж к активам.

Полученное значение сравнивают с данными таблицы 1.6.

Таблица 1.6 - Вероятность банкротства по пятифакторной модели Э. Альтмана

|  |  |
| --- | --- |
| Полученное значение | Вероятность банкротства |
| Меньше 1,8 | Очень высокая |
| От 1,81 до 2,7 | Высокая |
| От 2,8 до 2,9 | Низкая |
| Более 3 | Очень низкая |

Еще более точной моделью является семифакторная модель Э. Альтмана, которая включает следующие показатели: рентабельность активов, динамика прибыли, коэффициент покрытия процентов прибылью, кумулятивная прибыльность, коэффициент покрытия (текущей ликвидности), коэффициент автономии, совокупные активы. Однако применение этой модели затруднено из-за сложности получения информации внешними пользователями.

В российской практике предпринимались многочисленные попытки использования Z-счета Альтмана для оценки платежеспособности и диагностики банкротства, используется компьютерная модель прогнозирования диагностики банкротства. Однако различия во внешних факторах, оказывающих влияние на функционирование предприятия, а следовательно на экономические показатели, используемые в модели Альтмана, искажают вероятность оценки [10, с. 56].

Следующей моделью, которую применяют в западной практике, является модель Таффлера, которая в целом по содержательности и набору факторов-признаков близка к российским реалиям. По модели Таффлера вероятность банкротства рассчитывается по формуле (1.3).

= 0,53Х1 + 0,13Х2 + 0,18Х3 + 0,16Х4, (1.3)

где Х1 - отношение прибыли от реализации к краткосрочным обязательствам;

Х2 - отношение оборотных активов к сумма обязательств;

Х3 - отношение краткосрочных обязательств к сумме активов;

Х4 - отношение выручки от реализации к сумма активов.

Интерпретация результатов:> 0,3 - малая вероятность банкротства;< 0,2 - высокая вероятность банкротства.

Следующей популярной западной моделью является модель Лиса, учитывающая такие факторы-признаки результатов деятельности, как ликвидность, рентабельность и финансовая независимость организации. Модель описывается формулой (1.4).

= 0,063Х1 + 0,092Х2 + 0,057Х3 + 0,001Х4, (1.4)

где Х1 - отношение оборотного капитала к сумме активов;

Х2 - отношение прибыли от реализации к сумме активов;

Х3 - отношение нераспределенной прибыли к сумме активов;

Х4 - отношение собственного капитала к заемному капиталу.

Интерпретация результатов:< 0,037 - вероятность банкротства высокая;> 0,037 - вероятность банкротства малая.

Американский ученый У. Бивер предложил иную систему показателей для диагностики банкротства. Модель Бивера позволяет оценить финансовое состояние компании с точки зрения ее возможного будущего банкротства.

Шкала оценки риска банкротства построена на основе сравнения фактических значений показателей с рекомендуемыми. Значение ее показателей изложено в таблице 1.7.

Таблица 1.7 - Система показателей диагностики банкротства предприятий по У. Биверу [4, с. 76]

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | | Формула | | Значение показателей | | | | |
|  | |  | | Нормальное | | За 5 лет до банкротства | | За 1 год до банкротства |
| Коэффициент Бивера | | 0,4 - 0,450,17- 0,15 | |  | |  | |  |
| Рентабельность активов | | 6 - 84- 22 | |  | |  | |  |
| Коэффициент покрытия | |  | |  | |  | |  |
| Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом | 0,40,06 | |  | |  | |  | |
| Финансовый леверидж |  | |  | |  | |  | |

В своей практике западные экономисты для определения вероятности задержек платежей фирмы используют модель Ж. Конана и М. Голдер. Расчет вероятности задержек платежей фирмы проводится по формуле (1.5).

Q= -0,16y1 - 0,222 y2 + 0,87y3 + 0,10y4 - 0,24y5 (1.5)

где Q - расчетное значение вероятности задержек платежей фирмы;

y1 - отношение суммы денежных средств и дебиторской задолженности к сумме активов;

y2 - отношение суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств к пассиву;

y3 - отношение процентов по оплате кредита к выручке;

y4 - отношение расходов на персонал к его численности;

y5 - отношение прибыли до налогообложения к заемному капиталу.

В зависимости от значения Q (от 0,164 - 0,210) определяется вероятность неплатежеспособности.

# Коэффициент Чессера позволяет оценить не только вероятность риска банкротства, но и вероятность невыполнения обязательств по погашению задолженности по кредитам. Чем ближе значение данного показателя к нулю, тем устойчивее финансовое состояние анализируемого предприятия.

Расчет коэффициента Чессера осуществляется по формуле (1.6). Значение степени натурального логарифма рассчитывается по формуле (1.7).

 (1.6)

где е - основание натурального логарифма (2,718281828)

у = -2,0434 - 5,24Х1+ 0,0053 Х2 - 6,6507 Х3+ 4,4009 Х4 - 0,0791 Х5 -0,102 Х6 (1.7)

где Х1 - отношение суммы денежных средств и лекгореализуемых ценных бумаг к активам;

Х2 - отношение выручки к сумме денежных средств и лекгореализуемых ценных бумаг;

Х3 - отношение доходов к активам;

Х4 - отношение заемного капитала к активам;

Х5 - отношение собственного капитала к чистым активам;

Х6 - отношение оборотных средств к выручке.

Финансовое положение предприятия считается удовлетворительным, если значение коэффициента составляет менее 0,5.

Коэффициент банкротства Фулмера рассчитывается по формуле (1.8).

Н = 5,528∙V1 + 0,212∙ V2+ 0,073∙ V3 + 1,270∙ V4 - 0,120∙ V5 + 2,335∙ V6+ +0,575∙ V7+ + 1,083∙ V8+ + 0,894∙ V9 - 6,075 (1.8)

где V1 - отношение нераспределенной прибыли к активам;

V2 - отношение выручки к активам;

V3 - отношение прибыли до выплаты налогов к активам;

V4 - отношение денежного потока к заемному капиталу;

V5 - отношение заемного капитала к активам;

V6 - отношение краткосрочных обязательств к активам;

V7 - отношение материальных активов к активам;

V8 - отношение оборотного капитала к заемному капиталу;

V9 - отношение прибыли до выплаты процентов и налогов к выплаченным процентам.

Банкротство считается неизбежным при Н<0.

Отечественные модели начали появляться в 90 годах, но в них не было необходимости, так как частная собственность отсутствовала.

Модель Давыдова и Беликова рассчитывается по формуле (1.9).

Z=8,38 х1 +1,0 х2 +0,054 х3 +0,63 х4, (1.9)

где х1 - отношение оборотных активов к сумме активов;

х2 - отношение чистой прибыли к собственному капиталу;

х3 - отношение выручки к сумме активов;

х4 - отношение чистой прибыли к себестоимости.

Интерпретация результатов:

Z 0 - max степень банкротства 90-100%;

< Z < 0,18 - высокая 60-80%;

,18 <Z < 0,32 - средняя 35-50%;

,32 < Z < 0,42 - низкая 15-20%;

Z >0,42 min 10%.

Следующей моделью является модель Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова, которая рассчитывается по формуле (1.10).

R=2 х1 +0,1 х2 +0,08 х3 +0,45 х4+1,0 х5, (1.10)

где х1 - отношение собственных оборотных средств к запасам;

х2 - отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам;

х3 - отношение выручки к сумме активов;

х4 - отношение чистой прибыли к выручке;

х5 - отношение чистой прибыли к собственному капиталу.

Если R<1, то предприятие имеет неудовлетворительное финансовое состояние, если R  1 - финансовое состояние удовлетворительное.

Если предприятие имеет убыток, то для предсказания вероятности банкротства можно использовать модель О.П. Зайцевой [17, с. 259], которая рассчитывается по формуле (1.11).

К=0,25 х1 +0,1 х2 +0,2 х3 +0,25 х4+0,1 х5 +0,1 х6 (1.11)

где х1 - отношение убытка к собственному капиталу;

х2 - отношение кредиторской задолженности к дебиторской задолженности;

х3 - отношение краткосрочных обязательств к оборотным активам;

х4 - отношение убытка к выручке;

х~~5~~ - отношение суммы краткосрочных обязательств и долгосрочных обязательств к собственному капиталу;

х6 - отношение балансовой выручки к выручке от реализации.

Рассчитанные х1 - х6 и сравниваются с нормативными значениями. Нормативные значение: х1 = 0; х2 = 1; х3 = 7; х4 = 0; х5 = 0,7; х6 = х6 в прошлом периоде.

Расчетное значение К надо сравнить с К нормативным. Если Кр>Кн вероятность банкротства высокая и наоборот.

Учеными Иркутской государственной экономической академии предложена своя четырехфакторная модель прогноза риска банкротства (модель R), которая имеет вид формулы (1.12).

R = 8,38∙К1+К2+0,054∙К3+0,63∙К4 (1.12)

где К1 - отношение оборотного капитала к активам;

К2 - отношение чистой прибыли к собственному капиталу;

К3 - отношение выручки от реализации к активам;

К4 - отношение чистой прибыли к интегральным затратам.

Вероятность банкротства предприятия в соответствии со значением модели R определяется по таблице 1.8.

Таблица 1.8 - Вероятность банкротства по модели R

|  |  |
| --- | --- |
| Значение R | Вероятность банкротства, % |
| Меньше 0 | Максимальная (90-100) |
| 0-0,18 | Высокая (60-80) |
| 0,18-0,32 | Средняя (35-50) |
| 0,32-0,42 | Низкая (15-20) |
| Больше 0,42 | Минимальная (до 10) |

К очевидным достоинствам данной модели можно отнести то, что механизм ее разработки и все основные этапы расчетов достаточно подробно описаны в источнике.

Решение проблемы методического обеспечения прогнозирования банкротства предлагает А.О. Недосекин. Данный подход гораздо более трудоемок по сравнению с прочими методами прогнозирования банкротства предприятий, так как учитывает отраслевую дифференциацию; включает в себя комплексный анализ сразу нескольких независимых показателей финансового состояния предприятия; сглаживает временной, а следовательно, и инфляционный фактор при оценке параметров, по которым проводится исследование; исключает некорректное применение классической вероятности при распознавании сложившейся на предприятии ситуации.

Для руководства предприятия получение прогноза будущего состояния предприятия - это цель промежуточная, поскольку для него важнее не спрогнозировать возможное приближение негативных событий, а избежать их. Этого можно добиться при помощи комплекса процедур, подразумевающих, в первую очередь, изменение структуры предприятия - его управления, производства, бизнеса. Этот инструмент оздоровления предприятия может быть эффективным для убыточных и низкорентабельных предприятий и часто толчком к началу активного процесса реструктуризации как раз и служит утрата платежеспособности и угроза банкротства.

Любому предприятию во избежание кризисных ситуаций после осуществления кардинальных изменений в структуре показан постоянный мониторинг его состояния с применением наиболее подходящих методик прогнозирования возможного банкротства в сочетании с совершенствованием его структуры.

Модели прогнозирования финансовой устойчивости и банкротства могут применяться как для внутренних целей предприятия, так и для анализа их бизнес-рисков деловыми партнерами. Вместе с тем, будучи полезным инструментом, диагностика банкротства на базе факторных моделей имеет ряд недостатков:

− подобные модели не позволяют оценить причины попадания предприятия в «зону неплатежеспособности»;

− нормативное содержание коэффициентов, используемых для рейтинговой оценки, не учитывает отраслевых особенностей предприятий;

− для разных стран, отраслей и т.п. коэффициенты при показателях моделей (константы) будут отличаться.

В этой связи применение подобных моделей требует разумной осторожности.

**2. Диагностика несостоятельности предприятия (на примере ИП Паршин А.В.)**

**.1 Ретроспективный анализ потенциального банкротства**

Предприятие ИП Паршин А.В. в г. Новосибирске больше известно как «Немецкая химчистка «Bowe». Основано в 1999 году, на рынке уже более 10 лет. За годы своего существования предприятие сменило несколько правовых форм - общество с ограниченной ответственностью, закрытое акционерное общество, индивидуальный предприниматель (в настоящий момент). Форма собственности - частная. Принадлежность капитала и контроль за ним - национальный. По форме деятельности ИП Паршин А.В. относится к малому предприятию. Общество имеет печать со своим наименованием, расчетный счет в рублях. Основной целью является получение прибыли.

Основное производство предприятия - где непосредственно производится деятельность по оказанию услуг - сосредоточено в помещениях по улице Советская, 52. Здесь же расположен приемный пункт, а также кабинеты руководящего звена.

Кроме основного пункта, в нашем городе действует еще два приемных пункта: в торговом центре «Версаль» на площади К. Маркса и в Торговом центре Академгородка. Кроме того, открыто несколько филиалов химчистки в других городах - Екатеринбурге, Томске, Кемерово, Нижнем Новгороде.

Предприятие оказывает услуги по чистке одежды всех видов, стирке белья, ремонту одежды и обуви. Заключены договора на обслуживание юридических лиц по сниженным ценам. Кроме того, химчистка получает и выполняет заказы от казенных предприятий по чистке военной формы. Фирма также проводит розничную торговлю средствами для уборки и чистки помещений. Предприятие осуществляет любые виды хозяйственной деятельности, за исключением запрещенных действующим законодательством, в соответствии с целью своей деятельности.

Вся работа на предприятии построена в автоматизированном режиме: заказы принимаются и оформляются в специальной программе, контроль осуществляется также с использованием компьютерной программы. Вся информация о клиентах (а их несколько тысяч) хранится в базе компьютера и при необходимости заказ может быть найден без квитанции по паспорту клиента.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 - Организационная структура предприятия

Основной составной частью розничного товарооборота является продажа товаров населению за наличный и безналичный расчет, а также оказание услуг (расчет также производится в наличной или безналичной форме). Объем реализации определяется выручкой за проданные товары и оплаченные услуги.

Учет товарных операций этого предприятия регламентируется как общими нормативными документами по организации бухгалтерского учета, так и специальными, отражающими особенности сферы оказания услуг.

Тип организационной структуры, как показано на рисунке 2.1, - линейная, которая строго иерархически организованна, характеризуется разделением зон ответственности и единоначалием.

Для данного предприятия она имеет следующие преимущества перед другими организационными структурами:

− четкая система взаимных связей;

− быстрота реакции в ответ на прямые приказания;

− согласованность действий исполнителей;

− оперативность в принятии решений;

− ясно выраженная ответственность руководителя за принятые решения.

Финансовые потоки жестко контролируются, прибыль полностью перечисляется собственнику.

Осуществление капитальных вложений производится только за счет целевого финансирования владельца. Оборотные средства предприятие получает от владельца. Размер оборотного капитала, получаемого от владельца, определяется последним на предстоящий год, исходя из рассчитанных нормативов.

Для исследования потенциального банкротства предприятия различными авторами предлагается проводить текущий анализ финансового состояния предприятия. Основными задачами анализа финансового состояния предприятия являются:

− оценка динамики состава и структуры активов, их состояния и движения;

− оценка динамики состава и структуры источников собственного и заемного капитала, их состояния и движения;

− анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости предприятия и оценка изменения ее уровня;

− анализ платежеспособности предприятия и ликвидности активов его баланса.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии.

Главная цель анализа - своевременно выявлять недостатки в финансовой деятельности.

При помощи анализа финансового состояния предприятия можно: определить увязку статей актива (имущества предприятия) и статей пассива баланса (источники средств); рассчитать структуру и определить качество активов по балансу предприятия и достаточность источников их финансирования; рассчитать весь набор показателей и коэффициентов, необходимых для оценки финансовой устойчивости, платежеспособности, использования ресурсов предприятия; объективно оценить финансовое состояние предприятия, выяснить причины его изменения за отчетный период; установить параметры, характеризующие приближение предприятия к порогу неплатежеспособности (банкротству).

Анализ финансового состояния предприятия позволяет реально оценить, сколько денежных средств и на каком этапе требуется предприятию, а также дает наглядное представление о составе и структуре денежных доходов и расходов, факторах, повлиявших на изменение денежных остатков на счетах.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат отчетный бухгалтерский баланс (форма №1), представленный в приложениях А - В, отчет о прибылях и убытках (форма №2), представленный в приложениях Г - Е и другие формы отчетности.

Рассмотрим отдельные показатели ИП Паршин А.В. Для финансового анализа воспользуемся данными за предшествующие годы, так как они наиболее наглядно иллюстрируют кризисное состояние данного торгового предприятия.

Основные экономические показатели деятельности предприятия за 2008-2010 гг. представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Экономические показатели ИП Паршин А.В.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. |
| Выручка от реализации продукции и услуг, тыс. руб. | 7320 | 7100 | 6780 |
| Себестоимость товаров и услуг, тыс. руб. | 5340 | 5140 | 4850 |
| Затраты на 1 руб. реализации, руб. | 0,730 | 0,724 | 0,715 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 735 | 620 | 578 |
| Рентабельность продаж, % | 10,0 | 8,7 | 8,5 |

Таким образом, данные таблицы 2.1 свидетельствуют об ухудшении экономических показателей деятельности ИП Паршин А.В. за 2008-2010 гг. Так выручка от реализации продукции и услуг сократилась на 540 тыс. руб. или на 7,4%. Чистая прибыль предприятия уменьшилась на 157 тыс. руб. или на 21,4%. Рентабельность продаж упала на 1,5%. Затраты на 1 рубль реализации сократились с 73 копеек до 71,5 копеек.

Наглядно показатели представлены на рисунке 2.2.





Рисунок 2.2 - Экономические показатели ИП Паршин А.В.

Проведем анализ динамики и структуры имущества ИП Паршин А.В. за 2010 г. в таблице 2.2 и наглядно на рисунке 2.3.

Таблица 2.2 - Динамика и структура имущества ИП Паршин А.В.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив баланса | На начало года | | На конец года | | Абсолютное отклонение, тыс. руб. | Темп роста, % |
|  | тыс. руб. | % к итогу | тыс. руб. | % к итогу |  |  |
| Внеоборотные активы, в т.ч. | 5890 | 43,0 | 5870 | 45,2 | -20 | 99,7 |
| Основные средства | 5890 | 43,0 | 5870 | 45,2 | -20 | 99,7 |
| Оборотные средства, в т.ч. | 7817 | 57,0 | 7122 | 54,8 | -695 | 91,1 |
| Запасы | 5720 | 41,7 | 5120 | 39,4 | -600 | 89,5 |
| НДС по приобретенным ценностям | 190 | 1,4 | 150 | 1,2 | -40 | 78,9 |
| Дебиторская задолженность | 1358 | 9,9 | 1400 | 10,8 | 42 | 103,1 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 479 | 3,5 | 300 | 2,3 | -179 | 62,6 |
| Денежные средства | 70 | 0,5 | 152 | 1,2 | 82 | 217,1 |
| Активы, всего | 13707 | 100,0 | 12992 | 100,0 | -715 | 94,8 |

По данным таблицы 2.2 видно, что за отчетный период валюта баланса снизилась на 715 тыс. руб. или на 5,2%, что свидетельствует о сокращении финансово - хозяйственной деятельности предприятия.



Рисунок 2.3 - Динамика имущества ИП Паршин А.В. за 2010 г.

Как показывают данные, наибольший удельный вес в структуре активов предприятия занимают оборотные активы - 57% на начало 2010 г. и 54,8% на конец 2010 г.

Проанализируем источники финансовых ресурсов ИП Паршин А.В. в таблице 2.3 и на рисунке 2.4.

Таблица 2.3 - Динамика и структура источников финансовых ресурсов

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Пассив баланса | | На начало года | | | На конец года | | | | Абсолютное отклонение, тыс. руб. | Темп роста, % | |
|  | | тыс. руб. | % к итогу | | тыс. руб. | | % к итогу | |  |  | |
| 1 | | 2 | 3 | | 4 | | 5 | | 6 | 7 | |
| Собственный капитал, в т.ч. | | 870 | 6,3 | | 828 | | 6,4 | | -42 | 95,2 | |
| Уставный капитал | | 250 | 1,8 | | 250 | | 1,9 | | 0 | 100,0 | |
| Нераспределенная прибыль | 620 | | | 4,5 | | 578 | | 4,4 | -42 | | 93,2 |
| Обязательства, в т.ч. | 12837 | | | 93,7 | | 12164 | | 93,6 | -673 | | 94,8 |
| Долгосрочные обязательства, в т.ч. | 4950 | | | 36,1 | | 4200 | | 32,3 | -750 | | 84,8 |
| Займы и кредиты | 4950 | | | 36,1 | | 4200 | | 32,3 | -750 | | 84,8 |
| Краткосрочные обязательства | 7887 | | | 57,5 | | 7964 | | 61,3 | 77 | | 101,0 |
| Займы и кредиты | 5215 | | | 38,0 | | 5200 | | 40,0 | -15 | | 99,7 |
| Кредиторская задолженность | 2672 | | | 19,5 | | 2764 | | 21,3 | 92 | | 103,4 |
| Пассивы, всего | 13707 | | | 100,0 | | 12992 | | 100,0 | -715 | | 94,8 |



Рисунок 2.4 - Динамика источников финансовых ресурсов

Собственный капитал занимает в источниках имущества предприятия 6,3% на начало года и 6,4% на конец года. Собственный капитал снизился на 42 тыс. руб. или на 4,8%. Необходимость в собственном капитале обусловлена требованиями самофинансирования предприятий. Собственный капитал является основой независимости предприятия. Как показывают данные, доля собственного капитала в структуре пассивов предприятия критически мала. Обязательства занимают 93,7% на начало и 93,6% на конец года.

Формирование прибыли ИП Паршин А.В. представлено в таблице 2.4 и рисунке 2.5.

Таблица 2.4 - Формирование прибыли ИП Паршин А.В.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель, тыс. руб. | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. |
| Выручка | 7320 | 7100 | 6780 |
| Себестоимость | 5340 | 5140 | 4850 |
| Валовая прибыль | 1980 | 1960 | 1930 |
| Прочие операционные доходы | 40 | 30 | 30 |
| Прочие операционные расходы | 2049 | 2224 | 1199 |
| Прибыль до налогообложения | 967 | 816 | 761 |
| Чистая прибыль (убыток) | 735 | 620 | 578 |



Рисунок 2.5 - Формирование прибыли

Как показывают данные таблицы 2.4 и рисунка 2.5, выручка от продажи товаров, услуг сократилась на 540 тыс. руб. или на 7,4%. Себестоимость продукции при этом уменьшилась на 490 тыс. руб. или на 9,2%. Валовая прибыль предприятия сократилась на 50 тыс. руб. или на 2,5%. Чистая прибыль предприятия снизилась за исследуемый период на 157 тыс. руб. или на 21,4%.

Проведем расчет показателей рентабельности ИП Паршин А.В. в таблице 2.5 и рисунке 2.6.

Таблица 2.5 - Показатели рентабельности ИП Паршин А.В.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. |
| Рентабельность продаж, % | 10,0 | 8,7 | 8,5 |
| Рентабельность активов, % | 5,6 | 4,5 | 4,4 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 74,6 | 71,3 | 69,8 |
| Рентабельность оборотных средств, % | 9,4 | 7,9 | 8,1 |



Рисунок 2.6 - Показатели рентабельности

Как показывают данные таблицы 2.5 и рисунка 2.6 рентабельность продаж в 2010 г. упала на 1,5% по сравнению с 2009 г. и составила 8,5%. Рентабельность активов сократилась на 1,2% и составила 4,4%, рентабельность собственного капитала упала на 4,8% и составила 69,8%. Рентабельность оборотных активов выросла на 1,3% и составила 8,1%.

В целом показатели рентабельности предприятия имеют тенденцию к снижению.

По данным финансовой отчетности ИП Паршин А.В. определяем тип его финансовой ситуации, все показатели сводим в таблицу 2.6. Данные анализа показывают, что ИП Паршин А.В. не располагает собственными источниками для формирования оборотных средств. Фактическое значение запасов существенно превышает источники их формирования, что свидетельствует о его финансовой неустойчивости и служит верным признаком банкротства. Причем ситуация ухудшается с каждым годом.

Таблица 2.6 - Динамика показателей финансового состояния

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. |
| Общая величина запасов и затрат (Зп) | 5340 | 5720 | 5120 |
| Наличие собственных оборотных средств (СОС) | -4275 | -5020 | -5042 |
| Функционирующий капитал (КФ) | 725 | -70 | -842 |
| Общая величина источников (ВИ) | 5197 | 5148 | 4358 |
| ФС=СОС-Зп | -9615 | -10740 | -10162 |
| ФТ=КФ-Зп | -4615 | -5790 | -5962 |
| ФО=ВИ-Зп | -143 | -572 | -762 |
| Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации S(Ф)=[S(±ФС); S(±ФТ); S(±ФО)] | {0; 0; 0} | {0; 0; 0} | {0; 0; 0} |

Если в 2008 г. недостаток основных источников формирования запасов составлял 143 тыс. руб., то в 2010 г. - 762 тыс. руб.

На базе абсолютных показателей сформируем финансовые коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость предприятия в таблице 2.7 и рисунке 2.7.

Таблица 2.7 - Динамика коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. | Норматив |
| Коэффициента капитализации (плечо финансового рычага) | 12,248 | 14,755 | 14,691 | Не выше 1,5 |
| Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования | -0,549 | -0,629 | -0,708 | Нижняя граница 0,1; оптимальное ≥ 0,5 |
| Коэффициент финансовой независимости (автономии) | 0,075 | 0,063 | 0,064 | 0,4≤U3≤0,6 |
| Коэффициент финансирования | 0,082 | 0,068 | 0,068 | U4≥0,7 опт.≈1,5 |
| Коэффициент финансовой устойчивости | 0,459 | 0,425 | 0,387 | U5≥0,6 |

Как показывают данные таблицы 2.7 и рисунка 2.7 динамика коэффициента капитализации свидетельствует о недостаточной финансовой устойчивости предприятия. Отрицательным моментом является увеличение данного коэффициента. Следовательно, финансовый риск деятельности данного предприятия находится на критическом уровне. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования гораздо ниже нормативного значения. Наблюдается катастрофический недостаток собственных оборотных средств, причем ситуация ухудшается из года в год.



Рисунок 2.7 - Динамика коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость

Значение коэффициента финансовой независимости также ниже нормативного значения, собственникам принадлежат только 7,5% в стоимости имущества в 2008 г. и 6,4% в 2010 г.

Этот вывод подтверждает и значение коэффициента финансирования. За счет собственных средств финансируется 8,2% деятельности в 2008 г. В 2010 г. ситуация изменилась в худшую сторону - за счет собственных средств финансируется уже 6,8% деятельности.

Коэффициент финансовой устойчивости не отвечает нормативным требованиям ни в 2008 г. (0,459), ни в 2009 г. (0,425), ни в 2010 г. (0,387). Это говорит о недостаточно устойчивом финансовом положении предприятия, кроме того, снижение данного показателя свидетельствует об ухудшении финансового состояния.

В целом можно отметить, что динамика коэффициентов финансовой устойчивости предприятия отрицательная. Коэффициенты принимают значения ниже нормативного.

Таким образом, как показывают результаты анализа, предприятие находится на пороге банкротства.

**.2 Перспективный анализ потенциального банкротства**

Предсказание банкротства как самостоятельная проблема возникла в передовых капиталистических странах (и в первую очередь, в США) сразу после окончания второй мировой войны. Этому способствовал рост числа банкротств в связи с резким сокращением военных заказов, неравномерность развития фирм, процветание одних и разорение других. Естественно, возникла проблема возможности априорного определения условий, ведущих фирму к банкротству.

Для дальнейшего выявления проблем прогнозирования банкротства воспользуемся описанными ранее методиками прогнозирования риска несостоятельности (банкротства) компании.

В двухфакторной модели Э. Альтмана учитываемым фактором риска является возможность не обеспечения заемных средств собственными в будущем периоде. Показатели, вошедшие в модель рассчитываются по формуле (1.1), расчет представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 - Расчет вероятности банкротства по двухфакторной Z-модели Альтмана

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. |
| Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага) | 12,248 | 14,755 | 14,691 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,103 | 0,991 | 0,984 |
| Значение Z | -2,24 | -1,90 | -1,76 |
| Оценка значений: <0 - вероятность банкротства невелика; =0 - вероятность банкротства составляет 50%; >0 - вероятность банкротства более 50% | Вероятность банкротства невелика, Z<0 | Вероятность банкротства невелика, Z<0 | Вероятность банкротства невелика, Z<0 |

Эта модель прогнозирует банкротство в течение 2 - 3 лет.

Далее проведем расчет по пятифакторной модели Э. Альтмана по формуле (1.2).

Расчет показателей, вошедших в модель, представлен в таблице 2.9.

Таблица 2.9 - Расчет вероятности банкротства по пятифакторной Z-модели Альтмана

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. |
| 1. Текущие активы (оборотные активы) | 7789 | 7817 | 7122 |
| 2. Сумма активов | 13049 | 13707 | 12992 |
| 3. Заемный капитал (сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств) | 12064 | 12837 | 12164 |
| 4. Нераспределенная прибыль | 735 | 620 | 578 |
| 5. Прибыль до налогообложения | 967 | 816 | 761 |
| 6. Балансовая стоимость капитала | 985 | 870 | 828 |
| 7. Объем продаж (выручка) | 7320 | 7100 | 6780 |
| К1 (п. 1 / п. 2) | 0,60 | 0,57 | 0,55 |
| К2 (п. 4 / п. 2) | 0,06 | 0,05 | 0,04 |
| К3 (п. 5 / п. 2) | 0,07 | 0,06 | 0,06 |
| К4 (п. 6 / п. 3) | 0,08 | 0,07 | 0,07 |
| К5 (п. 7 / п. 2) | 0,56 | 0,52 | 0,52 |
| Значение Z | 1,30 | 1,18 | 1,16 |
| Оценка значений: <1,23 - очень высокая вероятность банкротства; >1,23 - вероятность банкротства невелика | Вероятность банкротства невелика, Z>1,23 | Вероятность банкротства велика, Z<1,23 | Вероятность банкротства велика, Z<1,23 |

По этой модели, чем больше полученное Z значения 1,23, тем меньше вероятность банкротства компании в течение 2 лет.

Далее проведем расчет по модели Таффлера (формула (1.3)). В целом по содержательности и набору факторов-признаков модель Таффлера близка к российским реалиям.

Расчет показателей, вошедших в модель, представлен в таблице 2.10.

Таблица 2.10 - Расчет вероятности банкротства по четырехфакторной Z-модели Таффлера

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2008 г. | | 2009 г. | | | 2010 г. |
| 1. Текущие активы | 7789 | | 7817 | | | 7122 |
| 2. Сумма активов | | 13049 | | 13707 | 12992 | |
| 3. Краткосрочные обязательства | | 7064 | | 7887 | 7964 | |
| 4. Сумма обязательств | | 12064 | | 12837 | 12164 | |
| 5. Прибыль от реализации | | 1980 | | 1960 | 1930 | |
| 6. Рыночная стоимость собственного капитала (чистые активы) | | 985 | | 870 | 828 | |
| 7. Объем продаж (выручка) | | 7320 | | 7100 | 6780 | |
| К1 (п. 5 / п. 3) | | 0,28 | | 0,25 | 0,24 | |
| К2 (п. 1 / п. 4) | | 0,65 | | 0,61 | 0,59 | |
| К3 (п. 3 / п. 2) | | 0,54 | | 0,58 | 0,61 | |
| К4 (п. 7 / п. 2) | | 0,56 | | 052 | 0,52 | |
| Значение Z | | 0,42 | | 0,40 | 0,40 | |
| Оценка значений: <0,2 - очень высокая вероятность банкротства; >0,3 - вероятность банкротства невелика | | Вероятность банкротства невелика, Z>0,3 | | Вероятность банкротства невелика, Z>0,3 | Вероятность банкротства невелика, Z>0,3 | |

Модель Таффлера прогнозирует банкротство в течение 2 - 3 лет.

В модели Лиса факторы-признаки учитывают такие результаты деятельности, как ликвидность, рентабельность и финансовая независимость организации (формула (1.4)).

Расчет показателей, вошедших в модель, представлен в таблице 2.11.

Таблица 2.11 - Расчет вероятности банкротства по четырехфакторной Z-модели Лиса

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. |
| 1. Текущие активы (оборотные) | 7789 | 7817 | 7122 |
| 2. Сумма активов | 13049 | 13707 | 12992 |
| 3. Заемный капитал (сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств) | 12064 | 12837 | 12164 |
| 4. Нераспределенная прибыль | 735 | 620 | 578 |
| 5. Рыночная стоимость собственного капитала (чистые активы) | 985 | 870 | 828 |
| 6. Прибыль до налогообложения | 967 | 816 | 761 |
| 7. Прибыль от реализации | 1980 | 1960 | 1930 |
| К1 (п. 1 / п. 2) | 0,597 | 0,570 | 0,548 |
| К2 (п. 7 / п. 2) | 0,152 | 0,143 | 0,149 |
| К3 (п. 4 / п. 2) | 0,056 | 0,045 | 0,044 |
| К4 (п. 5 / п. 3) | 0,075 | 0,063 | 0,064 |
| Значение Z | 0,055 | 0,052 | 0,051 |
| Оценка значений: <0,037 - высокая вероятность банкротства; >0,037 - вероятность банкротства невелика | Вероятность банкротства невелика, Z>0,037 | Вероятность банкротства велика, Z>0,037 | Вероятность банкротства велика, Z>0,037 |

Модель У. Бивера позволяет оценить финансовое состояние компании с точки зрения ее возможного будущего банкротства также в течение 2 - 3 лет.

Шкала оценки риска банкротства в этой модели построена на основе сравнения фактических значений показателей с рекомендуемыми. Вероятность банкротства компании оценивается по одной из групп возможных состояний, где находится большинство расчетных значений показателей. Система показателей диагностики банкротства предприятий по У. Биверу представлена в таблице 1.7.

Расчет показателей, вошедших в модель, представлен в таблице 2.12.

Таблица 2.12 - Расчет вероятности банкротства по пятифакторной модели Бивера

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. | Характеристика |
| Чистая прибыль | 735 | 620 | 578 |  |
| Амортизация | 200 | 310 | 400 |  |
| Заемный капитал | 12064 | 12837 | 12164 |  |
| Значения: | | | | |
| Коэффициент Бивера | 0,078 | 0,072 | 0,080 | Группа II |
| Экономическая рентабельность | 10,0 | 8,7 | 8,5 | Группа I |
| Финансовый леверидж | 0,513 | 0,444 | 0,413 | Группа II |
| Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами | 0,075 | 0,063 | 0,064 | Группа II |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,103 | 0,991 | 0,984 | Группа II |
| Характеристика | Группа III | Группа III | Группа III |  |

Значение коэффициента Бивера от 0,4 до 0.45 (Группа I). Значение коэффициента Бивера от 0,45 до 0,17 (Группа II) - за 5 лет до банкротства. Значение коэффициента Бивера от 0,17 до -0,15 (Группа III) - за 1 год до банкротства.

Специфика российских условий требует, чтобы модели прогнозирования риска финансовой несостоятельности учитывали как особенности отрасли, так и структуру капитала предприятия, чего нет в рассмотренных зарубежных моделях.

Далее осуществим прогнозирование риска финансовой несостоятельности компании на основе отечественных моделей.

Проведем расчет вероятности банкротства по Российской двухфакторной модели по формуле (2.1).

= 0,3872 + 0,2614К1 + 1,0595К2 (2.1)

где К1 = отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам;

К2 = отношение собственного капитала к пассивам.

Расчет коэффициентов, вошедших в модель, представлен в таблице 2.13.

Таблица 2.13 - Расчет вероятности банкротства по Российской двухфакторной Z-модели

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2008 г. | 2009 г. | | 2010 г. |
| 1. Текущие активы (оборотные активы) | 7789 | 7817 | | 7122 |
| 2. Текущие обязательства (краткосрочные обязательства) | 7064 | 7887 | | 7964 |
| 3. Капитал и резервы | 985 | 870 | | 828 |
| 4. Общая величина пассивов | 13049 | 13707 | | 12992 |
| К1 (п. 1 / п. 2) | 1,10 | | 0,99 | 0,89 |
| К2 (п. 3 / п. 4) | 0,08 | | 0,06 | 0,06 |
| Значение Z | 0,755 | | 0,714 | 0,688 |
| Оценка значений вероятности банкротства: <1,3257 - очень высокая; 1,3257≤Z<1,5457 - высокая; 1,5457≤Z<1,7693 - средняя; 1,7693≤Z<1,9911 - низкая; >1,9911 - очень низкая. | Вероятность банкротства очень высокая | | Вероятность банкротства очень высокая | Вероятность банкротства очень высокая |

Временной характеристики в модели нет.

Далее применим для расчета Российскую четырехфакторную модель прогнозирования банкротства, формула (2.2).

= 8,38Х1 + Х2 + 0,054Х3 + 0,63Х4 (2.2)

где Х1 - отношение чистого оборотного капитала к активам;

Х2 - отношение чистой прибыли к собственному капиталу;

Х3 - отношение выручки от реализации к активам;

Х4 - отношение чистой прибыли к интегральным затратам.

Расчет показателей, вошедших в модель, представлен в таблице 2.14.

Временной характеристики в модели нет.

Таблица 2.14 - Расчет вероятности банкротства по Российской четырехфакторной Z-модели

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. |
| 1. Собственные оборотные средства (СОС) | -4275 | -5020 | -5042 |
| 2. Сумма активов | 13049 | 13707 | 12992 |
| 3. Заемный капитал (сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств) | 12064 | 12837 | 12164 |
| 4. Чистая прибыль | 735 | 620 | 578 |
| 5. Интегральные затраты | 6585 | 6480 | 6202 |
| 6. Рыночная стоимость собственного капитала (чистые активы) | 985 | 870 | 828 |
| 7. Объем продаж (выручка) | 7320 | 7100 | 6780 |
| К1 | -0,328 | -0,366 | -0,388 |
| К2 | 0,746 | 0,713 | 0,698 |
| К3 | 0,561 | 0,518 | 0,522 |
| К4 | 0,112 | 0,096 | 0,093 |
| Значение Z | -1,899 | -2,268 | -2,467 |
| Оценка значений вероятности банкротства: <0 - максимальная (90-100%); 0≤Z<0,18 - высокая (60-80%); 0,18≤Z<0,32 - средняя (35-50%); 0,32≤Z<0,42 - низкая (15-20%); >0,42 - минимальная (до 10%). | Вероятность банкротства максимальная (90-100%) | Вероятность банкротства максимальная (90-100%) | Вероятность банкротства максимальная (90-100%) |

Вероятность банкротства по модели Г.В. Давыдова и А.Ю. Беликова рассчитывается по формуле (1.9). Расчет представлен в таблице 2.15.

Таблица 2.15 - Расчет вероятности банкротства по модели Г.В. Давыдова и А.Ю. Беликова

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. |
| 1. Оборотные активы | 7789 | 7817 | 7122 |
| 2. Сумма активов | 13049 | 13707 | 12992 |
| 3. Выручка | 7320 | 7100 | 6780 |
| 4. Чистая прибыль | 735 | 620 | 578 |
| 5. Себестоимость | 6585 | 6480 | 6202 |
| К1 | 0,597 | 0,570 | 0,548 |
| К2 | 0,746 | 0,713 | 0,698 |
| К3 | 0,561 | 0,518 | 0,522 |
| К4 | 0,137 | 0,138 | 0,139 |
| Значение Z | 0,664 | 0,639 | 0,6201 |
| Оценка значений вероятности банкротства: Z≤0 - максимальная (90-100%); 0<Z≤0,18 - высокая (60-80%); 0,18<Z≤0,32 - средняя (35-50%); 0,32<Z≤0,42 - низкая (15-20%); Z>0,42 - минимальная (до 10%). | Вероятность банкротства минимальная (10%) | Вероятность банкротства минимальная (10%) | Вероятность банкротства минимальная (10%) |

Далее рассчитаем вероятность банкротства по модели Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова по формуле (1.10). Расчет представлен в таблице 2.16.

Таблица 2.16 - Расчет вероятности банкротства по модели Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. |
| К1 | 1,459 | 1,367 | 1,391 |
| К2 | 1,742 | 1,499 | 1,370 |
| К3 | 0,561 | 0,518 | 0,522 |
| К4 | 0,100 | 0,087 | 0,085 |
| К5 | 0,746 | 0,713 | 0,698 |
| Значение R | 3,928 | 3,676 | 3,697 |
| Оценка значений: R<1 - предприятие имеет неудовлетворительное финансовое состояние; R≥1 - финансовое состояние удовлетворительное | Неудовлетворительное финансовое состояние | Неудовлетворительное финансовое состояние | Неудовлетворительное финансовое состояние |

Таким образом, все вышеописанные методики диагностики кризисной ситуации (банкротства) коммерческой организации имеют ряд недостатков, которые серьёзно затрудняют их применимость в условиях переходной российской экономики.

Двух - трёхфакторные модели не являются достаточно точными. Точность прогнозирования увеличивается, если во внимание принять большее количество факторов.

«Импортные» модели Э. Альтмана и У. Бивера содержат значения весовых коэффициентов и пороговых значений комплексных и частных показателей, рассчитанных на основе американских аналитических данных шестидесятых и семидесятых годов. Поэтому они не соответствуют современной специфике экономической ситуации и организации бизнеса в России, в том числе отличающейся системе бухгалтерского учёта, налогового законодательства и т.д.

Скорректировать методику исчисления весовых коэффициентов и пороговых значений с учётом российских экономических условий не позволяет отсутствие в России статистических материалов по организациям-банкротам, а определение данных коэффициентов экспертным путём не обеспечивает их достаточной точности.

Кроме того, на сам набор финансовых показателей, используемых в моделях зарубежных авторов, оказывают влияние различия в специфике экономической ситуации и в организации бизнеса между Россией и развитыми рыночными экономиками.

В моделях зарубежных авторов не учитываются некоторые важные показатели, специфические для российского рынка, например, доля денежной составляющей в выручке.

Период прогнозирования в вышеуказанных методиках и моделях колеблется до 2 - 3 лет (во второй версии «Z-счёта» Э. Альтмана и в методике У. Бивера), а в некоторых моделях срок прогнозирования вообще не указывается. В условиях нестабильной и динамично реформируемой к рыночным отношениям экономической системы России использование периода прогнозирования, равного 2 - 3 годам, как это имеет место в моделях зарубежных авторов, преждевременно, и необходимо использовать более короткие промежутки времени (до одного - двух лет).

В некоторых методиках используются показатели, отличающиеся высокой положительной или отрицательной корреляцией или функциональной зависимостью между собой. Это приводит к ненужному усложнению этих методик, не увеличивая точности прогнозирования.

Указанные методики дают возможность определить вероятность приближения лишь стадии кризиса (банкротства) коммерческой организации и не позволяют прогнозировать наступление фазы роста и других фаз её жизненного цикла.

На основании вышеприведенного анализа ИП Паршин А.В., можно сделать вывод, что в соответствии с зарубежными методиками прогнозирования вероятность банкротства предприятия невелика. При использовании отечественных методик прогнозируется или очень высокая или низкая.

Следует отметить, что использование зарубежных моделей требует больших предосторожностей. Тестирование различных предприятий по данным моделям показало, что они не в полной мере подходят для оценки риска банкротства отечественных предприятий из-за разной методики отражения инфляционных факторов и разной структуры капитала и различий в законодательной базе.

Но и российские модели разняться между собой и не дают адекватной оценки. Таким образом, проведенная сравнительная оценка подходов и методов прогнозирования возможного банкротства предприятия с помощью разных методик позволяет сделать вывод об отсутствие единой методики и методологии оценки вероятности банкротства.

**3. Разработка плана финансового оздоровления**

**.1 Разработка направлений финансового оздоровления предприятия**

Основываясь на выводах о вероятности банкротства, можно сказать, что вероятность банкротства ИП Паршин А.В. все-таки существует. Предприятие находится в кризисе, поэтому необходимы определенные меры по стабилизации его состояния и выводу из кризиса.

Конкретные пути выхода предприятия из кризисной финансовой ситуации зависят от причин его несостоятельности. Поскольку большинство предприятий разоряется по вине неэффективной государственной политики, то одним из путей финансового оздоровления предприятий должна быть государственная поддержка несостоятельных субъектов хозяйствования. Однако рассчитывать на эту помощь могут не все предприятия ввиду дефицита государственного бюджета.

Рынок бытовых услуг и розничной торговли набирает обороты. По крайней мере, динамика и масштабы роста этой отрасли за последние годы говорят сами за себя. Отличительной чертой современного ритейла является бурное расширение действующих сетей.

Розничным торговым компаниям необходимо уделять повышенное внимание процессам функционирования маркетинговых программ. Раздражавшие, а порой и отпугивающие покупателей методы прежней, дореформенной торговли, быстрыми темпами уходят в прошлое. Под натиском множества появившихся предприятий меняется философия бизнеса. Вопросы, связанные с качеством удовлетворения потребностей покупателей, выходят на первое место. К сожалению, маркетинговые инструменты развития бизнеса еще мало используются операторами нашей страны, которые порой забывают о том, что, в конечном итоге выигрывает тот, кто грамотно и умело создает маркетинговую концепцию и способен эффективно продать товар либо оказать качественную услугу. Тем более, что делать это приходится в условиях соревнования с вышедшими на российский рынок западными компаниями, знакомыми с методами маркетинга не один десяток лет [40, с. 7].

Применительно к ИП Паршин А.В., следует отметить, что ведение коммерческой деятельности, направленной на получение прибыли, целесообразно построить в рамках маркетинговых исследований. Поэтому необходимо предложить следующие варианты решения сложившейся проблемы:

) ИП Паршин А.В. должно отслеживать и налаживать работу по формированию оборотных средств путем нормирования и контроля. Это позволит выявить внутренние резервы от нерационального использования средств и направить их на покрытие некоторых из коммерческих расходов, что в свою очередь, увеличит прибыльность, а предприятие будет стремиться к достижению безубыточной работы за счет более рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращения непроизводительных расходов и потерь;

) необходимо обратить внимание на открытие доступа к кредитным ресурсам банков, особенно к долгосрочным кредитам. Это поможет минимизировать величину коммерческого и налогового кредитов и сократить кредиторскую задолженность до оптимальных размеров, что позволит оптимизировать структуру пассива;

) создание в организации отдела маркетинга, или принять хотя бы одного квалифицированного специалиста на работу. Маркетолог должен выполнять следующие функциональные обязанности:

− изучать потребности и спрос потребителей, проводить комплексные маркетинговые исследования;

− разрабатывать мероприятия, направленные на более полное удовлетворение потребностей потребителей;

− продумывать дизайн оформления залов приемных пунктов, упаковки для узнаваемости логотипа фирмы;

− стимулировать продвижение товаров и услуг через рекламу, поскольку в настоящее время это очень действенно;

) совершенствование ассортиментной политики в организации. Процесс формирования ассортимента начинается с определения его широты и глубины.

Сущность планирования, формирования и управления ассортиментом заключается в том, чтобы продавец своевременно предлагал определенную совокупность товаров и услуг, которые, соответствуя в целом профилю его производственной деятельности, наиболее полно удовлетворяли бы требованиям определенных категорий покупателей.

Ассортимент - это набор товаров (работ, услуг), предлагаемых предприятием на рынке [32, с. 288].

В ИП Паршин А.В. разработкой ассортиментных перечней, включающих группы и разновидности товаров и услуг, занимается директор;

) совершенствование мерчендайзинга - комплекса мер по стимулированию и увеличению продаж.

Сегодня возможности мерчендайзинга как средства продвижения товара очевидны: дело не только в грамотной выкладке, речь идет и о правильной организации торгового пространства (зонирование, учет потоков покупателей, правильное освещение и многое другое), и о создании атмосферы (общий стиль магазина, чистота, музыкальный фон и т.д.). Важно помнить обо всех этих моментах, и не только в период открытия магазина - подобно тому, как уборка в квартире не может быть сделана раз и навсегда, обновление и совершенствование тех или иных составляющих процесса продвижения товара к покупателю должны осуществляться регулярно [34, с. 68].

К перечисленным вариантам можно добавить и такие варианты решений, как:

) сдача свободных площадей в аренду;

) обновление основных средств, что повышает эффективность использования, которое решает широкий круг экономических проблем, направленных на повышение эффективности деятельности организации: рост производительности труда, увеличение прибыли и рентабельности капитала и, в конечном счете, повышение конкурентоспособности организации [32, с. 119].

Маркетинговые исследования в розничной торговле и в сфере услуг - явление уже не новое. Теоретически все понимают необходимость их проведения и пользу для своего бизнеса, но на практике дело обстоит совершенно по-иному. В отличие от западных коллег российские предприниматели если и заказывают исследования, то делают это нерегулярно, а чаще всего просто не имеют достаточно средств на полноценный мониторинг рынка [46].

Первые результаты исследования в ИП Паршин А.В. можно получить минимум через погода. Поскольку службы маркетинга в данной организации не было, то значительный период времени уйдет на подбор кадров в эту службу, на изучение первичных и вторичных источников информации, на программное обеспечение этого отдела и обучение новой программе сотрудников службы.

Совершенствованием ассортиментной политики организация должна заниматься регулярно, выполняя такие этапы работы, как:

− проведение анализа динамики продаж по группам товаров, по видам услуг;

− отслеживание изменения потребительского спроса на товары и услуги по дням недели, неделям и месяцам;

− проведение анализа продаж товаров и услуг по прибыли с учетом изменения цен;

− выявление наиболее прибыльных товаров и групп услуг.

По истечению месяца такая работа предоставит определенные результаты, которые отразятся на работе организации в положительную или отрицательную сторону.

В настоящее время меняются взаимоотношения производителей-поставщиков и представителей торговли. Раньше позиция производителя состояла в том, «как продать в торговлю», а теперь формируется другая позиция «как продать через торговлю». Смена подхода к торговому процессу означает, что промышленность становится заинтересованной стороной в эффективной работе предприятий торговли. Отсюда и интерес к мерчендайзингу. Многими производителями подмечено, что успеха добиваются те из них, кто активно участвует и контролирует торговый процесс. Например, производители могут отслеживать схему выкладки товара. Практика показывает, что в результате этих действий оборот магазина увеличивается в несколько раз [21, с. 80].

**3.2 Основные направления улучшения финансового состояния**

В настоящее время рыночная ситуация такова, что важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная - препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Чтобы обеспечить «выживание» предприятия в условиях рынка, управленческому персоналу требуется оценивать возможные и целесообразные темпы его развития с позиции финансового обеспечения, выявлять доступные источники средств, способствуя тем самым устойчивому положению и развитию предприятия.

Устойчивое финансовое положение, в свою очередь, оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность, как составная часть хозяйственной деятельности, должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

Рассчитанное значение коэффициента текущей ликвидности ИП Паршин А.В. на конец 2010 г. равно 0,894. В экономической теории существует множество мнений на тему о том, какое значение коэффициентов ликвидности должно приниматься за оптимальное, а также за минимально допустимое. В реальности, однако, единственным постулатом является минимально допустимое значение коэффициента текущей ликвидности, равное 1 (при этом значении чистый оборотный капитал предприятия равен 0, т.е. оборотные активы полностью финансируются за счет краткосрочных обязательств). Если коэффициент текущей ликвидности компании меньше 1, то она является неплатежеспособной по своим текущим обязательствам [47]. Коэффициент текущей ликвидности может быть увеличен за счет сокращения целевого уровня (на конец бюджетного периода) краткосрочных обязательств, увеличения целевого балансового остатка оборотных активов либо в результате сочетания первого и второго подходов. Например, при снижении краткосрочных обязательств на 5%, коэффициент текущей ликвидности вырастет на 6,5%.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами предприятия (-0,98 при нормативе 0,6 - 0,8) говорит о недостатке собственных оборотных средств. В такой ситуации нужно увеличивать капитал и резервы (раздел III Бухгалтерского баланса) за счет формирования добавочного, резервного капиталов.

Возможны следующие шаги оптимизации ликвидности предприятия:

− увеличение собственных средств, которое может быть достигнуто за счет повышения прибыльности деятельности организации и дальнейшего направления чистой прибыли на увеличение собственных средств;

− совершенствование работы по управлению оборотным капиталом, которые могут состоять в сокращении периодов оборота элементов текущих активов и (или) увеличении периодов оборота элементов текущих пассивов;

− оптимизация инвестиционной политики, т.е. приведение масштабов капитальных вложений в соответствие реальным финансовым возможностям организации;

− оптимизация финансовой политики;

− реализация части постоянных активов, не используемых в процессе производства.

Кроме того, возможны следующие шаги по управлению оборотным капиталом:

− укрепление финансовой и расчетно-платежной дисциплины;

− проведение претензионно-исковой работы с покупателями и заказчиками за просрочку платежей;

− улучшение постановки на учет;

− принятие мер по увеличению уровня оплаты денежными средствами путем использования прибыльного портфеля заказов;

− введение в практику взаимоотношений с потребителями-неплательщиками возможности индексации просроченных платежей с целью обеспечения защиты денежных средств от инфляции и повышения заинтересованности покупателей и заказчиков в своевременных расчетах;

− разработка технических мероприятий, обеспечивающих возможность индивидуального воздействия на потребителя в зависимости от его платежеспособности (отказ от заказов неплатежеспособным покупателям и заказчикам);

− разработка и введение дополнительного стимулирования работников путем введения договоров с гибкими условиями оплаты;

− разработка и реализация мероприятий, связанных с поиском дешевых источников материальных ресурсов путем установления связей с промышленными производствами.

В настоящее время важно не только проанализировать финансовое состояние предприятия, но и спрогнозировать финансовую устойчивость, а также разработать мероприятия по улучшению финансового состояния:

) создание резервов из валовой и чистой прибыли. Эффект от проведения: повышение в стоимости имущества доли собственного капитала, увеличение величины источников собственных оборотных средств. Увеличение резервного фонда за счет отчисления из чистой прибыли в размере 5% приведет к увеличению величины источников собственных средств. Это в свою очередь способствует увеличению коэффициента автономии, который характеризует долю собственных средств в общей величине источников финансирования;

) усиление работы по взысканию дебиторской задолженности. Эффект от проведения мероприятия: повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами. При увеличении поступления дебиторской задолженности предприятия на 5%, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличивается на 5,2% и составляет 69 дней (на 2010 год оборачиваемость составляет 73 дня). Коэффициент оборачиваемости активов в этом же случае увеличивается на 0,91% (доход 0,93 руб. с 1 руб. вложений в основные средства против 0,92 руб.);

) снижение издержек производства. Эффект от внедрения: снижение величины запасов и затрат, повышение рентабельности реализации. При снижении издержек на 5%, рентабельность продаж увеличивается примерно на 1% (с 13% до 14%);

) ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности. Эффект от проведения: улучшение ритмичности поступления средств от дебиторов, большой «запас прочности» по показателям платежеспособности [35].

**3.3 Перспективы развития предприятия в современных условиях**

банкротство финансовый прогнозирование оздоровление

В среднем по России рынок бытовых услуг составляет порядка 10-15% от объема рынка всех платных услуг населению. Рынок химчисток - самый насыщенный сегмент рынка бытовых услуг, его емкость оценивается в сумму свыше 115 млн долл. в год, а количество химчисток увеличивается с каждым годом на 10 - 15%.

Проведенное компанией «АМИКО» маркетинговое исследование показало, что открытие химчистки является достаточно прибыльным бизнесом, связанным с общим ростом доходов населения (рентабельность продаж достигает 20 - 30%).

Химчистка должна оказывать населению широкий спектр услуг: от чистки шубы до мелкого ремонта одежды, стирку, глажку одежды, а также чистку одежды с использованием технологии «акваклин». Эффективнее открывать химчистку в спальных районах, в ещё только застраивающихся районах. Проект предполагает, что при химчистке будет находиться приемный пункт. Также для увеличения числа клиентов должно планироваться сотрудничество со сторонними приемными пунктами, не имеющими собственных производственных мощностей. В качестве перспективы развития возможно создание сети приемных пунктов в близлежайших районах области [50].

На данном этапе развития рынка одной из проблем является отсутствие достаточного количества квалифицированного персонала. Не способствует этому и невысокая заработная плата, поскольку, увеличивая оплату труда, предприятие будет вынуждено увеличить стоимость услуг, что в существующих условиях ценовой конкурентной борьбы, не всегда возможно. Достойная зарплата возможна лишь при устойчивом спросе, либо за счет широкого ассортимента предоставляемых услуг [51].

Химчистка как понятие, первоначально имело своей основной целью предоставление индивидуальных услуг частным лицам. К сожалению, сегодня данная услуга ушла далеко от первоначальной задачи. Если сверить показатели общей статистики, то можно увидеть, что основными пользователями химчистки являются крупные предприятия и организации. Но с другой стороны - по всем расчетам, есть основание ожидать явный стабильный прогресс и развитие данной области, а так же ее выход на основную задачу

И все же, несмотря на все тенденции к росту, в России химчистки остаются до сих пор неразвитыми. Как доказательство можно привести простую статистику: в России на одну химчистку приходится порядка 120 тысяч людей, в то время как на западе одним предприятием обслуживается не больше 10 тысяч, зачастую постоянных, клиентов.

Стоит учитывать, впрочем, что мы только догоняем западные страны и сейчас понятие химчистки в России ждут огромные перспективы. Тем более потребность людей в данном виде предприятий возрастает. Выпускаются новые стильные вещи, которых с каждым днем становится все больше, и они требуют особенного ухода, а так же использования специальных чистящих средств. Зачастую обладатели таких вещей даже не знают, как правильно применять очистители и средства ухода. И тогда остается только одно - обратится к специалистам, работникам химчистки. Понятие химчистки в нашей стране только набирает обороты, но темпы и скорость развития уже очень велики. К тому же намечается склонность к тенденции резкого перехода от малых предприятий к крупным клининговым компаниям, предоставляющим весь спектр услуг сразу [52].

Учитывая все выше сказанное, можно понять, что конкуренция на рынке платных услуг (особенно услуг химчисток) очень высокая и имеет тенденции к росту. Следовательно, для выживания в долгосрочной перспективе предприятие должно быть максимально конкурентоспособным.

Для привлечения клиентов необходимо совершенствовать ценовую политику предприятия - охватывая все слои населения - и повышать качество и количество услуг. Качество услуг в свою очередь зависит от качества оборудования и средств химической чистки, а также от квалификации персонала. Следовательно, необходимо направлять средства на обучение персонала, повышая уровень его квалификации, а также повышать мотивацию персонала за счет не только достойной заработной платы, но и премий и доплат. Это возможно при создании специального фонда, создаваемого за счет чистой прибыли.

Для увеличения конкурентоспособности также является положительным фактором увеличение числа оказываемых сопутствующих услуг. Услуги должны выполняться в минимальные сроки и быть высокого качества. Услуги, оказываемые корпоративным клиентам также должны выполняться в полном объеме и высоком качестве.

В настоящей финансовой ситуации в стране количество заказов снизилось. Следовательно, именно сейчас необходимо совершенствовать технологии производства, пробовать новые средства чистки, повышать качество чистки, вводить новые услуги. Возможно, за счет таких нововведений предприятие не только выживет в трудный экономический период, но и повысит свои конкурентные позиции на рынке платных услуг.

**Заключение**

Актуальность темы диплома обусловлена слабой теоретической базой и недостаточной разработанностью многих методологических и методических вопросов антикризисного управления в современных российских условий.

Банкротство - это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнять обязанность по уплате других обязательных платежей. К причинам банкротства относятся влияние внешних факторов макросреды, неэффективное управление внутренними факторами микросреды, субъективные причины.

Несостоятельность (банкротство) может быть непредвиденной, ложной, неосторожной в зависимости от условий.

Кризисное состояние предприятия характеризуется несколькими фазами. Первая фаза - снижение рентабельности и объемов прибыли. Вторая фаза - убыточность производства. Третья фаза - отсутствие резервных фондов. Четвертая фаза - высокая степень неплатежеспособности, отсутствие средств для финансирования сокращенного воспроизводства и выполнения своих обязательств, угроза остановки производства и банкротства.

В процессе банкротства предприятие проходит 3 стадии. Скрытая стадия банкротства - начинается незаметное снижение прибыльности предприятия либо увеличение средней стоимости обязательств. Вторая стадия - финансовая неустойчивость. Третья стадия - явное, юридически очевидное банкротство.

В современных экономических условиях прогнозирование банкротства осуществляется с использованием методологического аппарата анализа экономического и финансового состояния хозяйствующих субъектов. Методическое обеспечение финансового анализа - инструмент, который необходим для наиболее эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью организации, отрасли, региона [45].

Проблема определения признаков несостоятельности предприятия очень сложна и прогнозирование банкротства осуществляется с помощью различных методик, подходов и методов.

Неудовлетворительная структура баланса не означает признания компании банкротом. Но это должно стать сигналом пристального внимания и контроля за финансовым состоянием предприятия, принятия мер по предупреждению риска банкротства.

Наряду с официальными нормативными методиками анализа и оценки финансового состояния существуют и другие разработки отечественных и иностранных ученых. В зарубежной и российской экономической литературе предлагается несколько отличающихся методик и математических моделей диагностики наступления банкротства организаций. В практике зарубежных фирм для оценки вероятности банкротства наиболее широкое распространение получили модели Э.И. Альтмана, У. Бивера, Л.В. Спрингейта, Фулмера, Ж. Конана и М. Гольдера. Методики, предназначенные для отечественных предприятий, были разработаны Р.С. Сайфулиным и Г.Г. Кадыковым, О.П. Зайцевой, Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой.

Все вышеупомянутые методики имеют ряд недостатков:

− двух - трехфакторные модели не являются достаточно точными, точность прогнозирования увеличивается, если во внимание принять большее количество факторов;

− зарубежные модели Э. Альтмана и У. Бивера содержат значения весовых коэффициентов и пороговых значений комплексных и частных показателей, рассчитанные на основе американских аналитических данных шестидесятых и семидесятых годов, в связи с этим, они не соответствуют современной организации бизнеса в России;

− различия в специфике экономической ситуации и в организации бизнеса между Россией и развитыми странами оказывают влияние и на сам набор финансовых показателей;

− использование периода прогнозирования, равного пяти годам, как это имеет место у зарубежных авторов, преждевременно в условиях нестабильной и динамично реформируемой российской экономики;

− использование показателей, отличающихся высокой положительной или отрицательной корреляцией приводит к усложнению методик, не увеличивая точности прогнозирования;

− указанные методики дают возможность определить вероятность приближения стадии кризиса и не позволяют прогнозировать наступление фазы роста и других фаз жизненного цикла организации.

Таким образом, несмотря на ряд достоинств каждой из методик, они не могут в полной мере решить задачи адекватного диагностического прогнозирования банкротства с учетом специфики отраслей.

Современная экономическая наука имеет в своем арсенале большое количество разнообразных приемов и методов прогнозирования финансовых показателей, в т.ч. в плане оценки возможного банкротства. В дипломной работе рассмотрены основные подходы западных и российских авторов к прогнозированию финансового состояния с позиции возможного банкротства и рассчитана вероятность банкротства ИП Паршин А.В. с их помощью. В результате были получены различные результаты, поэтому можно сделать вывод, что далеко не все существующие ныне методики заслуживают доверия исследователя. Одно и то же предприятие одновременно может быть признано безнадежным банкротом, устойчиво развивающимся хозяйствующим субъектом и предприятием, находящимся в предкризисном состоянии, - все определяет выбранная методика прогнозирования возможного банкротства.

Из-за условий ограниченности данных, в которые попадает практически каждый сторонний исследователь состояния предприятия многие методики применять трудно. Обычно приходится использовать только данные бухгалтерской отчетности. Это обстоятельство ограничивает круг методик, которые могут быть применены: нет возможности использовать качественные методы и методы балльных оценок.

Однако, в результате анализа несостоятельности (банкротства) ИП Паршин А.В. разными методиками можно сделать следующие выводы:

− ИП Паршин А.В. находится в кризисном финансовом состоянии, запасы и затраты не обеспечиваются источниками их формирования, предприятие находится на грани банкротства;

− в ИП Паршин А.В. наблюдается критическая ситуация необеспеченности чистыми активами;

− предприятие относится к третьему типу финансовой устойчивости, который соответствует положению, когда организация для покрытия части своих запасов вынуждена привлекать дополнительные источники покрытия;

− в организации наблюдается критическая ситуация несостоятельности и низкой кредитоспособности;

− рентабельность почти всех показателей снизилась, т.е. неэффективно используются активы предприятия: собственный капитал, основные средства и материальные запасы.

На основании вышеизложенного, и опираясь на результаты оценки возможного банкротства, можно сделать вывод - над ИП Паршин А.В. нависла угроза банкротства.

В целом же для улучшения финансового состояния ИП Паршин А.В. рекомендовано следующее:

− улучшить ряд финансовых показателей, чего можно добиться путем снижения запасов и затрат, увеличением источников собственных средств, либо за счет роста долгосрочных займов и кредитов;

− начать работу с банками по выделению ИП Паршин А.В. долгосрочного кредита, что поможет минимизировать величину коммерческого и налогового кредитов и сократить кредиторскую задолженность до оптимальных размеров, что в свою очередь позволит оптимизировать структуру пассива;

− принять на работу маркетолога, который будет заниматься изучением спроса потребителей, проводить комплексные маркетинговые исследования;

− совершенствовать ассортиментную политику, которая позволит выявить динамику продаж по группам и видам товаров и услуг, наиболее прибыльные товары и услуги;

− обновление оборудования безусловно повысит эффективность работы, а следовательно и прибыль предприятия.

Таким образом, цели, поставленные в дипломной работе, достигнуты.

**Список использованных источников**

1. Федеральный, закон «О несостоятельности (банкротстве)»: от 26.10.2002 г. №127-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2002. - №43. - 34 с.

2. Антикризисное управление: Учебник / Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. - 4-е изд., испр. - М.: Омега-Л, 2007. - 160 с.

3. Антикризисное управление: Учебник. - 2-е изд., доп. и перераб. / Под ред. проф. Э.М. Короткова. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 620 с.

4. Бабушкина Е.А., Бирюкова О.Ю., Верещагин Л.С. Антикризисное управление: Конспект лекций. - М.: Эксмо, 2008. - 30 с.

5. Банкротство предприятия. - М.: «Издательство ПРИОР», 2001. - 336 с.

6. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. - М.: Ника-Центр, 2001. - 364 с.

7. Бочаров В.В. Финансовый анализ. - СПб.: Питер, 2003. - 287 с.

8. Ван Хорн Д.К., Вахович Д.М. Основы финансового менеджмента. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. - 452 с.

9. Гридчина М.В. Финансовый менеджмент: Курс лекций. - М.: МАУП, 2004. - 160 с.

10. Грязнова А.Г. Антикризисный менеджмент. - М.: Тандем, 1999. - 56 с.

11. Долан Э.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. - СПб.: Питер, 2003. - 308 с.

12. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - М.: Бухгалтерский учет, 2003. - 208 с.

13. Жарковская Е.П., Бродский Б.Е. Антикризисное управление: Учебник. - 4-е изд., испр. и доп. - М.: Омега-Л, 2007. - 368 с.

14. Зайцев Н.Л. Экономика предприятия. - М.: Прогресс, 2004. - 502 с.

15. Калмыкова Н.М., Качалов С.В. Антикризисное управление. - М.: ЮНИТИ, 2005. - 103 с.

16. Канке А.А., Кошевая И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2007. - 288 с.

17. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. - М.: Финансы и статистика, 2000. - 406 с.

18. Лялин В.А., Воробьев П.В. Финансовый менеджмент (управление финансами фирмы). - СПб.: Юность, 2000. - 542 с.

19. Менеджмент организации: основы менеджмента, история менеджмента, стратегический и инновационный менеджмент: Учебное пособие / Фоменко А.В., Татарова Г.Г. и др.; Под общей ред. В.Е. Ланкина. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. - 128 с.

20. Прохоровский В.С., Чайникова Л.Н. Финансы малых предприятий: Учеб. пособие. - Тамбов: Изд-во Тамб.гос. техн. ун-та, 2003. - 96 с.

21. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: Учебник. - М.: Новое издание, 2002. - 310 с.

22. Скляренко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 586 с.

23. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Богданова Т.А., Градов А.П. и др.; Под ред. Градова А.П. и Кузина Б.И. - СПб.: «Специальная литература», 2006. - 511 с.

24. Теория экономического анализа / под ред. А.Д. Шеремета. - М.: Прогресс, 2003. - 422 с.

25. Уотшем Т.Дж., Паррамоу К. Количественные методы в финансах. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2004. - 527 с.

26. Финансовый анализ / Под ред. Т.С. Новашиной. - М.: Московская финансово-промышленная академия, 2005. - 240 с.

27. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / под ред. Е.С. Стояновой. - М.: Перспектива, 2001. - 208 с.

28. Финансы предприятий: Учеб пос. / Е.И. Бородина, Ю.С. Голикова, Н.В. Колчина, 3.М. Смирнова; Под ред. Е.И. Бородиной. - М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 2003. - 208 с.

29. Финансовое управление компанией / Общ. ред. Е.В. Кузнецовой. - М.: Правовая культура, 2006. - 338 с.

30. Финансовое управление фирмой / Под ред. В.И. Терехина. - М.: ОАО «Издательство «Экономика», 2004. - 154 с.

31. Черникова Ю.В., Юн. Б.Г., Григорьев В.В. Финансовое оздоровление предприятий: теория и практика: Учеб.-практич. пособие. - М.: Дело, 2005. - 472 с.

32. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А. Сафронова. - М.: Экономистъ, 2003. - 608 с.

33. Алпатов А. Реструктуризация предприятий: механизмы и организационные меры // Экономист. - 2000. - №3. - С. 26.

34. Апаринова Н. Проблемы автоматизации процесса приходования товара // Современная торговля. - 2007. - №7. - С. 68 - 71.

35. Бобрышев А., Кузенков А., Остапенков Д. Планирование и банкротство - понятия совместимые // Экономист. - 2000. - №5. - С. 88.

36. Глушецкий А. Реструктуризация: поводов много, а решение одно // Экономика и жизнь. - 2000. - №45 (ноябрь). - С. 27.

37. Зарук Н., Винничек Л. Управление финансовой устойчивостью предприятий // Экономика, управление. - 2004. - №12. - С. 51 - 59.

38. Иванова И.В. Методологические вопросы антикризисного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Исследовано в России. - 2009. - №3. - С. 35 - 37.

39. Карлик А., Гришпун Е. Реструктуризация в стратегии развития промышленных предприятий // Проблемы теории и практики управления. - 2000. - №6. - С. 87.

40. Кориенко В. Тенденции развития современной торговли // Современная торговля. - 2004. - №7. - С. 7 - 16.

41. Крюков А.Ф., Егорычев А.Г. Анализ методик прогнозирования кризисной ситуации коммерческих организаций с использованием финансовых индикаторов // Менеджмент в Росси и за рубежом. - 2001. - №2. - С. 14 - 16.

42. Моисеева Н.В. Методы финансового оздоровления предприятий (критериальные оценки) // Евразийский международный научно-аналитический журнал. - 2002. - №2 (2). - С. 18.

43. Одинцов М., Ежкин Л. Реструктуризация - путь повышения конкурентоспособности производства // Экономист. - 2000. - №10. - С. 58.

44. Пасько Е.А., Кузьменко В.В. Стратегические аспекты финансового оздоровления организации // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». - 2007. - №6. - С. 3.

45. Постюшков А.В. Прогнозирование банкротства // Арбитражный управляющий. - 2007. - №7. - С. 7 - 9.

46. Райсберг Б., Костецкий Н., Янковский Е. Антикризисное управление - основа оздоровления предприятия // Экономист. - 2000. - №10. - С. 31.

47. Шоштаев О.Ю., Сенюгина И.А. Анализ финансовой устойчивости и пути ее улучшения // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». - 2009. - №9. - С. 5 - 6.

48. Щиборщ К.В. Технология составления сводного бюджета формирования бюджетных показателей // Аудитор. - 2003. - №3. - С. 15 - 19.

49. Яковлева И.Н. Как спрогнозировать риск банкротства компании // Справочник экономиста. - 2008. - №4. - С. 7 - 9.

50. Исследование рынка бытовых услуг [Электронный ресурс] // AUP. Ru: [сайт]. - Электрон. дан. - [М.], 1999 - - Режим доступа: http://mi.aup.ru/. - Загл. с экрана.

51. Бережливость как стиль жизни [Электронный ресурс] // Рестко Холдинг: [сайт]. - Электрон. дан. - [М.], 2011. - Режим доступа: http://www.restko.ru/market/2019. - Загл. с экрана.

52. В Москве уже есть химчистки, не имеющие себе равных в Европе [Электронный ресурс] // РБК. Исследования рынков: [сайт]. - Электрон. дан. - [М.], 1995 - - Режим доступа: http://marketing.rbc.ru/news\_research/23/04/ 2007/1205053.shtml. - Загл. с экрана.