

ISSN 2409-3203  
Свидетельство о регистрации  
СМИ ЭЛ № ФС 77 - 61396

Международный научно-практический журнал

# Эпоха науки

электронное периодическое издание

Учебное пособие

---

---

---

---

Ачинск 2016

Министерство сельского хозяйства РФ  
Департамент научно-технологической политики и образования  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Красноярский государственный аграрный университет»  
Ачинский филиал

Пыжикова Н.И.  
Сибирина Т.Ф.  
Полубояринова А.Н.  
Титова Е.В.  
Солохина Е.Ю.

# **ОБОСНОВАНИЕ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Ачинск, 2016

## Введение

Экономика Российской Федерации продолжает находиться в состоянии неустойчивого равновесия. Существенным затруднением в активизации антикризисной деятельности является отсутствие оперативной информации обобщающего характера для того, чтобы предприниматели могли уверенно вести свою работу.

Статистические и финансовые органы в настоящее время прекратили публикацию сводных балансов предприятий и организаций. Однако финансовая стабильность практически невозможна без системы информационного изучения финансово-банковской сферы, без внедрения принципа «открытости информации», являющегося фундаментальным для становления рыночной экономики.

Кроме того, в нашей достаточно непредсказуемой хозяйственной обстановке нужна не только достоверная оперативная информация, но и надежный диагностический анализ, который позволяет вскрывать глубокие и внешне невидимые причины кризисной ситуации, а также проводить оценку надежности партнера. В данном случае под надежностью партнера понимается его успешная финансовая деятельность и устойчивое финансовое состояние.

Финансовая деятельность предприятия является частью хозяйственной деятельности и включает в себя все денежные отношения, связанные с производством и реализацией продукции, воспроизводством основных и оборотных фондов, образованием и использованием доходов.

В свою очередь финансовое состояние представляет собой совокупность показателей, отражающих наличие, движение и

использование финансовых ресурсов предприятия. Обеспеченность финансовыми ресурсами, определяющая финансовое состояние, Зависит от правильной организации материально технического снабжения, производства, реализации и прибыли. Имеется и обратная связь: отсутствие финансовых средств может привести к перебоям в снабжении и производстве и подорвать конкурентоспособность предприятия. В соответствии с этим анализ финансового состояния должен опираться на предварительно проведенную оценку производства и реализации продукции, ее себестоимость и прибыль. Улучшение финансового состояния на основе рационального использования финансовых ресурсов является важным звеном в цепи мероприятий по улучшению инвестиционной привлекательности, росту внутреннего потенциала и укреплению конкурентоспособности предприятия.

В настоящее время повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возрастает значения финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль анализа их финансового состояния: наличия, размещения и использования денежных средств.

Результаты такого анализа нужны прежде всего собственникам, а также кредиторам, инвесторам, поставщикам, менеджерам и налоговым службам. В данной работе проводится финансовый анализ предприятия именно с точки зрения собственников предприятия, т. е. для внутреннего использования и оперативного управления финансами.

Цель методического пособия – обосновать методику проведения анализа финансового состояния предприятия.

## 1 Роль финансового анализа в управлении предприятием

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и лиц), заинтересованных в результатах его функционирования. На основании доступной им отчетно-учетной информации они стремятся оценить финансовое положение предприятия. Основным инструментом для этого служит финансовый анализ, при помощи которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта, а затем по его результатам принять обоснованные решения.

Финансовый анализ представляет собой процесс, основанный на изучении данных о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия в прошлом с целью оценки перспективы его развития. Таким образом, главной задачей финансового анализа является снижение неизбежной неопределенности, связанной с принятием экономических решений, ориентированных в будущее.

Финансовый анализ дает возможность оценить:

- 1) имущественное состояние предприятия;
- 2) степень предпринимательского риска, в частности возможность погашения обязательств перед третьими лицами;
- 3) достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;
- 4) потребность в дополнительных источниках финансирования;
- 5) способность к наращению капитала;
- 6) рациональность привлечения заемных средств;

7) обоснованность политики распределения и использования прибыли;

8) целесообразность выбора инвестиции и другие.

В широком смысле финансовый анализ можно использовать: как инструмент обоснования краткосрочных и долгосрочных экономических решений, целесообразности инвестиций; как средство оценки мастерства и качества управления; как способ прогнозирования будущих результатов.

Современный финансовый анализ постоянно изменяется под воздействием растущего влияния среды на условиях функционирования предприятий. В частности, меняется его целевая направленность: контрольная функция отступает на второй план и основной упор делается на переход к обоснованию управленческих и инвестиционных решений, определению направлений возможных вложений капитала и оценке их целесообразности. [14, с.3-4]

Финансовый анализ является существенным элементом финансового менеджмента и аудита. Практически все пользователи финансовых отчетов предприятия применяют методы финансового анализа для принятия решений.

Он основан на расчете абсолютных и относительных показателей, характеризующих различные аспекты деятельности предприятия и его финансовое положение. Однако главное при проведении финансового анализа не расчет показателей, а умение трактовать полученные результаты.

Собственники анализируют финансовые отчеты с целью повышения доходности капитала, обеспечения стабильности положения фирмы. Кредиторы и инвесторы анализируют финансовые отчеты, чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам. Качество принимаемых решений в значительной степени зависит от качества их аналитического обоснования. [41, с.7]

Таким образом, основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных)

параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика и управляющего (менеджера) может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и прогноз на ближайшую или отдаленную перспективу, то есть ожидаемые параметры финансового состояния. [41, с.8]

Цели анализа достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач. Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения этого анализа. Основными факторами являются объем и качество исходной информации. При этом надо иметь в виду, что периодическая финансовая отчетность предприятия – это лишь «сырая» информация, подготовленная в ходе выполнения на предприятии учетных процедур.

Чтобы принимать управленческие решения в области производства, сбыта, финансов, инвестиций и нововведений, руководству нужна постоянная осведомленность по соответствующим вопросам, возможная лишь в результате отбора, анализа, оценки и концентрации исходной «сырой» информации.

Финансовый анализ является прерогативой высшего звена управленческих структур предприятия, способных влиять на формирование финансовых ресурсов и на потоки денежных средств. Эффективность или неэффективность частных управленческих решений, связанных с определением цены продукта, размера партии закупок сырья или поставок продукции, заменой оборудования или технологии, должна пройти оценку с точки зрения общего успеха фирмы, характера её экономического роста и роста общей финансовой эффективности. [41, с.10]

Отметим, что неудачи с использованием финансовых коэффициентов для целей принятия экономических решений объясняются в значительной

степени именно тем, что начинающие аналитики привлекают для анализа несопоставимые с точки зрения методологии бухгалтерского учета данные и делают затем на их основе неадекватные выводы.

Второе условие, вытекающее из первого, – владение методами финансового анализа. При этом качественные суждения при решении финансовых вопросов важны не менее чем количественные результаты. К таким качественным суждениям следует отнести в первую очередь общую оценку ситуации и стоящих проблем, которые будут определять как использование тех или иных конкретных методов финансового анализа, так и интерпретацию его результатов, степень необходимой точности которых также зависит от конкретной ситуации и целей анализа. Для обеспечения качественных суждений необходима оценка надежности имеющейся информации, также степени неопределенности и риска. [14, с.6]

Третье условие – это наличие программы действий, связанной с определением конкретных целей выполнения аналитических работ. Например, итоговый анализ коэффициентов ликвидности по данным отчетности, проводимый для целей составления пояснительной записки, будет отличаться от углубленного анализа платежеспособности, имеющего своей целью прогнозирование будущих денежных потоков.

Четвертое условие определяется пониманием ограничений, присущих применяемым аналитическим инструментам, и их влияния на достоверность результатов финансового анализа. Так, ключевым моментом для процесса принятия решений о целесообразности новых инвестиций является определение стоимости капитала.

Теория и практика финансового анализа располагает разнообразным набором способов расчета данного критерия оценки инвестиций, различающихся как методическими подходами к определению стоимости отдельных составляющих капитала, так и информационной базой. Профессионализм аналитика состоит в том, чтобы, владея различными методами определения стоимости капитала, понимая проблемы

использования того или иного методического подхода, обосновать выбор приемлемого способа с учетом стоящих целей анализа и имеющейся информации.

Затратность процесса финансового анализа и требование соизмерения затрат и результатов определяют пятое условие, касающееся минимизации трудозатрат и выполнение аналитических работ при достижении удовлетворительной точности результатов расчетов.

Шестым обязательным условием эффективного финансового анализа является заинтересованность в его результатах руководства предприятия. Как справедливо отмечается в Методических рекомендациях по реформе предприятий (организаций), утвержденных приказом Министерства экономики Российской Федерации от 1 октября 1997 г. № 118 (далее по тексту – Приказ № 118), качество финансового анализа зависит от компетентности лица, принимающего управленческое решение в области финансовой политики. В том же документе подчеркивается, что одной из задач реформы предприятия является переход к управлению финансами на основе анализа финансово-экономического состояния с учетом постановки стратегических целей деятельности предприятия. [14, с.7]

В современных условиях перед руководством предприятия встает задача не столько овладеть самими методами финансового анализа (для выполнения профессионального анализа необходимы соответствующим образом подготовленные кадры), сколько использования результатов анализа.

Стремясь решить конкретные вопросы и получить квалифицированную оценку финансового положения, руководители предприятий всё чаще начинают прибегать к помощи финансового анализа. При этом они, как правило, уже не довольствуются констатацией величины показателей отчетности, а рассчитывают получить конкретное заключение о достаточности платежных средств, нормальных соотношениях собственного

и заемного капитала, скорости оборота капитала и причинах её изменения, типах финансирования тех или иных видов деятельности. [14, с.8]

Результаты финансового анализа позволяют выявить уязвимые места, требующие особого внимания. Нередко оказывается достаточным обнаружить эти места, чтобы разработать мероприятия по их ликвидации. [14, с.10]

Всё это лишний раз свидетельствует о том, что финансовый анализ в современных условиях становится элементом управления.

## 2 Методы оценки финансового состояния предприятия

Финансовая сторона деятельности предприятия является одним из основных критериев его конкурентного статуса. На базе финансовой оценки делаются выводы об инвестиционной привлекательности того или иного вида деятельности и определяется кредитоспособность предприятия.

Перед финансовыми службами предприятия ставятся задачи по оценке финансового состояния и разработке мер по повышению финансовой устойчивости. [13, с.3]

Финансовое состояние в общих чертах обусловлено степенью выполнения финансового плана и мерой пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников, если они предусмотрены планом, а также скоростью оборота производственных фондов и особенно оборотных средств. Таким образом, хорошо организованное финансовое планирование, базирующееся на анализе финансовой деятельности, служит залогом хорошего финансового состояния.

Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, является оценкой

степени гарантированности экономических интересов самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям.

Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Определение его на ту или иную дату отвечает на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение отчетного периода. Однако партнеров и акционеров интересует не процесс, а результат, то есть сами показатели и оценки финансового состояния, которые можно определить на базе данных официальной публичной отчетности. [33, с.44-45]

В настоящее время разработано и используется множество методик оценки финансового состояния предприятия, таких как методика Шеремета А.Д., Ковалева В.В., Донцовой Л.В., Никифоровой Н.А., Стояновой Е.С., Артеменко В.Г., Белендира М.В. и другие. И отличие между ними заключается в подходах, способах, критериях и условиях проведения анализа. Однако для отрасли связи, по мнению автора, наиболее близко подходит методика Шеремета А.Д. и Сайфулина Р.С., а также Ковалева В.В. на эту методику и делается упор в дипломной работе.

Используемая методика предназначена для обеспечения управления финансовым состоянием предприятия и оценки финансовой устойчивости в условиях рыночной экономики.

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия – стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана со структурой баланса предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Но степень зависимости от кредиторов оценивается не только соотношением заемных и собственных источников средств. Это более многогранное понятие, включающее оценку и собственного капитала, и состава оборотных и внеоборотных активов, и наличие или отсутствие убытков и т.д. [15, с.82]

Кроме того, финансовое состояние предприятия небезразлично налоговым органам – с точки зрения способности предприятия своевременно

и полностью уплачивать налоги. Наконец, финансовое состояние предприятия является главным критерием для банков при решении вопроса о целесообразности выдачи ему кредита, размерах процента и срока.

Таким образом, от улучшения показателей финансового состояния предприятия зависят его экономические перспективы, надежные деловые отношения с партнерами. [33, с.44-45]

Под воздействием внутренних и внешних факторов финансовое состояние предприятия постоянно изменяется, поэтому ни само предприятие, ни участников рынка не удовлетворяют дискретные отчетные данные о финансовом состоянии предприятия. Им необходимо знать и качественную характеристику финансового состояния, то есть насколько оно устойчиво во времени, как долго оно может сохраняться под воздействием внутренних и внешних факторов, и какие упреждающие меры необходимо предпринять для сохранения этого нормального состояния или для выхода из предкризисного или кризисного состояния. [13, с.3-4]

Для решения среднесрочных и стратегических задач по развитию предприятия руководству необходимо иметь соответствующий инструментарий для оценки и прогнозирования изменения финансовой устойчивости. [13, с.4]

Практически применяемые сегодня в России методы анализа финансово-экономического состояния предприятия отстают от развития рыночной экономики. Несмотря на то, что в бухгалтерскую и статистическую отчетность уже внесены и вносятся изменения, в целом она ещё не соответствует потребностям управления предприятием в рыночных условиях, поскольку существующая отчетность предприятия не содержит какого-либо специального раздела или отдельной формы, посвященной оценке финансовой устойчивости отдельного предприятия. Финансовый анализ предприятия проводится факультативно и не является обязательным. [1, с.6]

У предприятия, с одной стороны, возникает потребность в наличии своевременной и полной информации для принятия управленческих решений и оценки их результатов. С другой стороны, предприятие должно предоставить соответствующую информацию и тем, кто инвестировал (или собирается инвестировать) в него свои средства. Наряду с этим, и в условиях рынка продолжает сохраняться необходимость отчета перед государством о правильности налоговых отчислений. [30, с.19]

Финансовый анализ в зависимости от классификации пользователей и их целей можно разделить на внутренний и внешний. Соответственно финансовая отчетность подразделяется на внешнюю и внутреннюю в зависимости от пользователей и целей её составления. [13, с.12]

К внутренним пользователям относится управленческий персонал предприятия. Он принимает различные решения производственного и финансового характера. Например, на базе отчетности составляется финансовый план предприятия на следующий год, принимаются решения об увеличении или уменьшении объема реализации, ценах продаваемых товаров, направлениях инвестирования ресурсов предприятия, целесообразности привлечения кредитов и другого. Очевидно, что для принятия таких решений требуется полная, своевременная и точная информация, поскольку в противном случае предприятие может понести большие убытки и даже обанкротиться.

Приведенная табл. 1 дает сжатую и наглядную картину того, какой интерес у наиболее важных групп пользователей вызывает тот или иной источник информации о деятельности предприятия. [30, с.19-24]

Таблица 1 - Пользователи финансовой отчетности

Пользователи информации	Интересы	Источники
Менеджеры предприятия	Оценка эффективности производственной и финансовой деятельности; принятие управленческих и финансовых решений	Внутренние отчеты предприятия; финансовая отчетность предприятия
Органы налогообложения	Налогообложение	Финансовая отчетность; налоговая отчетность; данные внутренних проверок
Акционеры	Оценка адекватности дохода; степени рискованности сделанных инвестиций; оценка перспектив выплаты дивидендов	Финансовая отчетность
Кредиторы	Определение наличия ресурсов для погашения кредитов и выплаты процентов	Финансовая отчетность; специальные справки
Поставщики	Определения наличия ресурсов для оплаты поставок	Финансовая отчетность
Покупатели	Оценка того, насколько долго предприятие сможет продолжать свою деятельность	Финансовая отчетность
Служащие	Оценка стабильности и рентабельности деятельности предприятия в целях определения перспективы своей занятости, получения финансовых и других льгот и выплат от предприятия	Финансовая отчетность
Статистические органы	Статистические сообщения	Статистическая отчетность; финансовая отчетность

Кроме того, финансовая отчетность является связующим звеном между предприятием и его внешней средой. Целью представления предприятием отчетности внешним пользователям в условиях рынка является, прежде

всего, получение дополнительных финансовых ресурсов на финансовых рынках. Таким образом, оттого, что представлено в финансовой отчетности, зависит будущее предприятия. Ответственность за обеспечение эффективной связи между предприятием и финансовыми рынками несут финансовые менеджеры высшего управленческого звена предприятия. Поэтому для них финансовая отчетность важна и потому, что они должны знать, какую информацию получают внешние пользователи и как она повлияет на принимаемые ими решения. Это не значит, что менеджеры не имеют в своем распоряжении дополнительной внутренней информации о деятельности предприятия, в отличие от внешних пользователей, для которых финансовая отчетность во многих случаях является основным источником информации. Но поскольку решения внешних пользователей при прочих равных условиях принимаются на основе ограниченного круга показателей финансовой отчетности, именно эти показатели находятся в центре внимания финансового менеджера и являются завершающей точкой в ходе оценки влияния принятых управленческих решений на финансовое положение предприятия.

Среди внешних пользователей финансовой отчетности выделяются, в свою очередь, две группы: пользователи, непосредственно заинтересованные в деятельности в компании; пользователи, опосредованно заинтересованные в ней.

К первой группе относятся:

1) нынешние и потенциальные собственники предприятия, которым необходимо определить увеличение или уменьшение доли собственных средств предприятия и оценить эффективность использования ресурсов руководством компании;

2) нынешние и потенциальные кредиторы, использующие отчетность для оценки целесообразности представления или продления кредита, определения условий кредитования, определения гарантий возврата кредита, оценки доверия к предприятию как к клиенту;

3) поставщики и покупатели, определяющие надежность деловых связей с данным клиентом;

4) государство, прежде всего в лице налоговых органов, которые проверяют правильность составления отчетных документов, расчета налогов, определяют политику;

5) служащие компании, интересующиеся данными отчетности с точки зрения уровня их заработной платы и перспектив работы на данном предприятии.

Вторая группа пользователей внешней финансовой отчетности – это те юридические и физические лица, кому изучение отчетности необходимо для защиты интересов первой группы пользователей. В эту группу входят:

1) аудиторские службы, проверяющие данные отчетности на соответствие законодательству и общепринятым правилам учета и отчетности с целью защиты интересов инвесторов;

2) консультанты по финансовым вопросам, использующие отчетность в целях выработки рекомендаций своим клиентам относительно помещения их капиталов в ту или иную компанию;

3) биржи ценных бумаг;

4) регистрирующие и другие государственные органы, принимающие решения о регистрации фирм, приостановке деятельности компаний, и оценивающие необходимость изменения методов учета и составления отчетности;

5) законодательные органы;

6) юристы, нуждающиеся в отчетности для оценки выполнения условий контрактов, соблюдения законодательных норм при распределении прибыли и выплате дивидендов, а также для определения условий пенсионного обеспечения;

7) пресса и информационные агентства, использующие отчетность для подготовки обзоров, оценки тенденций развития и анализа деятельности

отдельных компаний и отраслей, расчета обобщающих показателей финансовой отчетности;

8) торгово-производственные ассоциации, использующие отчетность для статистических обобщений по отраслям и для сравнительного анализа и оценки результатов деятельности на отраслевом уровне;

9) профсоюзы, заинтересованные в финансовой информации для определения своих требований в отношении заработной платы и условий трудовых соглашений, а также для оценки тенденций развития отрасли, к которой относится данное предприятие. [30, с.19-24]

Традиционно оценка финансового состояния проводится по пяти основным направлениям:

- 1) имущественное положение;
- 2) ликвидность;
- 3) финансовая устойчивость;
- 4) деловая активность;
- 5) рентабельность.

Финансовый анализ, как уже отмечалось, может выполняться как для внутренних, так и для внешних пользователей. При этом состав оценочных показателей варьируется в зависимости от поставленных целей.

Оценка финансового состояния внешними пользователями проводится по двум направлениям:

- 1) сравнение расчетных оценочных коэффициентов с нормативными значениями;
- 2) анализ динамики изменения показателей.

Некоторые нормативные значения показателей финансовой оценки регламентируются официальными материалами: Приказ № 118, Распоряжение ФУДН «Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса» №31 – р от 12.08.94 г. (далее по тексту - Распоряжение № 31 – р), а также использование европейских стандартов. Нормативные значения

других показателей установлены экспертным путем на основании статистической информации и носят рекомендательный характер. При анализе коэффициентов необходимо учитывать, что нормативные значения являются приблизительными средними ориентирами, полученными на основе обобщения мирового опыта.

Российские условия хозяйствования отличаются от общемировых, поэтому нормативные значения не всегда являются точными индикаторами прочного финансового положения. Кроме того, условия хозяйствования различных предприятий также значительно отличаются друг от друга. [13, с.25]

Таким образом, существующий подход к оценке финансового состояния не дает достоверной информации для принятия управленческих решений. Его использование возможно для проведения экспресс-анализа внешними пользователями.

Искажения при проведении оценки связаны, во-первых, с недостаточно адаптированной к российским условиям нормативной базой оценки, во-вторых, с отсутствием методического единства при расчете оценочных показателей.

Для внутренних пользователей необходим более тщательный анализ, с использованием оценочных показателей (при анализе финансовой устойчивости).

Таким образом, финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля и привлечений инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату – рабочим и

служащим, дивиденды – акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним.

Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

### 3 Финансовая устойчивость предприятия

Финансовая устойчивость предприятия – это независимость его в финансовом отношении и соответствие состояние активов и пассивов компании задачам финансово-хозяйственной деятельности.

В российской практике обобщающим показателем финансовой устойчивости компании является излишек или недостаток средств для формирования запасов и затрат, получаемый в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат. Это по сути дела абсолютная оценка финансовой устойчивости. [41, с.16]

Соотношение стоимости запасов и величин собственных и заемных источников их формирования – один из важнейших факторов устойчивости финансового состояния предприятия. Степень обеспеченности запасов источниками формирования выступает в качестве причины той или иной степени текущей платежеспособности (или неплатежеспособности) организации. [41, с.155]

В экономической литературе даются разные подходы к анализу финансовой устойчивости. Рассмотрим методику Шеремета А.Д. и Сайфулина Р.С., рекомендующую для оценки финансовой устойчивости определять трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации.

Для расчета этого показателя сопоставляется общая величина запасов и затрат предприятия и источники средств для их формирования:

$$ЗЗ = З + НДС = \text{стр.210 (ф.1)} + \text{стр.220 (ф.1)}, \quad (1)$$

где ЗЗ – величина запасов и затрат;

З – запасы (строка 210 форм1);

НДС – налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (стр.220 ф.1).

При этом используется различная степень охвата отдельных видов источников, а именно:

1) Наличие собственных оборотных средств, равное разнице величины источников собственных средств (собственного капитала) и величины внеоборотных активов.

$$СОС = СС - ВА - У = \text{стр.490} - \text{стр.190} - (\text{стр.390}), \quad (2)$$

где СОС – собственные оборотные средства;

СС – величина источников собственного капитала;

ВА – величина внеоборотных активов;

У – убытки.

2) Многие специалисты при расчете собственных оборотных средств вместо собственных источников берут перманентный капитал: наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, то есть с учетом долгосрочных кредитов и заемных средств.

$$ПК = (СС + ДЗС) - ВА - (У) = (\text{стр.490} + \text{стр.590}) - \text{стр.190} - (\text{стр.390}), \quad (3)$$

где ПК – перманентный капитал;

ДЗС – долгосрочные заемные средства.

3) Общая величина основных источников формирования запасов и затрат, то есть наличие собственных оборотных средств, долгосрочных кредитов и заемных средств, краткосрочных кредитов и заемных средств, то есть все источники, которые возможны.

$$ВИ = (СС + ДЗС + КЗС) - ВА - У = (\text{стр.490} + \text{стр.590} + \text{стр.610}) -$$

- стр.190-(стр.390), (4)

где ВИ – все источники;

КЗС – краткосрочные заемные средства.

Как отмечают авторы [41, с.56], к сумме краткосрочных кредитов и заемных средств не присоединяются ссуды, не погашенные в срок.

Показатель общей величины основных источников формирования запасов и затрат является приближенным, так как часть краткосрочных кредитов выдается под товары отгруженные (то есть они не предназначены для формирования запасов и затрат), а для покрытия запасов и затрат привлекается часть кредиторской задолженности, зачтенной банком при кредитовании. [41, с.57]

Несмотря на эти недостатки, показатель общей величины основных источников формирования запасов и затрат дает существенный ориентир для определения степени финансовой устойчивости.

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования:

1) Излишек или недостаток собственных оборотных средств:

$$\Phi^{\text{СОС}} = \text{СОС} - \text{ЗЗ}, \quad (5)$$

где  $\Phi^{\text{СОС}}$  – излишек или недостаток собственных оборотных средств.

2) Излишек или недостаток перманентного капитала:

$$\Phi^{\text{ПК}} = \text{ПК} - \text{ЗЗ}, \quad (6)$$

где  $\Phi^{\text{ПК}}$  – излишек или недостаток перманентного капитала.

3) Излишек или недостаток всех источников (показатель финансово – эксплуатационной потребности):

$$\Phi^{\text{ВИ}} = \text{ВИ} - 33, \quad (7)$$

где  $\Phi^{\text{ПК}}$  – излишек или недостаток всех источников.

С помощью этих показателей определяется трехмерный (трехкомпонентный) показатель типа финансового состояния, то есть

$$S(\Phi) = \begin{cases} 1, & \text{если } \Phi > 0, \\ 0, & \text{если } \Phi < 0. \end{cases} \quad (8)$$

Вычисление трёх показателей обеспеченности запасов источниками их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости.

По степени устойчивости можно выделить четыре типа финансовых ситуаций:

1) Абсолютная устойчивость финансового состояния, если

$$S = \{1, 1, 1\} \quad (9)$$

При абсолютной финансовой устойчивости предприятие не зависит от внешних кредиторов, запасы и затраты полностью покрываются собственными ресурсами. [39, с.74] В российской практике такая финансовая устойчивость встречается крайне редко, представляет собой крайний тип финансовой устойчивости.

2) Нормальная устойчивость финансового состояния предприятия, гарантирующая его платежеспособность, то есть

$$S = \{0, 1, 1\} \quad (10)$$

Это соотношение показывает, что предприятие использует все источники финансовых ресурсов и полностью покрывает запасы и затраты. [39, с.74]

3) Неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, при котором, тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, сокращения дебиторов и ускорение оборачиваемости запасов, то есть

$$S = \{0, 0, 1\} \quad (11)$$

Пределом финансовой неустойчивости является кризисное состояние предприятия. Оно проявляется в том, что наряду с нехваткой «нормальных» источников покрытия запасов и затрат (к их числу может относиться часть внеоборотных активов, просроченная задолженность и т.д.) предприятие имеет убытки, непогашенные обязательства, безнадежную дебиторскую задолженность. [39, с.74]

Профессор А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин [41, с.59] отмечают, что финансовая неустойчивость считается нормальной (допустимой), если величина привлекаемых для формирования запасов и затрат краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции (наиболее ликвидной части запасов и затрат).

Если указанные условия не выполняются, то финансовая неустойчивость является ненормальной и отражает тенденцию к существенному ухудшению финансового состояния.

4) Кризисное финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (за вычетом стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров), дебиторская задолженность организации (за вычетом задолженности учредителей (участников) по

вносам в уставной капитал) и прочие оборотные активы не покрывают даже его кредиторской задолженности (включая резервы предстоящих расходов и платежей) и прочие краткосрочные пассивы, то есть:

$$S = \{0, 0, 0\} \quad (12)$$

При кризисном и неустойчивом финансовом состоянии устойчивость может быть восстановлена путем обоснованного снижения уровня запасов и затрат. [6, с.57]

Поскольку положительным фактором финансовой устойчивости является наличие источников формирования запасов, а отрицательным фактором – величина запасов, то основными способами выхода из неустойчивого и кризисного финансовых состояний (ситуации 3 и 4) будут: пополнение источников формирования запасов и оптимизация их структуры, а также обоснованное снижение уровня запасов.

Наиболее безрисковым способом пополнения источников формирования запасов следует признать увеличение реального собственного капитала за счет накопления нераспределенной прибыли или за счет распределения прибыли после налогообложения в фонды накопления при условии роста части этих фондов, не вложенной во внеоборотные активы. Снижения уровня запасов происходит в результате планирования остатков запасов, а также реализации неиспользованных товарно-материальных ценностей. Углубленный анализ состояния запасов выступает в качестве составной части внутреннего анализа финансового состояния, поскольку предполагает использование информации о запасах, не содержащейся в бухгалтерской отчетности и требующей данных аналитического учета. [41, с.157]

#### 4 Методы оценки и прогнозирования вероятности банкротства

Оценка несостоятельности организаций в странах с развитой рыночной экономикой имеет длительную историю развития. В странах Западной Европы и США накоплен большой опыт как в области законодательства по антикризисному управлению, так и в практике оценки и прогнозирования вероятности банкротства организации.

Прогнозирование банкротства как самостоятельная проблема возникла в капиталистических странах после Второй мировой войны. Сначала этот вопрос решался на эмпирическом, качественном уровне и приводил к существенным ошибкам. Первые серьезные попытки разработать эффективную методику прогнозирования банкротства относятся к 60-м годам XX века и связаны с развитием компьютерной техники.

Известны два основных подхода к прогнозированию банкротства, первый базируется на финансовых данных и оперирует количественными индикаторами. Это многофакторные модели, учитывающие изменения в области финансового управления и экономики, на рынке капиталов и другие факторы. В западной практике для оценки риска, банкротства и кредитоспособности организации широко используют многофакторные модели известных экономистов Альтмана, Лиса, Тишоу, Таффлера. Второй подход к прогнозированию банкротства исходит из статистики обанкротившихся компаний и сравнивает их с соответствующими данными исследуемых фирм.

Наибольшее распространение получили модели прогнозирования банкротства профессора Нью-Йоркского университета Эдварда Альтмана. Одной из простейших моделей прогнозирования банкротства читается двухфакторная модель, которая основывается на двух ключевых понятиях, от которых, по мнению Альтмана, зависит вероятность банкротства: коэффициент покрытия (характеризует ликвидность) и коэффициент финансовой зависимости (характеризует финансовую устойчивость).

Весовые значения коэффициентов выявляются эмпирическим путем. Для организаций США данная модель выглядит следующим образом:

$$Z_{A2} = -0,3877 - 1,0736K_1 - 0,0579K_2,$$

где  $K_1$  – общий коэффициент покрытия (текущие активы/текущие обязательства);

$K_2$  – коэффициент финансовой зависимости (заемные средства/общая величина пассивов).

Для организаций, у которых  $Z_{A2}=0$ , вероятность банкротства равна 50%, если  $Z_{A2}<0$  – вероятность банкротства невелика, если же  $Z_{A2}>0$  – вероятность банкротства достаточно велика.

Достоинством данной модели является простота, возможность ее применения в условиях ограниченного объема информации. Однако данная модель не обеспечивает высокую точность, так как не учитывает влияние на финансовое состояние организации других важных показателей (рентабельности, отдачи активов, деловой активности организации).

В Московском государственном университете печати на основе исследования статистических данных 50 полиграфических организаций была получена следующая двухфакторная модель:

$$Z_{Л} = 0,3872 + 0,2614K_{мл} + 1,0595K_a,$$

где  $K_{Л}$  – коэффициент текущей ликвидности;

$K_a$  – коэффициент автономии (1 – (заемные средства/общая величина пассивов)).

В зависимости от значения данного показателя определяется вероятность банкротства:

Если  $Z_{Л}$  меньше 1,3257 – вероятность банкротства очень высокая;

Для  $Z_{Л}$  больше 1,9911 – вероятность банкротства очень низкая.

В западной практике широко используется пятифакторная модель прогнозирования банкротства, предложенная Э. Альтманом в 1968 году на

основе исследования финансовых коэффициентов с помощью аппарата дискриминантного анализа:

$$Z_{A5} = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + 1,0K_5,$$

где  $K_1$  – собственный оборотный капитал/сумма активов;

$K_2$  – нераспределенная прибыль/сумма активов;

$K_3$  - прибыль до уплаты процентов/сумма активов;

$K_4$  – рыночная стоимость собственного капитала/заемный капитал;

$K_5$  – объем продаж/сумма активов.

Если значение данного показателя менее 1,81, то это признак высокой вероятности банкротства, тогда как значение более 2,7 и более свидетельствует о малой его вероятности.

В 1977 году американскими экономистами во главе с Э. Альтманом была предложена семифакторная модель прогнозирования банкротства на горизонте в 5 лет с точностью до 70%. Достоинства этой модели – максимальная точность, однако ее использование затруднено из-за недостатка информации, в первую очередь аналитического учета.

Многофакторные модели Э. Альтмана явились основой для последующих исследований прогнозирования банкротства. Несмотря на относительную простоту использования этих моделей для оценки угрозы банкротства, необходимо отметить, что модели не позволяют получить объективный результат.

В 1972 году британский экономист Лис разработал следующую модель прогнозирования банкротства организаций для Великобритании:

$$Z_{Л} = 0,063K_1 + 0,692K_2 + 0,057K_3 + 0,601K_4,$$

где  $K_1$  – оборотный капитал/сумма активов;

$K_2$  – прибыль от реализации/сумма активов;

$K_3$  – нераспределенная прибыль/сумма активов;

$K_4$  – собственный капитал/заемный капитал.

Здесь предельное значение равняется 0,037.

В 1997 году британский ученый Таффлер на основе анализа ключевых измерений деятельности корпораций (таких как прибыльность, оборотный капитал, финансовый риск и ликвидность) предложил четырехфакторную модель платежеспособности, воспроизводящую наиболее точную картину финансового состояния:

$$Z_T = 0,53K_1 + 0,13K_2 + 0,18K_3 + 0,16K_4,$$

где  $K_1$  – прибыль от реализации/краткосрочные обязательства;

$K_2$  – оборотные активы/сумма обязательств;

$K_3$  – краткосрочные обязательства/сумма активов;

$K_4$  – выручка/сумма активов.

Если величина  $Z$ -счета больше 0,3, это говорит о том, что у корпорации неплохие долгосрочные перспективы, если меньше 0,2, то банкротств более чем вероятно.

В результате исследований финансового состояния 180 организаций за 1970-1975 годы французские ученые Дж. Конана и М. Гольдера получили следующую модель:

$$Z_\phi = -0,16K_1 + 0,22K_2 + 0,87K_3 + 0,10K_4 - 0,24K_5,$$

где  $K_1$  – дебиторская задолженность и денежные средства/объем активов;

$K_2$  – постоянный капитал/объем активов;

$K_3$  – финансовые расходы/объем продаж (после налогообложения);

$K_4$  – расходы на персонал/ добавленная стоимость (после налогообложения);

$K_5$  – балансовая прибыль/привлеченный капитал.

В настоящее время в крупных банках Франции при оценке риска банкротства клиентов используют экономико-математическую восьмифакторную модель, построенную с помощью линейного дискриминантного анализа:

$$Z_B = -1,225K_1 + 2,003K_2 - 0,824K_3 + 5,221K_4 - 0,689K_5 - 1,164K_6 + 0,706K_7 + 1,408K_8 - 0,855$$

где  $K_1$  – финансовые расходы/балансовая прибыль;

- $K_2$  – постоянный капитал/инвестированный капитал;
- $K_3$  – долгосрочная кредиторская задолженность/чистые активы;
- $K_4$  – балансовая прибыль/выручка;
- $K_5$  – продолжительность кредита поставщиков;
- $K_6$  – добавленная стоимость/объем оборотных средств;
- $K_7$  – продолжительность кредита клиентам;
- $K_8$  – производственные инвестиции/общие инвестиции.

По рассчитанному значению  $Z_B$  определяется степень риска банкротства организации:

Если коэффициент меньше  $-0,25$  – риск банкротства высокий, если больше  $0,125$  – риск банкротства низкий.

Известный финансовый аналитик У. Бивер предложил систему показателей для оценки финансового состояния организации с целью диагностики банкротства и рекомендовал исследовать тренды показателей для диагностики банкротства.

В целом можно отметить, что использование численных значений зарубежных критериев для многофакторных моделей не имеет практической значимости для российских организаций, так как данные модели строятся на основе дискриминантного анализа по статистическим данным корпораций отдельных стран, имеющих свои особенности рыночной экономики.

В отечественной практике первая попытка установления четких количественных критериев диагностики банкротства осуществлена в постановлении Правительства РФ № 498 от 20 мая 1994 года «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий», установившем систему критериев для оценки удовлетворительности структуры баланса предприятия. В соответствии с данным постановлением и Методическими положениями по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утвержденными распоряжением ФУНД при Госкомимуществе России от 12 августа 1994 года № 31-р, анализ и оценка

структуры баланса производятся на основе двух показателей: коэффициента текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными средствами. Данные критерии предполагалось использовать для выявления факта неудовлетворительной структуры баланса, который в то время рассматривался в законодательстве как неотъемлемый признак банкротства.

С выходом Федерального закона от 8 января 1998 года № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (утратил силу) Методические положения перестали быть правовой основой установления факта банкротства.

Действующий в настоящее время Федеральный закон от 26 октября 2002 года № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» также не рассматривает неудовлетворительность структуры баланса в качестве признака банкротства. Вместе с тем одним из важнейших признаков надвигающегося банкротства организации является именно неудовлетворительная структура баланса, то есть такое состояние имущества и обязательств должника, когда за счет имущества не может быть обеспечено своевременное выполнение обязательств перед кредиторами в связи с недостаточной ликвидностью имущества должника. Поэтому использование признаков неудовлетворительности структуры баланса в диагностике вероятности банкротства не утратило своей актуальности.

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

Учеными Иркутской государственной экономической академии предложена четырехфакторная модель прогноза риска банкротства, которая имеет следующий вид:

$$Z_{II} = 8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,64K_4,$$

где  $K_1$  – собственный оборотный капитал/активы;

$K_2$  – чистая прибыль/собственный капитал;

$K_3$  – выручка от реализации/активы;

$K_4$  – чистая прибыль/себестоимость произведенной продукции.

Вероятность банкротства организации в соответствии со значением модели  $Z_{II}$  определяется следующим образом:

$Z_{II} < 0$  – вероятность банкротства максимальная;

$Z_{II} = 0-0,18$  – вероятность банкротства высокая;

$Z_{II} = 0,18-0,32$  – вероятность банкротства средняя;

$Z_{II} = 0,32-0,42$  – вероятность банкротства низкая;

$Z_{II} > 0,42$  – вероятность банкротства минимальная.

Для экспресс-анализа финансового состояния российских организаций Р. С. Сайфуллиным и Г. Г. Кадыковым предложена методика, которая сводится к определению рейтингового числа  $R$ :

$$R = 2K_0 + 0,1K_{тл} + 0,08K_{oa} * 0,45K_m + K_{пр},$$

$K_0$  – коэффициент обеспеченности собственными средствами ( $\geq 0,1$ );

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

$K_{oa}$  – объем реализации продукции/основные и оборотные средства ( $\geq 2,5$ );

$K_m$  – прибыль от реализации/выручка от реализации ( $\geq 0,445$ );

$K_{пр}$  – рентабельность собственного капитала ( $\geq 0,2$ ).

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

Диагностика несостоятельности на базе рейтингового числа, однако, не позволяет оценить причины попадания организации в зону неплатежеспособности. Кроме того, рекомендуемое значение коэффициентов, используемых для рейтинговой оценки, также не учитывает отраслевых особенностей организации.

Особенности формирования оборотных средств в России не позволяют использовать критериальные уровни коэффициентов платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости, применяемые в мировой практике. Поэтому создание шкалы критериальных уровней может опираться лишь на средние величины соответствующих коэффициентов, рассчитанные на основе фактических данных однородных организаций одной отрасли.

В зарубежной практике также используется метод прогнозирования банкротства на основе прогнозной (финансовой) бухгалтерской отчетности. Сущность данного метода заключается в том, что сначала прогнозируются основные финансовые показатели, затем на основе прогнозной финансовой отчетности оценивается финансовое состояние организации, ее платежеспособность и финансовая устойчивость на прогнозируемые периоды. Задача данного метода – составить прогнозный бухгалтерский баланс, балансовый отчет о финансовых результатах, прогнозный отчет о движении денежных средств и другие финансовые документы, оценить финансово-хозяйственную деятельность организации на прогнозируемые периоды. Достоинством данного метода является его прогнозная точность, однако его использование затруднено из-за недоступности внутрихозяйственной отчетности для широкого круга заинтересованных лиц.

Прямой полный перенос зарубежных методик прогнозирования банкротства на практику деятельности российских организаций в настоящее время представляется невозможным по следующим причинам: отсутствие учета многих факторов, влияющих на платежеспособность организаций; нестабильность и неотработанность нормативной базы банкротства российских организаций; отсутствие доступных статистических данных по

несостоятельным организациям; качество финансово-отчетной документации и степень информативности статистических данных и коэффициентов, на которые опираются модели.

Рассматривая как отечественные, так и зарубежные методы и модели оценки и прогнозирования вероятности банкротства, следует сделать вывод, что данные методики позволяют установить факт вероятности банкротства организаций. Однако в нынешних российских условиях результаты оценки и прогнозирования по рассмотренным методам и моделям не могут служить достаточным основанием для банкротства организации. Для принятия управленческого решения необходимо установить факт кризисного состояния организации, углубленно комплексно проанализировать его финансово-хозяйственное состояние на основании данных бухгалтерского и управленческого учета.

Оценка несостоятельности организаций в странах с развитой рыночной экономикой имеет длительную историю развития. В странах Западной Европы и США накоплен большой опыт как в области законодательства по антикризисному управлению, так и в практике оценки и прогнозирования вероятности банкротства организации.

Прогнозирование банкротства как самостоятельная проблема возникла в капиталистических странах после Второй мировой войны. Сначала этот вопрос решался на эмпирическом, качественном уровне и приводил к существенным ошибкам. Первые серьезные попытки разработать эффективную методику прогнозирования банкротства относятся к 60-м годам XX века и связаны с развитием компьютерной техники.

Известны два основных подхода к прогнозированию банкротства, первый базируется на финансовых данных и оперирует количественными индикаторами. Это многофакторные модели, учитывающие изменения в области финансового управления и экономики, на рынке капиталов и другие факторы. В западной практике для оценки риска, банкротства и кредитоспособности организации широко используют многофакторные

модели известных экономистов Альтмана, Лиса, Тишоу, Таффлера. Второй подход к прогнозированию банкротства исходит из статистики обанкротившихся компаний и сравнивает их с соответствующими данными исследуемых фирм.

Наибольшее распространение получили модели прогнозирования банкротства профессора Нью-Йоркского университета Эдварда Альтмана. Одной из простейших моделей прогнозирования банкротства читается двухфакторная модель, которая основывается на двух ключевых понятиях, от которых, по мнению Альтмана, зависит вероятность банкротства: коэффициент покрытия (характеризует ликвидность) и коэффициент финансовой зависимости (характеризует финансовую устойчивость). Весовые значения коэффициентов выявляются эмпирическим путем. Для организаций США данная модель выглядит следующим образом:

$$Z_{A2} = -0,3877 - 1,0736K_1 - 0,0579K_2,$$

где  $K_1$  – общий коэффициент покрытия (текущие активы/текущие обязательства);

$K_2$  – коэффициент финансовой зависимости (заемные средства/общая величина пассивов).

Для организаций, у которых  $Z_{A2}=0$ , вероятность банкротства равна 50%, если  $Z_{A2}<0$  – вероятность банкротства невелика, если же  $Z_{A2}>0$  – вероятность банкротства достаточно велика.

Достоинством данной модели является простота, возможность ее применения в условиях ограниченного объема информации. Однако данная модель не обеспечивает высокую точность, так как не учитывает влияние на финансовое состояние организации других важных показателей (рентабельности, отдачи активов, деловой активности организации).

В Московском государственном университете печати на основе исследования статистических данных 50 полиграфических организаций была получена следующая двухфакторная модель:

$$Z_{\Pi} = 0,3872 + 0,2614K_{ml} + 1,0595K_a,$$

где  $K_{\text{тл}}$  - коэффициент текущей ликвидности;

$K_a$  - коэффициент автономии ( $1 - (\text{заемные средства/общая величина пассивов})$ ).

В зависимости от значения данного показателя определяется вероятность банкротства:

Если  $Z_{\Pi}$  меньше 1,3257 – вероятность банкротства очень высокая;

Для  $Z_{\Pi}$  больше 1,9911 – вероятность банкротства очень низкая.

В западной практике широко используется пятифакторная модель прогнозирования банкротства, предложенная Э. Альтманом в 1968 году на основе исследования финансовых коэффициентов с помощью аппарата дискриминантного анализа:

$$Z_{A5} = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + 1,0K_5,$$

где  $K_1$  – собственный оборотный капитал/сумма активов;

$K_2$  – нераспределенная прибыль/сумма активов;

$K_3$  - прибыль до уплаты процентов/сумма активов;

$K_4$  – рыночная стоимость собственного капитала/заемный капитал;

$K_5$  – объем продаж/сумма активов.

Если значение данного показателя менее 1,81, то это признак высокой вероятности банкротства, тогда как значение более 2,7 и более свидетельствует о малой его вероятности.

В 1977 году американскими экономистами во главе с Э. Альтманом была предложена семифакторная модель прогнозирования банкротства на горизонте в 5 лет с точностью до 70%. Достоинства этой модели – максимальная точность, однако ее использование затруднено из-за недостатка информации, в первую очередь аналитического учета.

Многофакторные модели Э. Альтмана явились основой для последующих исследований прогнозирования банкротства. Несмотря на относительную простоту использования этих моделей для оценки угрозы

банкротства, необходимо отметить, что модели не позволяют получить объективный результат.

В 1972 году британский экономист Лис разработал следующую модель прогнозирования банкротства организаций для Великобритании:

$$Z_L = 0,063K_1 + 0,692K_2 + 0,057K_3 + 0,601K_4 ,$$

где  $K_1$  – оборотный капитал/сумма активов;

$K_2$  – прибыль от реализации/сумма активов;

$K_3$  – нераспределенная прибыль/сумма активов;

$K_4$  – собственный капитал/заемный капитал.

Здесь предельное значение равняется 0,037.

В 1997 году британский ученый Таффлер на основе анализа ключевых измерений деятельности корпораций (таких как прибыльность, оборотный капитал, финансовый риск и ликвидность) предложил четырехфакторную модель платежеспособности, воспроизводящую наиболее точную картину финансового состояния:

$$Z_T = 0,53K_1 + 0,13K_2 + 0,18K_3 + 0,16K_4 ,$$

где  $K_1$  – прибыль от реализации/краткосрочные обязательства;

$K_2$  – оборотные активы/сумма обязательств;

$K_3$  – краткосрочные обязательства/сумма активов;

$K_4$  – выручка/сумма активов.

Если величина Z-счета больше 0,3, это говорит о том, что у корпорации неплохие долгосрочные перспективы, если меньше 0,2, то банкротств более чем вероятно.

В результате исследований финансового состояния 180 организаций за 1970-1975 годы французские ученые Дж. Конана и М. Гольдера получили следующую модель:

$$Z_\phi = -0,16K_1 * 0,22K_2 + 0,87K_3 + 0,10K_4 - 0,24K_5 ,$$

где  $K_1$  – дебиторская задолженность и денежные средства/объем активов;

$K_2$  – постоянный капитал/объем активов;

$K_3$  – финансовые расходы/объем продаж (после налогообложения);  
 $K_4$  – расходы на персонал/ добавленная стоимость (после налогообложения);

$K_5$  – балансовая прибыль/привлеченный капитал.

В настоящее время в крупных банках Франции при оценке риска банкротства клиентов используют экономико-математическую восьмифакторную модель, построенную с помощью линейного дискриминантного анализа:

$Z_B = -1,225K_1 + 2,003K_2 - 0,824K_3 + 5,221K_4 - 0,689K_5 - 1,164K_6 + 0,706K_7 + 1,408K_8 - 0,855$   
где  $K_1$  – финансовые расходы/балансовая прибыль;

$K_2$  – постоянный капитал/инвестированный капитал;

$K_3$  – долгосрочная кредиторская задолженность/чистые активы;

$K_4$  – балансовая прибыль/выручка;

$K_5$  – продолжительность кредита поставщиков;

$K_6$  – добавленная стоимость/объем оборотных средств;

$K_7$  – продолжительность кредита клиентам;

$K_8$  – производственные инвестиции/общие инвестиции.

По рассчитанному значению  $Z_B$  определяется степень риска банкротства организации:

Если коэффициент меньше  $-0,25$  – риск банкротства высокий, если больше  $0,125$  – риск банкротства низкий.

Известный финансовый аналитик У. Бивер предложил систему показателей для оценки финансового состояния организации с целью диагностики банкротства и рекомендовал исследовать тренды показателей для диагностики банкротства.

В целом можно отметить, что использование численных значений зарубежных критериев для многофакторных моделей не имеет практической значимости для российских организаций, так как данные модели строятся на основе дискриминантного анализа по статистическим данным корпораций отдельных стран, имеющих свои особенности рыночной экономики.

В отечественной практике первая попытка установления четких количественных критериев диагностики банкротства осуществлена в постановлении Правительства РФ № 498 от 20 мая 1994 года «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий», установившем систему критериев для оценки удовлетворительности структуры баланса предприятия. В соответствии с данным постановлением и Методическими положениями по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утвержденными распоряжением ФУНД при Госкомимуществе России от 12 августа 1994 года № 31-р, анализ и оценка структуры баланса производится на основе двух показателей: коэффициента текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными средствами. Данные критерии предполагалось использовать для выявления факта неудовлетворительной структуры баланса, который в то время рассматривался в законодательстве как неотъемлемый признак банкротства.

С выходом Федерального закона от 8 января 1998 года № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (утратил силу) Методические положения перестали быть правовой основой установления факта банкротства.

Действующий в настоящее время Федеральный закон от 26 октября 2002 года № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» также не рассматривает неудовлетворительность структуры баланса в качестве признака банкротства. Вместе с тем одним из важнейших признаков надвигающегося банкротства организации является именно неудовлетворительная структура баланса, то есть такое состояние имущества и обязательств должника, когда за счет имущества не может быть обеспечено своевременное выполнение обязательств перед кредиторами в связи с недостаточной ликвидностью имущества должника. Поэтому использование признаков неудовлетворительности структуры баланса в диагностике вероятности банкротства не утратило своей актуальности.

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

Учеными Иркутской государственной экономической академии предложена четырехфакторная модель прогноза риска банкротства, которая имеет следующий вид:

$$Z_{И} = 8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,64K_4,$$

где  $K_1$  – собственный оборотный капитал/активы;

$K_2$  – чистая прибыль/собственный капитал;

$K_3$  – выручка от реализации/активы;

$K_4$  – чистая прибыль/себестоимость произведенной продукции.

Вероятность банкротства организации в соответствии со значением модели  $Z_{И}$  определяется следующим образом:

$Z_{И} < 0$  – вероятность банкротства максимальная;

$Z_{И} = 0-0,18$  – вероятность банкротства высокая;

$Z_{И} = 0,18-0,32$  – вероятность банкротства средняя;

$Z_{И} = 0,32-0,42$  – вероятность банкротства низкая;

$Z_{И} > 0,42$  – вероятность банкротства минимальная.

Для экспресс-анализа финансового состояния российских организаций Р. С. Сайфуллиным и Г. Г. Кадыковым предложена методика, которая сводится к определению рейтингового числа  $R$ :

$$R = 2K_0 + 0,1K_{мл} + 0,08K_{oa} * 0,45K_m + K_{np},$$

$K_0$  – коэффициент обеспеченности собственными средствами ( $\geq 0,1$ );

$K_{мл}$  – коэффициент текущей ликвидности ( $\geq 2$ );

$K_{oa}$  – объем реализации продукции/основные и оборотные средства ( $\geq 2,5$ );

$K_m$  – прибыль от реализации/выручка от реализации ( $\geq 0,445$ );

$K_{пр}$  – рентабельность собственного капитала ( $\geq 0,2$ ).

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

Диагностика несостоятельности на базе рейтингового числа, однако, не позволяет оценить причины попадания организации в зону неплатежеспособности. Кроме того, рекомендуемое значение коэффициентов, используемых для рейтинговой оценки, также не учитывает отраслевых особенностей организации.

Особенности формирования оборотных средств в России не позволяют использовать критериальные уровни коэффициентов платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости, применяемые в мировой практике. Поэтому создание шкалы критериальных уровней может опираться лишь на средние величины соответствующих коэффициентов, рассчитанные на основе фактических данных однородных организаций одной отрасли.

В зарубежной практике также используется метод прогнозирования банкротства на основе прогнозной (финансовой) бухгалтерской отчетности. Сущность данного метода заключается в том, что сначала прогнозируются основные финансовые показатели, затем на основе прогнозной финансовой отчетности оценивается финансовое состояние организации, ее платежеспособность и финансовая устойчивость на прогнозируемые периоды. Задача данного метода – составить прогнозный бухгалтерский баланс, балансовый отчет о финансовых результатах, прогнозный отчет о движении денежных средств и другие финансовые документы, оценить финансово-хозяйственную деятельность организации на прогнозируемые периоды. Достоинством данного метода является его прогнозная точность,

однако его использование затруднено из-за недоступности внутрихозяйственной отчетности для широкого круга заинтересованных лиц.

Прямой полный перенос зарубежных методик прогнозирования банкротства на практику деятельности российских организаций в настоящее время представляется невозможным по следующим причинам: отсутствие учета многих факторов, влияющих на платежеспособность организаций; нестабильность и неотработанность нормативной базы банкротства российских организаций; отсутствие доступных статистических данных по несостоятельным организациям; качество финансово-отчетной документации и степень информативности статистических данных и коэффициентов, на которые опираются модели.

Рассматривая как отечественные, так и зарубежные методы и модели оценки и прогнозирования вероятности банкротства, следует сделать вывод, что данные методики позволяют установить факт вероятности банкротства организаций. Однако в нынешних российских условиях результаты оценки и прогнозирования по рассмотренным методам и моделям не могут служить достаточным основанием для банкротства организации. Для принятия управленческого решения необходимо установить факт кризисного состояния организации, углубленно комплексно проанализировать его финансово-хозяйственное состояние на основании данных бухгалтерского и управленческого учета.

## Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы. [текст] О несостоятельности (банкротстве): Федеральный Закон № 127 – ФЗ от 26 октября 2009 г. – М.: ООО «ТК Велби, 2009.
2. Постановление Правительства РФ о реализации ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» № 52 от 30.01.2009.
3. Абрютин М.С. Финансовый анализ коммерческой деятельности: [текст] / Учеб. пособие. – М.С. Абрютин: Издательство «Финпресс», 2002.
4. Абрютин М.С. Экспресс-анализ бухгалтерской отчетности. [текст] / М.С. Абрютин: Издательство «Дело и сервис», 2009.
5. Баканов М.И. Теория экономического анализа: [текст] Учебник. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.И. Баканов: Финансы и статистика, 2009.
6. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. [текст]/ – И.Т. Балабанов: Финансы и статистика, 2010.
7. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. [текст] / –И.Т. Балабанов М.: Финансы и статистика, 2010.
8. Генералова С. Индикаторный метод оценки потенциала предприятий [текст] С.И. Генералова / АПК: экономика, управление. – 2009, №6, с.64-69.
9. Графов А.В. Оценка финансово-экономического состояния предприятия [текст] / А.В. Графов. Финансы, 2011, №7, с.64-67.
10. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: [текст]/ Л.В. Данцова, Н.А. Никифорова, Практикум. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2010.
11. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности / [текст] Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и сервис, 2011.

12. Дронов Р.И., Резник А.И., Бунина Е.Н. Оценка финансового состояния предприятия / [текст] / Р.И. Дронов, Е.Н. Бунина А.И. Резник, Финансы, 2011, №4, с.15-19.
13. Зевайкина С.Н. Диагностика вероятности банкротства организации [текст] / С.Н. Зевайкина Аудитор, 2011, №9.
14. Ильясов Г. Оценка финансового состояния предприятия [текст] / Г.Я. Ильясов, Экономика, 2010, №6, с.42-45.
15. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – [текст] / А.И. Ковалев. В.П. Привалов, М.: «Центр экономики и маркетинга», 2010.
16. Ковалёв В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. [текст] / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2012.
17. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. [текст] / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2005.
18. Коровин А. В. Особенности финансового анализа в аудите. [текст] А.В. Коровкина // «Финансы», 2010, № 8, с.47-49.
19. Кравченко Р.А. Учет и анализ банкротства: учеб. пособие [текст] / Р.А. Кравченко; КрГАУ. – Красноярск, 2011.
20. Крюков А.Ф. Анализ методик прогнозирования кризисных ситуаций коммерческих организаций с использованием финансовых индикаторов [текст] / А.Ф. Крюкова/ Менеджмент в России и за рубежом, 2011, №2, с.24-26.
21. Кукукина И.Г., Астраханцева И.А. Учет и анализ банкротств: Учеб. пособие. – [текст] И.Г. Кукукина, И.А. Астраханцев М.: Финансы и статистика, 2010.
22. Лукасевич И. Я. Стратегические показатели финансового анализа [текст] / И.Я. Лукасевич/ Финансы, 2002, №7, с.52-55.
23. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия. [текст] / Л.В. Прыткина – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.

24. Пыханова Е.В., Власова Е.Ю. Основные подходы к оценке риска банкротства с.-х. товаропроизводителей Красноярского края // Проблемы бухгалтерского учета, налогообложения, аудита и экономического анализа в условиях реформирования Российской экономики: Материалы региональной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых (май 2010 г.) [текст] Е.В. Пыханова, Е.Ю. Власова – Красноярск: ИРЦ КГТУ, 2010. с.186–190.
25. Пыханова Е.В., Власова Е.Ю. Сравнительная оценка вероятности банкротства сельскохозяйственных товаропроизводителей Красноярского края / [текст] Е.В. Пыханова, Е.Ю. Власова / Развитие научных концепций и технологий управления экономическими системами в современном обществе. Сборник материалов Международной научно-практической конференции (5 апреля 2010 г.) – Киров: Изд-во ВятГУ, 2010, с.133-135
26. Пыханова Е.В., Власова Е.Ю. Калягина Л.В. Оценка риска банкротства сельскохозяйственных организаций Красноярского края / [текст] Е.В. Пыханова, Е.Ю. Власова / Вестник КрасГАУ. Научно-технический журнал. Вып..8: – Красноярск, 2011, с.82-85
27. Романова Л.Е. Анализ хозяйственной деятельности. [текст] / Л.Е. Романова – М.: Юрайт-Издат, 2009.
28. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК. - [текст] Г.В. Савицкая Мн.: ИП «Экоперспектива», 2009.
29. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий [текст] / Г.В. Савицкая АПК. Мн.: Новое знание, 2009.

Приложение 1

Комплексная дифференцированная динамическая шкала ФЭС предприятия (33 ранга)\*

Шкала ФЭУ (1-33)			Вторая (приоритетная) шкала: АП (1-19), Б/Р (20-33)		Треть й приро стной индик атор
Ранг	Позиции	Приро стной индик атор	Позиции	Приро стной индик атор	
1	2	3	4	5	6
1	Возрастание суперустойчивости	$\Delta И > 0$	Соответствующие изменения абсолютной платежеспособности ( $\Delta И' = \Delta И - \Delta НМФА$ )	$\Delta И' > 0$ $\Delta И' = 0$ $\Delta И' < 0$	$\Delta И''$
2	Поддержание суперустойчивости	$\Delta И = 0$			
3	Снижение суперустойчивости	$\Delta И < 0$			
4	Переход от достаточной к суперустойчивости	$\Delta И > 0$	Переход от гарантированной к абсолютной платежеспособности	$\Delta И' > 0$	$\Delta И''$
5	Переход от равновесия к суперустойчивости	$\Delta И > 0$			
6	Переход от напряженности к суперустойчивости	$\Delta И > 0$	Переход от потенциальной к абсолютной платежеспособности	$\Delta И' > 0$	$\Delta И''$
7	Выход из зоны риска в зону суперустойчивости	$\Delta И > 0$	Выход из состояния неликвидности к абсолютной платежеспособности	$\Delta И' > 0$	$\Delta И''$
8	Переход от суперустойчивости к достаточной устойчивости	$\Delta И < 0$	Переход от абсолютной платежеспособности к гарантированной	$\Delta И' < 0$	$\Delta И''$
9	Возрастание устойчивости в пределах ее достаточности	$\Delta И > 0$	Соответствующие изменения ( $\Delta И' = \Delta И - \Delta НМФА$ ) гарантированной платежеспособности	$\Delta И' > 0$ $\Delta И' = 0$ $\Delta И' < 0$	$\Delta И''$
10	Поддержание устойчивости в пределах ее достаточности	$\Delta И = 0$			
11	Снижение достаточной устойчивости	$\Delta И < 0$			
12	Потеря запаса устойчивости	$\Delta И < 0$	Переход от гарантированной платежеспособности к потенциальной	$\Delta И' < 0$	$\Delta И''$

13	Переход от напряженности к достаточной устойчивости	$\Delta И > 0$	Переход от потенциальной платежеспособности к гарантированной	$\Delta И' > 0$	$\Delta И''$
14	Выход из зоны риска в зону достаточной устойчивости	$\Delta И > 0$	Выход из состояния неликвидности к гарантированной платежеспособности	$\Delta И' > 0$	$\Delta И''$
15	Переход от суперустойчивости к равновесию	$\Delta И < 0$	Переход от абсолютной платежеспособности к гарантированной	$\Delta И' < 0$	$\Delta И''$
16	Переход от достаточной устойчивости к равновесию	$\Delta И < 0$	Соответствующее изменение ( $\Delta И' = \Delta И - \Delta НМФА$ ) гарантированной платежеспособности	$\Delta И' < 0$ $\Delta И' = 0$	$\Delta И''$
17	Поддержание равновесия	$\Delta И = 0$	Соответствующее изменение ( $\Delta И' = \Delta И - \Delta НМФА$ ) гарантированной платежеспособности Переход от потенциальной платежеспособности к гарантированной	$\Delta И' < 0$ $\Delta И' = 0$ $\Delta И' > 0$	$\Delta И''$ $\Delta И''$
18	Переход от напряженности к равновесию	$\Delta И > 0$			
19	Выход из зоны риска в зону достаточной устойчивости	$\Delta И > 0$	Выход из состояния неликвидности к гарантированной платежеспособности	$\Delta И' > 0$	$\Delta И''$
20	Переход от суперустойчивости к равновесию	$\Delta И < 0$	Переход от состояния независимости к относительной безопасности	$\Delta И'' < 0$	$\Delta И'$
21	Переход от достаточной устойчивости к напряженности	$\Delta И < 0$	Переход от оптимальной безопасности к относительной	$\Delta И'' < 0$	$\Delta И'$
22	Переход от равновесия к напряженности	$\Delta И < 0$	Переход от оптимальной безопасности к относительной Соответствующие изменения ( $\Delta И' = \Delta И - \Delta ЛНА$ ) относительной безопасности	$\Delta И'' < 0$ $\Delta И'' > 0$ $\Delta И'' = 0$ $\Delta И'' < 0$	$\Delta И'$ $\Delta И'$
23	Ослабление напряженности	$\Delta И > 0$			

24	Сохранение напряженности на прежнем уровне	$\Delta И=0$	Соответствующие изменения ( $\Delta И'=\Delta И - \Delta ЛНА$ ) относительной безопасности	$\Delta И''>0$ $\Delta И''=0$ $\Delta И''<0$ $\Delta И''>0$	$\Delta И'$ $\Delta И'$
25	Усиление напряженности	$\Delta И<0$			
26	Выход из зоны риска в состояние напряженности	$\Delta И>0$	Выход из состояния неликвидности к относительной безопасности		
27	Обвал суперустойчивости в зону риска	$\Delta И<0$	Переход от независимости к состоянию риска	$\Delta И''<0$	$\Delta И'$
28	Обвал достаточной устойчивости в зону риска	$\Delta И<0$	Переход от оптимальной безопасности к состоянию риска	$\Delta И''<0$	$\Delta И'$
29	Обвал из состояния равновесия в зону риска	$\Delta И<0$	Переход от оптимальной безопасности к состоянию риска Переход от относительной безопасности к состоянию риска	$\Delta И''<0$ $\Delta И''<0$	$\Delta И'$ $\Delta И'$
30	Срыв в зону риска из состояния напряженности	$\Delta И<0$			
31	Ослабление риска	$\Delta И<0$	Соответствующие изменения ( $\Delta И'=\Delta И - \Delta ЛНА$ ) в необеспеченности собственными средствами неликвидных активов	$\Delta И''>0$ $\Delta И''=0$ $\Delta И''<0$	$\Delta И'$
32	Сохранение риска на прежнем уровне	$\Delta И=0$	Соответствующие изменения ( $\Delta И'=\Delta И - \Delta ЛНА$ ) в необеспеченности собственными средствами неликвидных активов	$\Delta И''>0$ $\Delta И''=0$ $\Delta И''<0$	$\Delta И'$
33	Усиление риска	$\Delta И<0$			