

О НЕОБХОДИМОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ И РАЗРАБОТКИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЕГО ОЗДОРОВЛЕНИЮ

The problems of financial analyzis and bancruptcy diagnostics of a company were revealed.

В условиях рыночной экономики у предприятий довольно часто возникают проблемы со сбытом продукции, взаимными платежами, низкой инвестиционной активностью, что приводит к нестабильной работе, неустойчивому финансовому положению, а иногда и к возникновению предкризисной (или кризисной) ситуации.

Появление такой ситуации связано с ощутимыми потерями капитала и представляет иногда даже угрозу существованию предприятия. Кризисная ситуация на предприятии часто возникает незаметно, и чтобы ее вовремя распознать и предотвратить опасный исход, необходимо систематически анализировать финансовое состояние предприятия и диагностировать вероятность его возможного банкротства. Именно финансовый анализ позволяет выявить, в чем заключается конкретная причина ухудшения финансового положения предприятия для предотвращения развития кризисной ситуации и своевременного принятия мер по стабилизации его финансового состояния.

Для того чтобы обеспечить стабильное функционирование предприятия в рыночных условиях хозяйствования, его управленческому персоналу необходимо в первую очередь реально оценивать финансовое состояние не только своего предприятия, но и существующих и потенциальных партнеров и владеть методикой оценки финансового состояния и диагностики банкротства.

В зависимости от поставленных целей может проводиться предварительная оценка или экспресс-анализ и детализированный анализ финансового состояния предприятия.

Целью экспресс-анализа является наглядная и простая оценка финансового положения и динамики развития предприятия. Это достаточно поверхностный, однако быстрый, несложный и дешевый способ, при котором все расчеты сведены к минимуму. Он позволяет обнаружить «болевы́е точки» в деятельности предприятия и наметить направления для углубленного анализа финансового состояния, целью которого является более подробная характеристика имущественного и финансового положения предприятия, результатов его деятельности в отчетном периоде, а также возможностей его развития на перспективу. Детализированный анализ конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа.

Независимо от вида анализ финансового состояния и оценка платежеспособности предприятия должны быть основаны на первичной и достоверной информации по бухгалтерской отчетности.

Обзор отечественной и зарубежной литературы по анализу финансового состояния предприятия показал, что в настоящее время существует множество методик диагностики хозяйственной деятельности предприятия (Скамай Л. Г. [1], Михайлова-Станюта И. А. [2], Ковалев В. В. [3] и др.). В целях обеспечения единого методологического подхода в Республике Беларусь была разработана официальная методика анализа финансового состояния и диагностики риска банкротства предприятия [4]. Однако детальное изучение отдельных методик показало, что несмотря на кажущиеся различия, как правило, все они имеют общую структуру, включающую следующие разделы: анализ имущественного положения и структуры капитала, финансового положения и результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Большинство авторов предлагает использовать для анализа финансового состояния предприятия 4-й группы показателей.

1. Показатели ликвидности: коэффициенты текущей ликвидности, быстрой ликвидности и абсолютной ликвидности.

2. Показатели финансовой устойчивости: коэффициенты автономии, финансовой зависимости, обеспеченности собственными оборотными средствами, заемного и собственного капитала, маневренности собственного капитала, соотношения кредиторской и дебиторской задолженности.

3. Показатели деловой активности: коэффициенты деловой активности, оборачиваемости мобильных средств, запасов и затрат собственного капитала, дебиторской и кредиторской задолженности, средний срок оборота кредиторской задолженности.

4. Показатели рентабельности: продукции, продаж, капитала, внеоборотных активов и собственного капитала.

Предлагаемый перечень коэффициентов не является исчерпывающим. Но он вполне достаточен для анализа финансового состояния предприятия, так как каждый из показателей отражает наиболее существенные стороны его

деятельности. Завершающим этапом анализа финансового состояния предприятия является диагностика вероятности его банкротства.

Для обеспечения единого методологического подхода при проведении анализа финансового состояния предприятий, оценки их банкротства, а также в целях повышения эффективности проведения мероприятий по финансовому оздоровлению неплатежеспособных предприятий в Республике Беларусь была разработана официальная методика диагностики банкротства субъектов хозяйствования, которая нашла свое отражение в «Правилах по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности», утвержденных постановлением Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 27 апреля 2000 г. (далее Правила). Основной целью проведения анализа финансового состояния предприятий на основе вышеуказанных Правил является обоснование решения о признании структуры их бухгалтерского баланса неудовлетворительной, а предприятий – неплатежеспособными.

Согласно Правилам, процесс признания предприятия потенциальным банкротом состоит из двух этапов. Первый этап диагностики потенциального банкротства связан с выявлением и анализом платежеспособности предприятия на основе данных его бухгалтерского баланса. Он, в свою очередь, состоит из двух шагов:

– на первом шаге вычисляются общепринятые в мировой практике для диагностики банкротства показатели, характеризующие структуру бухгалтерского баланса предприятия: коэффициент текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами;

– второй шаг связан с анализом характера неплатежеспособности предприятия, так как для признания предприятия потенциальным банкротом необходимо, чтобы оно было не просто неплатежеспособным, а устойчиво неплатежеспособным. Согласно белорусским нормативам, предприятие признается устойчиво неплатежеспособным, если оно имеет неудовлетворительную структуру баланса в течение четырех кварталов, предшествующих дате анализа.

Второй этап диагностики потенциального банкротства связан с признанием (или не признанием) устойчиво неплатежеспособного должника потенциальным банкротом на основе значений таких показателей, как коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами и коэффициент обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами.

Превышение нормативных значений данных коэффициентов указывает на критическую

ситуацию, при которой, даже реализовав все свои активы, предприятие не всегда получит возможность рассчитаться по своим финансовым обязательствам, что может привести к возникновению реальной угрозы его ликвидации посредством процедуры банкротства.

Для диагностики неплатежеспособности предприятия в Российской Федерации, так же как и в нашей стране, до недавнего времени использовались четыре финансовых показателя: коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, восстановления платежеспособности и утраты платежеспособности. Включение в систему показателей двух последних коэффициентов вызвало наибольшую критику в российских экономических кругах в силу того, что при расчете коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности исходят из сохранения тенденции изменения коэффициента текущей ликвидности в последующие периоды. При этом не учитывается, в частности, возможность применения корректирующих мер по изменению существующей ситуации. Так, если коэффициент текущей ликвидности меньше норматива, но наметилась тенденция его роста, то определяется коэффициент восстановления платежеспособности за период, равный шести месяцам.

Если данный коэффициент больше 1 (согласно российской методике), то у предприятия есть реальная возможность восстановить ликвидность баланса, в противном случае – у предприятия такой возможности нет.

В случае, если фактический уровень коэффициента текущей ликвидности равен нормативу на конец периода или выше его, но наметилась тенденция его снижения, рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности за период, равный трем месяцам.

Если коэффициент утраты платежеспособности больше 1, то (согласно российской методике) предприятие имеет реальную возможность сохранить ликвидность баланса в течение трех месяцев, в противном случае – у предприятия нет такой возможности. По существу данные коэффициенты дают краткосрочный прогноз на ближайшее будущее (3 или 6 месяцев) при «прочих равных условиях».

Следует также отметить, что в настоящее время в Российской Федерации отказались от практики диагностики возможности банкротства на основе четырех коэффициентов, а используют более сложные многокритериальные методики, предусматривающие исчисление нескольких показателей. Возможно, и в нашей белорусской практике диагностики вероятности банкротства следовало бы поступить таким же образом.

Еще одной составляющей, которая, на наш взгляд, должна быть учтена при доработке

официальной методики диагностики банкротства, является инфляция. Данный фактор существенно осложняет проведение и снижает эффективность диагностики банкротства предприятия. Так, известно, что дебиторская задолженность должника отражается на счетах его бухгалтерского учета в течение 3 лет. Однако, согласно исследованиям белорусских ученых (Кивачук В.С. и др.), вероятность возврата просроченной дебиторской задолженности существенно зависит от уровня инфляции. Так, например, на стадии оценки платежеспособности должника при среднемесячной инфляции 2% вообще бессмысленно принимать во внимание его дебиторскую задолженность, просроченную более чем на 1 год из-за низкой (менее 20%) вероятности возврата долга, при инфляции 4% – просроченную более чем на 250 дней, а при инфляции 6% – более чем на 180 дней. Следовательно, в официальной методике необходимо учесть влияние инфляции на вероятность возвращения долгов путем введения понижающих коэффициентов. Таким образом, из всего вышесказанного следует, что принятая в Республике Беларусь официальная методика диагностики возможности банкротства предприятия, основанная на исчислении четырех критериев, имеет следующие основные недостатки:

- статичный характер рассчитываемых показателей;
- наличие взаимосвязи между коэффициентом текущей ликвидности и коэффициентом обеспеченности собственными оборотными средствами;
- отсутствие прогнозной оценки деятельности предприятия в будущем и др.

Все это свидетельствует о том, что данная методика не является универсальной и требуется уточнение отдельных положений.

В зависимости от масштабов кризисной ситуации предприятия, выявленных в ходе анализа его финансового состояния и диагностики возможности банкротства, разрабатывается система защитных механизмов его финансовой стабилизации. Так, при легком финансовом кризисе достаточно нормализовать текущую финансовую ситуацию предприятия, сбалансировать и синхронизировать приток и отток его денежных средств. Глубокий финансовый кризис требует полного использования всех внутренних и внешних механизмов финансовой стабилизации предприятия, а полная финансовая катастрофа предполагает поиск эффективных форм санации, в противном случае грозит ликвидация предприятия.

Внутренние механизмы финансовой стабилизации предприятия в первую очередь должны быть направлены на восстановление текущей платежеспособности предприятия во избежание процедуры банкротства. Для устранения теку-

щей неплатежеспособности проводят оперативные меры по стабилизации финансовой ситуации, основанные на принципе «отсечения лишнего», а именно сокращения текущих расходов с целью предупреждения роста финансовых обязательств и реализации отдельных видов активов с целью увеличения положительного денежного потока.

После этого должны быть проведены тактические меры, направленные на достижение финансового равновесия предприятия в предстоящем периоде, основанные на принципе «сжатия предприятия», т. е. превышения объема генерирования над объемом потребления собственных финансовых ресурсов [6].

Различают два вида тактик финансового оздоровления.

1. Защитная тактика (или защита от кризиса) предполагает проведение мероприятий, основой которых является высвобождение денежных средств или сокращение расходов, связанных с производством и сбытом продукции, содержанием основных фондов, экономией расхода оборотных средств и персонала.

Защитная тактика ограничивается применением оперативных процедур:

- оптимизация объема производства путем определения порога его рентабельности, снятия с производства убыточной продукции, установления обоснованных цен на продукцию с учетом норм рентабельности и эластичности спроса, достижения безубыточности основного производства;
- снижение затрат на производство и сбыт продукции;
- изменение политики расчетов – упорядочение задолженности предприятия, реструктуризация задолженности в бюджет и внебюджетные фонды, списание безнадежных долгов; улаживание дел с кредиторами;
- улучшение структуры активов предприятия путем передачи объектов в залог, продажи или сдачи в аренду имущества бесперспективных производств, объектов незавершенного строительства; реализация долгосрочных финансовых вложений, сверхнормативных запасов материальных ценностей, повышение оборачиваемости оборотных средств.

2. Наступательная тактика означает проведение мероприятий реформаторского характера, направленных на приток инвестиций извне либо на обеспечение условий для прироста выручки, особенно ее денежной составляющей, которая может поступать от реализации продукции, кредитов, средств за счет повышения эффективности использования имущества, налоговых льгот и др.

Полная финансовая стабилизация достигается при условии, если предприятие обеспечило длительное финансовое равновесие.

Поэтому стратегический механизм защитных мер должен быть направлен на поддержание финансовой устойчивости предприятия в длительном периоде [6].

Стратегии финансового оздоровления условно делятся на стратегии сокращения и развития.

Стратегия сокращения применяется при заметном ухудшении финансовых и общеэкономических показателей, когда у предприятия возникли серьезные финансовые проблемы, но реальных вариантов его реформирования в целях развития не найдено. В этой ситуации руководство, как правило, хочет либо сохранить достигнутые позиции, либо привлечь такое количество финансовых ресурсов, которое будет достаточно для реформирования предприятия. Целью данной стратегии может быть и получение лучших финансовых результатов в ограниченном числе сфер деятельности, при отказе от операций на менее перспективных направлениях.

Если перед предприятием не ставится перспектива финансового развития, стратегия сокращения может модифицироваться в стратегию стагнации. Она применяется, когда руководство не хочет значительным образом сокращать деятельность или ее параметры, а старается лишь восстановить платежеспособность, расплатиться с кредиторами и поддержать финансовые показатели на докризисном уровне.

Стратегия развития используется, прежде всего, в динамично развивающихся отраслях, где меняются технологии и обновляются товары. Она ориентирована на внутренние факторы и, как правило, связана с комплексным реформированием предприятия и составлением бизнес-плана финансового оздоровления. Возможно применение и других стратегий.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

1. В настоящее время в Республике Беларусь и зарубежом разработаны различные методики анализа финансового состояния предприятия и оценки вероятности его банкротства,

однако на практике предприятиями они используются не в полной мере, и поэтому предприятия не могут заранее подготовиться к решению проблемных финансовых ситуаций, которые довольно часто возникают в условиях рыночной экономики.

2. Для стабильной и нормальной работы предприятия необходимо периодически анализировать свое финансовое состояние хотя бы с помощью экспресс-анализа и выявлять уровень его финансовой устойчивости (стабильное, предкризисное или кризисное состояние), что позволит своевременно принять радикальные меры по его оздоровлению.

3. В случае выявления предкризисной или кризисной ситуации необходимо провести более детальный финансовый анализ, выявить конкретные причины ухудшения финансового состояния и разработать мероприятия по оздоровлению финансового состояния предприятия и повышению его устойчивости, что будет способствовать нормальной и эффективной работе предприятия.

Литература

1. Скамай Л. Г., Трубочкина М. И. Экономический анализ деятельности предприятий. – М.: ИНФРА-М, 2004.

2. Михайлова-Станюта И. А., Ковалев Л. В., Шумейко О. Л. Оценка финансового состояния предприятия / Под общ. ред. А. П. Мировой. – Минск: Наука и техника, 1994.

3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2003.

4. Жоровин С. Г. Методики анализа и оценки потенциального банкротства субъектов хозяйствования Республики Беларусь // Бухгалтерский баланс и анализ. – 2001. – № 3.

5. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. – М.: Дело и сервис, 2001.

6. Моисеева Н. В. Стратегия финансового оздоровления предприятия // Финансовый рынок. – 2004. – № 3.

265