

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт экономики, управления и природопользования
Кафедра бухгалтерского учета и статистики

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ О. Н. Харченко
подпись
« _____ » 2019 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ
БАНКРОТСТВА (на примере ООО фирма «Тайга»)

38.04.01 Экономика
38.04.01.07 Корпоративный учет и финансово-инвестиционный анализ

Научный руководитель _____ доцент, канд. экон. наук С.А. Самусенко

Выпускник _____ М.И. Менгель

Рецензент _____ директор Е.А. Десятникова
ООО «Форвард»

Красноярск 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Правовые и экономические основы банкротства	6
1.1 Правовые основы несостоятельности (банкротства) в Российской Федерации.....	6
1.2 Экономические основы банкротства: кейс лесной промышленности	15
2 Методологические основы прогнозирования банкротства	35
2.1 Сравнительный анализ существующих методов прогнозирования банкротства предприятия	35
2.2. Подходы к совершенствованию методики прогнозирования банкротства лесозаготовительной отрасли	47
3 Апробация методики прогнозирования банкротства (на примере ООО фирма «Тайга»).....	60
3.1 Экономический анализ деятельности ООО фирма «Тайга»	60
3.2 Анализ сделок ООО фирмы «Тайга»	70
3.3. Расчет показателей вероятности банкротства и оценка эффективности авторской методики	76
Заключение	91
Список использованных источников	94
Приложения А-Б.....	100

ВВЕДЕНИЕ

Проблема прогнозирования возможного банкротства предприятий сегодня чрезвычайно актуальна в Российской Федерации. За последние десять лет очень многие организации всевозможных форм собственности оказались на грани банкротства. В настоящее время актуален вопрос выбора методик, позволяющих прогнозировать наступление банкротства предприятия в близком будущем. Собственно, прогнозирование банкротства или кризисов в развитии предприятия, приводящих к банкротству, призвано заблаговременно предупреждать о том, что предприятию грозит несостоятельность (банкротство).

Актуальность темы исследования заключается в том, что в Российской Федерации трудно эффективно анализировать вероятность банкротства. Так как существует ряд проблем. Одна из которых - отсутствие единой методики прогнозирования банкротства предприятия. Существуют различные методы прогнозирования банкротства. Зарубежные методики: Э. Альтмана, У. Бивера, Д. Фулмера, Г. Спрингейта и другие. Отечественные методики: О. П. Зайцевой, Сайфулина-Кадыкова, В.В. Ковалева, А.Д. Шеремета, и другие.

Зарубежные методики были разработаны для иностранных предприятий, и как показывает практика существуют проблемы адаптации этих методик к российской среде. Однако отечественные методы предсказания банкротства также имеют ряд недостатков. Одни модели подходят для сельского хозяйства, другие для строительства и машиностроения и т д. В каждой отрасли имеются свои индивидуальные особенности.

Выбор методики профилактики банкротства для лесопромышленного комплекса осуществлялся учетом специфики отрасли. Правильно выбранная методика позволяет эффективнее прогнозировать возможное банкротство лесопромышленного предприятия в будущем. Следовательно, существует возможность своевременно принять антикризисные меры, чтобы спасти

предприятие.

Основная цель данной работы - совершенствование методики прогнозирования банкротства лесопромышленного комплекса.

Задачи исследования:

1. Проанализировать состояние лесопромышленной отрасли, выявить основные проблемы;
2. Сравнить наиболее эффективные методики прогнозирования банкротства;
3. Обосновать выбранную методику для применения к исследованию;
4. Апробировать выбранную методику на конкретном примере;
5. Оценить эффективность методики.

Объектом исследования является финансово-хозяйственная деятельность ООО фирма «Тайга».

Предметом исследования являются методы прогнозирования банкротства для лесопромышленного предприятия.

Теоретической и методологической базой исследования служат работы зарубежных и отечественных авторов.

В качестве нормативно-правовой базы были использованы законодательные акты РФ, постановления Правительства РФ, данные арбитражной судебной практики, в том числе по предприятиям лесопромышленного комплекса Красноярского края.

Новизна научно-исследовательской работы: разработана авторская методика прогнозирования банкротства для предприятий лесопромышленного комплекса, основанная на проведении финансового анализа по группам показателей, взвешенных по их относительной значимости (финансовое положение, дополнительные факторы оценки, кредитная история), которая отличается от других известных решений, набором показателей, использованием экспертных оценок их значимости с учетом отраслевой специфики.

Диссертационная работа состоит из следующих структурных элементов: введение, основная часть, заключение, список использованных источников, приложения. Основная часть работы содержит в себе три главы.

В первой главе исследованы правовые и экономические основы несостоятельности предприятия, проведен анализ лесопромышленной деятельности России.

Во второй главе рассматриваются существующие методы прогнозирования банкротства предприятия, их сравнение. Применение подходов к совершенствованию методики прогнозирования банкротства.

В третьей главе проведен анализ хозяйственно-экономической деятельности организации, рассчитаны показатели вероятности банкротства и дана оценка эффективности выбранной методики.

В заключении сделаны выводы и даны рекомендации по оздоровлению финансового состояния предприятия.

Результаты исследования были опубликованы:

- Менгель М.И., Проблемы адаптации зарубежных моделей прогнозирования банкротства к Российским предприятиям. / М.И. Менгель // Colloquium-journal №23 (47), Часть 6. Варшава, Польша. 2019. – Режим доступа: <http://www.colloquium-journal.org/wp-content/uploads/2019/11/colloquium-journal-2347-chast-6.pdf>

- Менгель М.И., Сравнительный анализ методов прогнозирования банкротства. Вестник науки. Сборник статей по материалам международной научно - практической конференции. Актуальные вопросы современной науки. 2019. Часть 2, Издательство «НИЦ Вестник науки» Уфа, 2019

1 Правовые и экономические основы банкротства

1.1 Правовые основы несостоятельности (банкротства) в Российской Федерации

Актуальность данной работы обусловлена тем, что одна из наиболее характерных черт развития экономики современной России связана с ростом числа предприятий, которые попадают или могут подпадать под признаки и условия банкротства, установленные законом о несостоятельности.

Переход к рыночной экономике вызвал появление новой концепции банкротства предприятия. С точки зрения экономики, банкротство характеризует реализацию катастрофических рисков предприятия в процессе его финансовой деятельности, в результате чего оно не может своевременно выполнить требования, предъявляемые кредиторами, и выполнить обязательства перед бюджетом. Отсюда следует, что, предпосылкой банкротства является неплатежеспособность организации.

Неплатежеспособность - это неспособность в срок исполнить наступившие финансовые. Неплатежеспособность можно распознать по следующим симптомам:

1. Низколиквидные оборотные активы;
2. Небольшая сумма чистого оборотного капитала;
3. Недостаточность активов, способных полностью погасить имеющиеся обязательства.

Неплатежеспособность бывает относительной и абсолютной, классификация неплатежеспособности представлена на рисунке 1.1.

При относительной неплатежеспособности стоимость имущества должника превышает его обязательств. Обычно носит временный характер и не всегда приводит к банкротству предприятия. Если предприятие-должник при нормальном ведении дел не может выполнить свои обязательства на

протяжении более трех месяцев, то относительная неплатежеспособность переходит в абсолютную неплатежеспособность. При абсолютной неплатежеспособности сумма обязательств должника превышает сумму его имущества. Следовательно, суд принимает решение о признании такого предприятия банкротом.

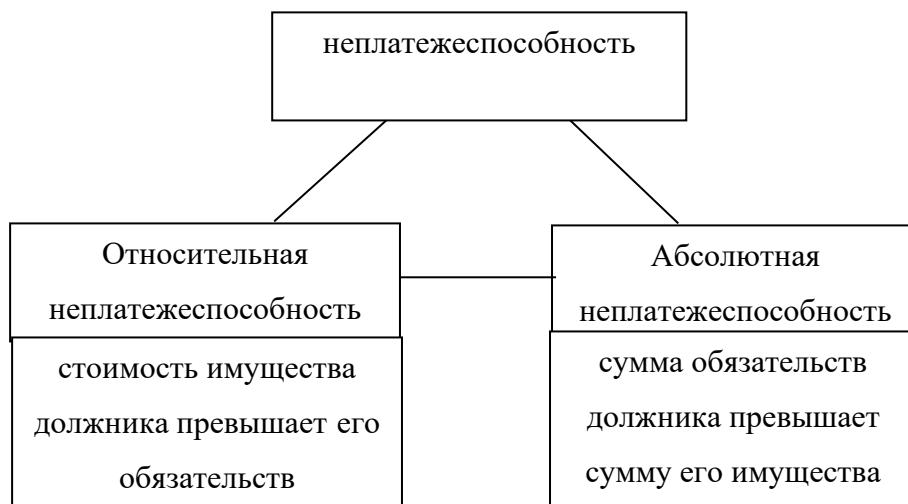


Рисунок 1.1 – Виды неплатежеспособности

Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» определяет понятие банкротства следующим образом: «Несостоятельность (банкротство) - это неспособность признанного арбитражным судом должника полностью удовлетворить кредиторов», возмещает денежные обязательства и (или) выполняет обязательство по уплате обязательных платежей. [1].

Этим законом устанавливаются признаки банкротства, должник считается несостоятельным (банкротом), если соответствующие обязательства им не выполнены в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть выполнены. Для определения признаков банкротства должника учитываются размеры денежных обязательств и обязательных платежей. В сумму денежных обязательств входят:

1. сумма задолженности за переданные товары, выполненные работы и оказанные услуги;

2. сумма кредита, включая проценты, подлежащие уплате должником;
3. сумма задолженности, возникшая в результате неосновательного обогащения;
4. сумма задолженности, возникшей в результате повреждения имущества кредиторов. [1]

Обязательные платежи включают налоги, сборы и другие обязательные отчисления в бюджет соответствующего уровня и государственные внебюджетные фонды в порядке и на условиях, которые установлены законодательством РФ. Сумма обязательных платежей рассчитывается без учета штрафов (пени) и других финансовых санкций.

Законодательство о банкротстве предприятий основывается на принципе несостоятельности предприятия. Компания, столкнувшаяся с финансовыми трудностями, должна оценить ситуацию и, оценивая масштабы своих финансовых проблем, принять решение о ее дальнейшей работе, своевременно разработать меры по предотвращению банкротства или принять решение о ликвидации компании, ее продаже по частям.

Согласно действующему законодательству о банкротстве, процедуру банкротства легко инициировать практически против любого участника экономических отношений, независимо от доли долга и активов компании, с автоматическим, по сути, введением закона о процедурах банкротства и назначением ликвидатора и др. Массовое применение процедур банкротства в отношении предприятий-должников само по себе не обеспечивает экономический рост, благоприятный инвестиционный климат и улучшение общей экономической ситуации в России.

В то же время невозможно отказаться от применения процедур банкротства в отношении предприятий-должников в тех случаях, когда такие предприятия фактически прекратили свою работу или продолжение их работы, сопровождается постоянным увеличением задолженности перед кредиторами, включая задолженность по обязательные платежи, и у государства нет

объективного, стратегического интереса к этим

Банкротство является следствием дисбаланса экономического механизма воспроизводства капитала предприятия, результатом его неэффективной ценовой, инвестиционной и финансовой политики. Массовое банкротство предприятий может привести к серьезным негативным социальным последствиям, поэтому в странах с рыночной экономикой был разработан определенный механизм для предотвращения и защиты предприятий от полного краха.

Основные элементы этого механизма [3]:

1. правовое регулирование банкротства;
2. организационное, экономическое, нормативно-методическое обеспечение принятия решений о несостоятельности (банкротстве) предприятий;
3. меры государственной финансовой поддержки неплатежеспособных предприятий с целью сохранения перспективных производителей;
4. финансирование реорганизационных и ликвидационных мероприятий;
5. экономическая защита интересов всех участников процедуры запрета;
6. ведение реестра несостоятельных предприятий, публичность и доступность информации о банкротах для широкой общественности.

Независимость предприятий в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и их возрастающая ответственность перед кредиторами, акционерами, работниками и государством требуют в финансовом анализе внимания к прогнозированию возможного банкротства предприятий [2].

Таким образом, несостоятельностью (банкротством) предприятия является неспособность признанного арбитражным судом должника полностью удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) выполнить обязательство по уплате обязательных платежей. Понятие банкротства характеризуется его различными типами. В законодательной и финансовой практике различают следующие виды банкротства предприятий:

реальное, техническое, криминальное. Представлены на рисунке 1.2.

1. Реальное банкротство – полная неспособность организации в установленный срок восстановить свою платежеспособность в силу потерь собственного и заемного капитала. В таком случае такая организация объявляется банкротом.

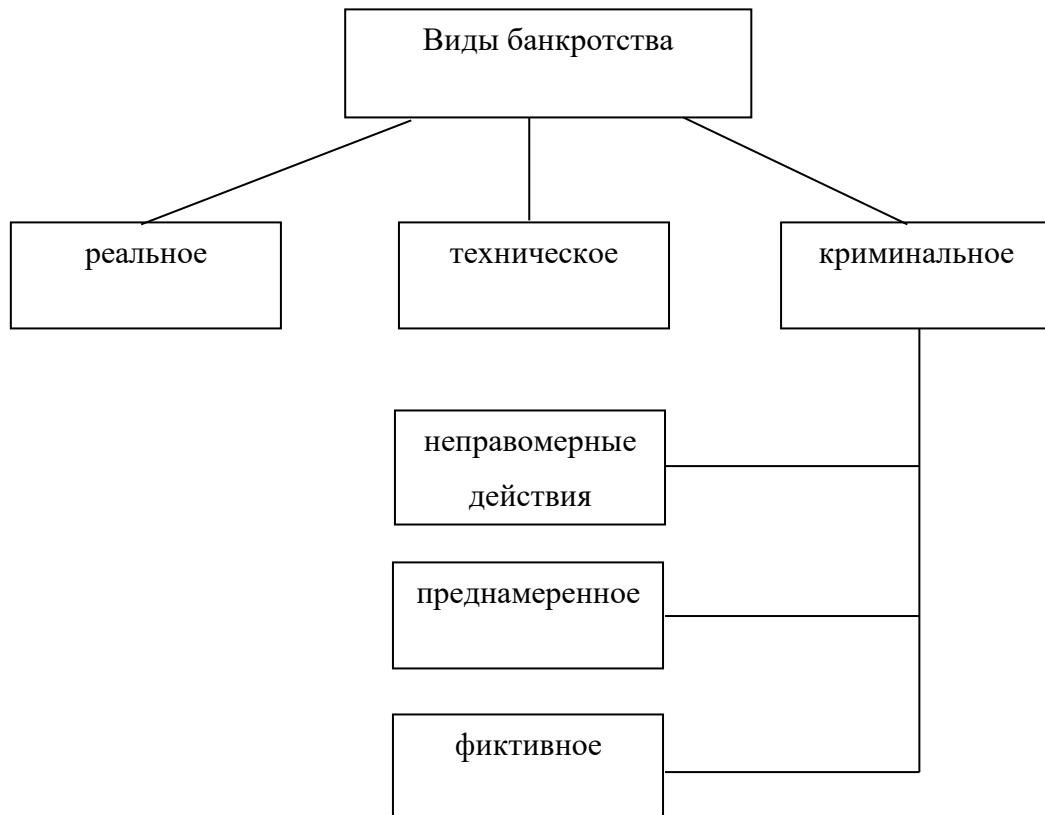


Рисунок 1.2 – Виды банкротства предприятий

2. Техническое банкротство – состояние неплатежеспособности организации вызвано в результате существенной просрочки ее дебиторской задолженности. Техническое банкротство появляется в том случае, когда сумма активов организации значительно выше его финансовых обязательств, но при этом кредиторская задолженность предприятия заметно меньше, чем дебиторская. В данном случае эффективно применение реабилитационных мер и санации должника, чтобы избежать реального банкротства.

3. Криминальное банкротство – намеренное завладение имуществом организации.

- неправомерные действия: попытка скрыть имущество от кредиторов, а также данных об этом имуществе и реальном финансовом положении должника; намерение уничтожить имущество или передать его неправомочным лицам; уничтожение или фальсификация бухгалтерской и иной документации предприятия-банкрота; создание препятствий в работе арбитражных или конкурсных управляющих.

- преднамеренное банкротство: сокрытие собственности, активов и задолженностей; покупка имущества на третьих лиц; вклад большого объема средств в сторонние объекты.

- фиктивное банкротство: ложная информация о несостоятельности компании.

Пути выхода предприятия из финансового кризиса зависят от причин его несостоятельности. Поскольку большинство предприятий обанкротились из-за неэффективной государственной политики, одним из способов финансового оздоровления предприятий должна стать государственная поддержка несостоятельных субъектов хозяйствования. Но из-за дефицита государственного бюджета не все предприятия могут рассчитывать на эту помощь.

Факторинг является важным источником финансового оздоровления предприятия в виде уступка банку или факторинговой компании права требовать дебиторскую задолженность или соглашение об уступке, согласно которому предприятие уступает банку свои требования в отношении должников в качестве обеспечения возврата займа.

Одним из эффективных методов обновления материально-технической базы предприятия является лизинг, который не требует полной единовременной оплаты арендованного имущества и служит одним из видов инвестиций.

Привлечение кредитов для прибыльных проектов, которые могут принести компании высокий доход, также является одним из резервов финансового оздоровления предприятия [4].

Сокращение капитала дефицита за счет ускорения его оборота за счет сокращения времени строительства, производственного и коммерческого цикла, избыточных запасов, высокого уровня производства и т. д. Сокращение расходов на поддержание неликвидности путем передачи их в муниципальную собственность также способствует притоку капитала в основную деятельность.

Если компания получает прибыль и, следовательно, является неплатежеспособной, необходимо проанализировать использование прибыли. При наличии значительных отчислений в фонд потребления эту часть прибыли в условиях несостоятельности предприятия можно рассматривать как потенциальный резерв для пополнения собственного оборотного капитала предприятия.

Одним из основных и наиболее радикальных направлений финансового оздоровления предприятий является поиск внутренних резервов за счет повышения рентабельности и достижения безубыточности за счет более полного использования производственных мощностей, повышения качества и конкурентоспособности продукции, снижения себестоимости продукции, рационального использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, снижение ненужных затрат и потерь.

В особо тяжелых случаях необходимо провести реинжиниринг бизнес-процесса, то есть радикально пересмотреть производственную программу, логистику, организацию труда и оплату труда, набор и расстановку кадров, систему управления качеством продукции, рынки сырья и рынки сбыта продукции, инвестиции и ценообразование т. д.

Таким образом, конкретные способы выхода предприятия из финансового кризиса зависят от причин его несостоятельности. Способами выхода из банкротства может служить дополнительная эмиссия акций, отказ от выплаты дивидендов, факторинг, лизинг, привлечение кредитов, сокращение сроков строительства и т. д.

Процедура банкротства - это организационно-правовой процесс, который

применяется к должнику для объявления его несостоятельным. Законодательство Российской Федерации устанавливает, что процедура состоит из 5 этапов: надзор, внешнее управление, финансовое восстановление, процедуры банкротства и мировое соглашение (такое соглашение не всегда заключается). Четкое и правильное выполнение этих шагов может обеспечить максимальную защиту интересов как должника, так и кредитора.

Процедура банкротства регулируется Федеральным законом "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 № 127-ФЗ. Чтобы защитить свои права и обязанности, все заинтересованные стороны (должник, кредитор и третьи лица) должны прочитать этот документ подробно.

На практике процедура банкротства может длиться около 9-10 месяцев. Это связано с тем, что только 10-15 % неплатежеспособных предприятий могут позволить себе применить финансовое оздоровление и внешний контроль (основная причина - полное отсутствие средств).

Надзор является первым этапом процедуры банкротства.

Глава 4 Федерального закона «О банкротстве» устанавливает необходимость проведения рассматриваемого этапа. Порядок надзора за банкротством устанавливается на срок до 7 месяцев. Основные цели этапа включают в себя:

- анализ, оценка и поиск путей сохранения финансовых активов «проблемного» субъекта;
- проведение первого собрания кредиторов;
- подготовка реестра требований кредиторов к несостоятельному лицу. [2]

Юристы подчеркивают, что финансовое восстановление - это отличный шанс для кредиторов полностью сохранить свои денежные взносы. Это связано с тем, что на данном этапе существуют поручители (банковские, кредитные или другие организации), которые в свою очередь будут вынуждены погасить задолженность неплатежеспособного субъекта.

Внешнее управление как процедура банкротства целесообразно, когда

есть подозрение в некомпетентности руководящих органов несостоятельного предприятия. В этом случае назначается внешний менеджер. Как общее правило, этот этап предусмотрен только для юридических лиц, но закон «О банкротстве» делает исключение для крупных хозяйств. Внешнее управление может быть установлено арбитражным судом на срок до 18 месяцев с возможностью продления на 6 месяцев.

По истечении 18-месячного периода этого этапа процедуры банкротства внешний управляющий готовит отчет о результатах. Если кредиторы считают необходимым продолжить внешнее управление, они должны обратиться в арбитражный суд с таким заявлением.

Конкурсное производство - этап реализации денежных средств должника на публичных торгах.

Процедура банкротства как процедура банкротства считается завершающей обязательной стадией банкротства. Арбитражный суд объявляет этот этап, когда исчерпаны все возможные пути оздоровления должника. Целью такого тендера является продажа всех финансовых активов должника для удовлетворения требований кредиторов и уплаты обязательных государственных платежей.

Практика показывает, что мировое соглашение является наиболее цивилизованным способом завершения процедуры банкротства.

Законодатель предусматривает упрощенную версию банкротства юридического лица. Он заключается в том, что этапы процедуры банкротства, такие как внешнее управление, финансовое оздоровление, внешний надзор, не осуществляются. Это значительно экономит время и деньги участников.

Таким образом, закон Российской Федерации «О банкротстве» устанавливает, что процедура банкротства состоит из 5 этапов: надзор, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное и расчетное соглашение, но не указывает на строгую необходимость прохождения каждого из указанных этапов для всех случаев банкротства.

1.2 Экономические основы банкротства: кейс лесной промышленности

Одной из самых распространённых причин банкротства предприятий являются убытки от собственной деятельности. Это происходит потому, что расходы предприятий значительно выше доходов в течение длительного времени, вследствие этого собственный капитал предприятия уменьшается. Такая ситуация может привести к тому, что он будет равняться нулю, вследствие чего предприятие обанкротится [15].

Представим классификацию факторов банкротства на рисунке 1.3.

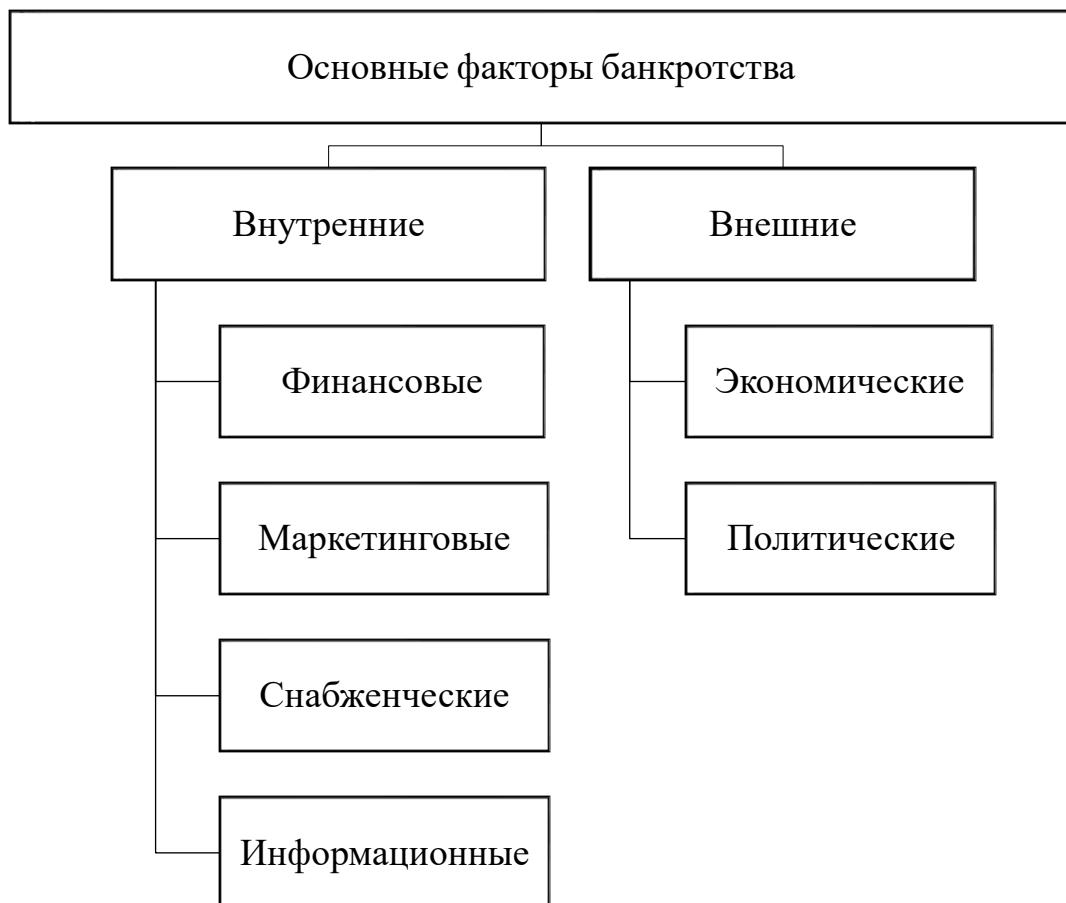


Рисунок 1.3 – Классификация факторов банкротства

Следует отметить, что факторами банкротства могут являться как внешние, так и внутренние факторы. При этом, если предприятие может

управлять внутренними факторами, оптимизируя свою деятельность, то внешние факторы слабо поддаются управлению, и единственным условием минимизации вероятности банкротства является гибкость предприятия, его способность слабо поддаются управлению, и единственным условием минимизации вероятности банкротства является гибкость предприятия, его способность адекватно реагировать на изменения внешней среды.

Рассмотрим более подробно внутренние факторы банкротства на рисунке 1.4. К финансовым факторам относятся:

- рост кредиторской задолженности – один из основных факторов банкротства предприятий, поскольку влияет непосредственно на финансовые коэффициенты, характеризующие банкротство.



Рисунок 1.4 – Внутренние финансовые факторы банкротства

Рост кредиторской задолженности может быть связан как с изменением внутренних факторов на предприятии (повышение себестоимости, необеспеченность материальными и трудовыми ресурсами и их высокая текучесть), так и с внешними факторами – например, изменение условий у поставщиков и кредиторов (сокращение отсрочек платежей, повышение процентов и т.п.);

- рост просроченной дебиторской задолженности характеризует как качественный состав покупателей, так и эффективность работы подразделения продаж. Рост просроченной дебиторской задолженности приводит к тому, что предприятие не может использовать часть средств от выручки в качестве оборотных. Тем самым, снижаются возможности для поступательного развития, предприятие теряет в конкурентоспособности, что также повышает вероятность банкротства;

- еще одним фактором, который может привести к росту вероятности банкротства, является повышение налоговой базы. Предприятие вынуждено перераспределить финансовые ресурсы в сторону обязательных платежей, тем самым существенно повышается вероятность несостоительности по платежам контрагентам;

- кроме того, неэффективное управление финансовыми ресурсами (несоблюдение рекомендованных норм, к примеру нормы собственного капитала) также может привести к повышению вероятности банкротства.

Финансовые факторы являются практически прямыми факторами, имеющими непосредственное влияние на возможное банкротство предприятия. Однако, деятельность предприятия многогранна, и к банкротству могут привести и другие факторы.

Банкротство рождается в период финансового благополучия, если последнее не поддерживается постоянной аналитической работой, направленной на выявление и нейтрализацию скрытых негативных тенденций. Методы и методы анализа и, в частности, финансовый анализ варьируются в зависимости от конкретных условий.

Рассмотрим предприятие на разных стадиях банкротства.

1. Скрытая стадия банкротства

Проанализируем скрытый этап банкротства, используя одну из возможных формул «цена предприятия». На скрытом этапе начинается неизбежное снижение «цены» предприятия, особенно если специальный учет

не установлен, из-за неблагоприятных тенденций как внутри предприятия, так и за его пределами.

Цена предприятия определяется по капитализации прибыли по формуле 1.1:

$$V = P / K \quad (1.1)$$

где: Р-ожидаемая прибыль до вычета налогов и процентов по кредитам и дивидендам;

К - средневзвешенная стоимость обязательств (обязательств) фирмы (средний процент, показывающий проценты и дивиденды, которые необходимо будет выплатить в соответствии с преобладающими рыночными условиями для долга и капитала);

V - ожидаемая цена предприятия. [3]

Снижение цены предприятия означает снижение его прибыльности или увеличение средней стоимости обязательств.

2. Финансовая нестабильность

На втором этапе начинаются трудности с наличностью, появляются первые признаки банкротства: резкие изменения в структуре баланса и отчета о финансовых результатах.

Резкие изменения в любых статьях баланса в любом направлении нежелательны. Тем не менее, особое беспокойство должно быть вызвано:

- резкое уменьшение денежных средств на счетах (кстати, и увеличение денежных средств может указывать на невозможность дальнейшего вложения средств);
- увеличение дебиторской задолженности (резкое снижение также указывает на трудности с продажами, если сопровождается увеличением
- увеличение дебиторской задолженности (резкое снижение также указывает на трудности с продажами, если сопровождается увеличением запасов готовой продукции);

- старение дебиторской задолженности;
- дисбаланс дебиторской и кредиторской задолженности;
- увеличение кредиторской задолженности (резкое уменьшение наличия денег на счетах также свидетельствует о снижении объема деятельности). [41, с. 204]

При анализе работы предприятия со стороны тревоги должны также вызываться:

- задержки в отчетности (эти задержки сигнализируют о возможной плохой работе финансовых служб предприятия);
- конфликты на предприятии, увольнение кого-либо из руководства, резкое увеличение количества решений и т. д.

Повышенное внимание также требуется предприятиям, испытывающим быстрый рост активности. Они могут обанкротиться из-за ошибочных расчетов эффективности, дисбалансов долга и т. д.

3. Явное банкротство.

Компания не может выплатить долги вовремя, и банкротство становится юридически очевидным.

Банкротство проявляется как несогласованность денежных потоков (приток и отток денег). Предприятие может обанкротиться как в условиях роста отрасли, даже ее бума, так и в условиях отраслевого торможения и спада. В условиях резкого роста отрасли конкуренция усиливается, в условиях торможения и спада темпы роста снижаются. Таким образом, каждое отдельное предприятие должно бороться за свои темпы роста.

Таким образом, во всех случаях причиной банкротства является неправильная оценка руководителями компании ожидаемых темпов роста их предприятия, при которой источники дополнительного, как правило, кредитного финансирования располагаются заранее.

Объективным выходом в любом случае банкротства является сжатие, если не полное исчезновение предприятия. Если возможно, проводится

частичное или полное перепрофилирование предприятия, что может быть выгодно при достаточных темпах роста других отраслей и подотраслей экономики.

Практически ни одна отрасль экономики в современных условиях не может развиваться без применения лесных ресурсов. Результат лесопромышленного комплекса (ЛПК) используется в строительстве, мебельной промышленной сфере, машиностроении, вагоностроении, в добывающей отрасли, на транспорте и т.д. Несмотря на развитие науки и техники, которые приводят к замене древесины на другие материалы, потребность в лесных и сырьевых материалах год от года возрастает.

Более 20 % всех лесных ресурсов планеты приходится на долю России, а также большая часть мировых запасов самых значимых пород хвой. Допустимый к изъятию объем древесины, т.е. расчетная лесосека с начала 2010 г. образует тенденцию к росту и к 2020 г. ее величина может составить 700 млн m^3 , а к 2030 г. около 710 млн m^3 , также об этом говорится в прогнозе Минэкономразвития долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на расчётный период до 2030 г. [21]. В соответствии с прогнозом Минэкономразвития ежегодный прирост должен будет составить 872 млн m^3 , а возможный потенциальный объем лесопользования сможет достигнуть 550 млн m^3 в год, это может позволить России без особого ущерба для окружающей среды обеспечивать себя не только лесопромышленными товарами, но и значительную часть этих товаров вывозить за пределы страны. Нельзя не отметить, что потребность мирового рынка в продукции лесопромышленного комплекса постоянно увеличивается, что даёт возможность вложить в будущий рост лесной промышленности в стране в несколько раз.

Но при имеющейся в России экономических и правовых основах использование лесов считается нерациональным и не эффективным.

На рисунке 1.5 можно рассмотреть в качестве примера небольшую по

площади Финляндию, в которой доход от лесного сектора в 18 раз больше, нежели в России, а прирост древесины больше в 3 раза.

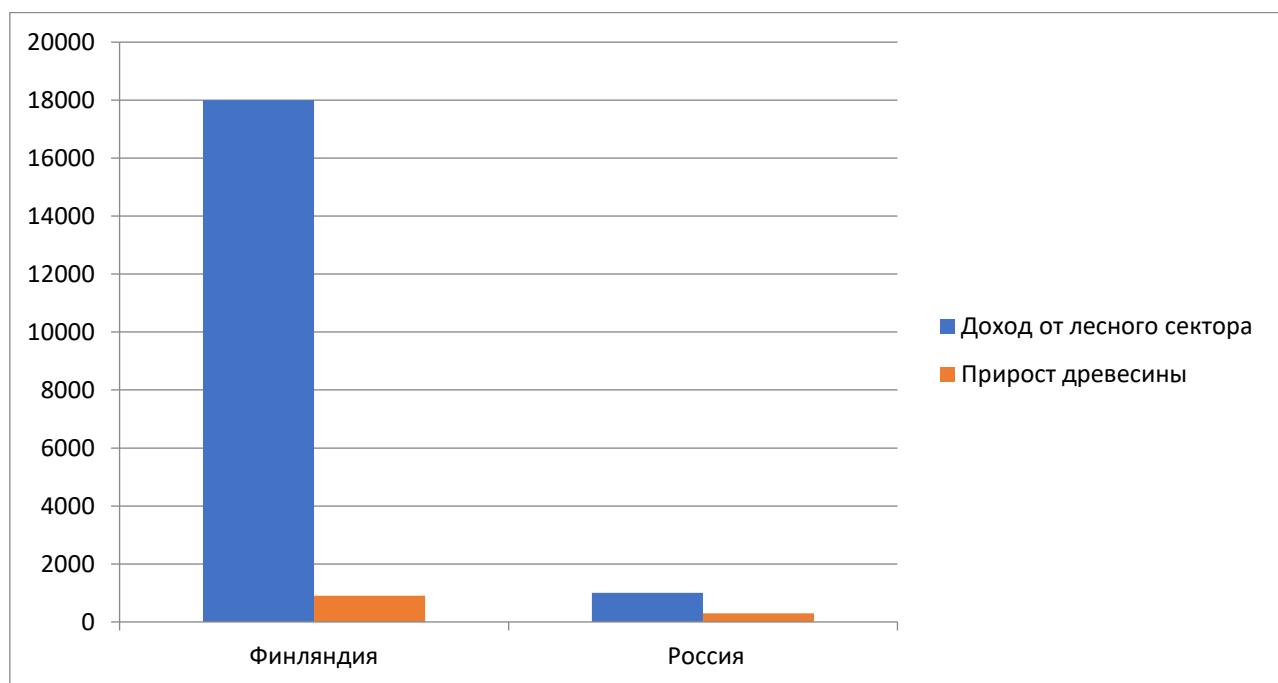


Рисунок 1.5 – Доход от лесного сектора и прирост древесины

Совокупность инвестиций в лесную отрасль приравнивается к 30 млрд. долл. США при расчетной лесосеке в 50 млн. м³.

В данный момент возможно отметить такие конкурентные достоинства национального ЛПК России:

1. Самые большие природно-ресурсные потенциальные возможности российских лесов, ведь страна располагается в мире на втором месте по всем запасам древесины, обладающая очень высокой потребительской заинтересованностью. Также следует отметить отставание в качестве производимых в стране пиломатериалов от качества продукта других стран. Стоимость на пиломатериалы на 20 % выше производящиеся на предприятиях Финляндии, чем на аналогичную продукцию российского изготовления.

2. Территориальная близость к постоянно расширяющемуся рынку лесопромышленного сбыта продукции Азиатско-Тихоокеанского района.

Многообещающим периодом в России будет являться наиболее предпочтительным поставщиком лесной и целлюлозно-бумажной продукции в эти зарубежные региональные рынки. Главным экспортным направлением для Российской Федерации в перспективе является сбыт лесной продукции в Китай, таким образом, с 1 января 2000 г. там были отменены пошлины на ввоз леса. Но снижающиеся показатели вывоза из России в Китай в последнее время были обусловлены внедрением нашей страной новых тарифных квот на экспорт круглого леса, для этого послужило вступление России в ВТО. На азиатских региональных рынках растет спрос на российские хвойные пиломатериалы (лесоматериалы обработанные), помимо делового круглого леса. В данный период совокупность всего потребления странами Центральной Азии, Китаем, странами Ближнего Востока и Северной Африки составляет объем около 80 % рынка пиломатериалов пород хвойных деревьев.

3. Увеличение производительности в рамках вертикально-интегрированных структур, возникают за счет наиболее комплексной возможности переработки данного сырья. Это было подтверждено эффективной деятельностью главного в России холдинга, изготавливающего и производящего целлюлозно-бумажную продукцию, а также соединяющего в себе основные компании, относящиеся к лесной отрасли, лесопромышленной группы «Илим Палп Энтерпрайз» (Ilim Pulp Enterprise (IPE)). Компании холдинга создают практически 40 % от всего нашего картона и целлюлозы, количество трудоустроенных составляет приблизительно 36,5 тыс. человек. ЛПК «Илим Палп Энтерпрайз» является отечественным лидером с объемом продаж более 1 млрд долл. США в год и входит в двадцатку наикрупнейших всемирных производителей целлюлозы. Также подобные структуры способны финансовые средства аккумулировать для развития абсолютно всех внутренних компаний пропорционально. Лесопромышленные предприятия в значительной степени выступают в оптимальной структурной вертикальной интеграции кооперации изготовления (от лесозаготовок до выхода готовой целлюлозно-

бумажной продукции). Самые крупные лесопромышленные компании являются абсолютными «точками роста» всего лесного комплекса [22].

4. В Российской Федерации относительно недорогие энергетические ресурсы и сырьё, а также стоимость рабочей силы, это всё отображается на общей величине расходов в изготовлении лесопромышленного продукта. Например, бесспорным конкурентным превосходством российских лесопромышленных предприятий считается очень невысокая цена пиловочного сырья. Так согласно данным одной крупной финской консалтинговой компании, стоимость 1 м³ пиловочника в России составляет около 42 долл. США и это при условии собственной лесозаготовки, что многократно меньше, чем в Китае, где 1 м³ пиловочника обходится практически в 140 долл. США, и ниже, нежели в США (56 долл. США) и Канаде (44 долл. США).

Таблица 1.1 – Стоимость пиловочного сырья

Субъект	Цена, 1 м3, долл США
Китай	140
США	56
Канада	44
Россия	42

Более остро лесопромышленный комплекс, в отличие от других промышленных отраслей, почувствовал воздействие в 90-х годах экономического кризиса. Начиная с 1993 г. понижение производства в данной отрасли значительно опережало общероссийские темпы уменьшения выпускаемой продукции, при этом с течением времени увеличивался разрыв. Посткризисное усовершенствование общеэкономической конъюнктуры очень положительно сказалось на всей лесной промышленности. И уже в 1999 г. увеличение производственной отрасли составлял 118 % по отношению к предыдущему году. Но в последующем развитии динамика отрасли (как и на данный момент) начала постепенно понижаться.

Необходимо отметить один факт, что лесопромышленный комплекс России, который включает в себя все лесозаготовительные предприятия, в том числе и все фирмы по целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности, в данный момент к числу основных отраслей российской индустрии не принадлежат. Предприятия, которые функционируют в сфере лесозаготовки и переработки древесины, в совокупном количестве преобладают относительно мелкие частные предприятия. Данный факт обстоятельно определяет крайне низкий для российской индустрии степень сосредоточения изготовления, но формирует здоровую конкурентную борьбу, что никак не ведет к увеличению стоимости в данной сфере [22].

Также можно выделить некоторые основные систематические проблемы в лесопромышленном комплексе, которые препятствуют полному формированию сферы и результативному использованию инвестиций, и которые жизненно важны лесному комплексу. Для понимания этих вопросов имеются схожести с большинства сторон, которые заинтересованы в реформировании, а также в развитии ЛПК.

Неэффективность доступа механизма к лесным ресурсам. В данный момент разрешение о предоставлении лесных ресурсов на временное использование принимается, как правило, на уровне региональной власти, при этом период аренды в основной массе ограничивается 3-5 годами (согласно закону, аренда ограничивается 49 годами). Данное оптимально с целью относительно небольших лесозаготовителей, но маловероятно, что это результативно с точки зрения больших производств, которые заинтересованы в долгосрочном и стабильном ведении бизнеса, и готовые инвестировать свои средства в лесовосстановление, на что потребуется множество десятков лет. По этой причине необходимо заинтересовать увеличение предоставления сроков аренды лесов. Также, согласно суждению, А. Белякова председателя комитета природных ресурсов Госдумы, если в течение 49 лет практически абсолютного цикла лесовосстановления съёмщик применял данные ресурсы правомерно и

результативно, то он обязан приобрести право на возможность перехода леса в его имущество. Ко всему этому в силу продолжительности периода лесовосстановления, лесу весьма противопоказана постоянная перемена владельцев. Иным нюансом данной трудности считается существующая имеющаяся практика выдачи лицензий на возможность использования природных ресурсов региональными властями, которая порождает злоупотребление и снижает окончательную результативность их применения. Поэтому возможным решением данной проблемы может быть перемещение лесных конкурсов на федеральный уровень [57].

Незаконные вырубки лесов. Увеличение законных способов для приобретения на некоторое время использование лесных ресурсов обязано контролироваться одновременно со строгим подавлением этих откровенно противозаконных явлений, как нелегальная вырубка лесов. В данный момент браконьерство достигает огромных масштабов, которые можно сопоставить с деятельностью больших лесозаготовительных компаний. Согласно оценкам экспертов, размер хищничества лесов составляет около 20 % от формально зафиксированной и регистрируемой лесозаготовки. Практически невозможно представить, что хищение лесов в таких объёмах возможен без ведома властей на этих местах. Очень уж виден вред. Но обстановка с годами только лишь ухудшается, особенно, потому что сбыт наворованного на данный момент не составляет огромных трудностей: контрабанда леса, даже по самым умеренным составляющим, является приблизительно 30 % выше размеров зарегистрированного российского вывоза необработанного лесоматериала. Согласно некоторым подтверждениям, в соседних с Россией районах Китая появились целые комплексы лесоперерабатывающих предприятий, которые направлены на контрабанду древесины, как на главный ресурс сырья [23].

Вынужденные конкурировать с нелегальным лесным бизнесом стремительно ограничивают различные возможности для формирования совершенно законного существующего бизнеса. При отсутствии точной и

скоординированной работы таможни и правоохранительных органов переломить создавшуюся обстановку практически невозможно.

Невысокая прибыль производств из-за безрезультатной структуры изготовления и вывоза. В международной практике эффективность фирм, трудящихся в лесном бизнесе, добивается из-за результата предельно глубочайшей обработки материала также изготовления абсолютного перечня продуктов на базе древесины - с пиломатериалов вплоть до качественной бумажки, а также продукта лесохимии. При нынешнем деле максимально прибыльным считается продукт высочайших научно-технических переделов. В Российской Федерации вплоть до сих времен формировалась другая обстановка. Подход к лесным ресурсам зачастую приобретают фирмы, либо совсем никак не обладающие личных перерабатывающих мощностей, либо располагающие заводами, размещенными в существенном расстоянии с участков вырубки. На данных вариантах перерабатывающие бор с целью заготовлений нецелесообразна, в том числе и при присутствии своих мощностей: очень значительны автотранспортные цены. Проще поставлять невозделанную древесину. Тем более, то, что ее экспорт сейчас никак не облагается таможенными платежами. Изменить данную обстановку возможно, внедрив, с одной местности, большие вывозные пошлины при вывозе невозделанного бора, но вместе с прочим - применяя практику предоставления лицензии в пользование только этим фирмам, которые владеют своими лесоперерабатывающими мощностями внутри радиуса вплоть до тысячи километров с участка лесозаготовки.

Иным препятствием с целью усовершенствования текстуры изготовления также вывоза лесоматериалов считается в таком случае, то, что экспорт относительно технологичной продукта ЛПК замедляется достаточно внушительными вывозными тарифами. Таким образом, при вывозе целлюлозы, бумаги, а также картона общероссийский специализированный экспортёр обязан оплатить в виде таможенного тарифа 10 % таможенной цены.

Функционирующая тарифная стратегия приводит к уменьшению стоимостной конкурентоспособности отечественных полуфабрикатов также окончательных товаров обработки древесины во всемирном торге (при этом складывающаяся ситуация всемирного торга также в отсутствии этого никак не способствует российским изготовителям), в практике подстегивая экспортёров к экспорту материала. К примеру, цена 1 тонны лесных продуктов, ввозимых с Финляндии в Российскую Федерацию, является 488 долл. США при цене 1 тонны отечественных продуктов в Финляндию 39 долл. США. Данные приведены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 - Экспорт

Страна поставки	Цена за 1 тонну лесных продуктов долл США
Россия → Финляндия	39
Финляндия → Россия	448

Согласно суждению агентов, большого лесопромышленного коммерциала, стимулированию основательной обработки лесных ресурсов поспособствовала бы ликвидация пошлин в вывоз с Российской Федерации технологичного продукта и при синхронном внедрении запретительных таможенных тарифов в импорт сверхтехнологичного продукта, аналоги какового имеют все шансы являться сделанными российскими фирмами [24].

Недостаток специализированной машиностроительной основы. В наше время пусть даже относительно благоприятные компании, обладающие в достаточной мере средствами в осуществление техническое перевооружения производств, должны поддерживать расходы, сопряженные с закупкой оснащения. Российское специализированное машиностроение, в том числе и в период прежнего советского союза никак не издавало целую номенклатуру требуемых сфере автомобилей. Изготавливаемые же разновидности оснащения согласно качеству, равно как принцип, значительно уступали иностранным аналогам. Большая часть целлюлозно-картонных комбинатов, созданных в период бума советского союза, снабжались за счет поставок из-за границы, при

этом часть забугорного оснащения доходила 80 %. Уже после разрушения Альянса доля машиностроительной основы осталась за границами Российской Федерации, безусловно, свойство продукта российских машиностроителей никак не усовершенствовалось. По этой причине почти все без исключения большие компании лесного сегмента в этой или же другой грани должны обретать специализированное оборудование согласно ввозу, никак не располагая практически никакими альтернативами. Увеличение конкурентоспособности отечественных изготовителей продуктов лесопереработки запрашивает корректировки таможенной политической деятельностью страны из-за результата существенного уменьшения или же абсолютной отмены пошлин во ввозимое производственное спецоборудование, никак не изготавливаемое на территории Российской Федерации. Тем более, то, что утраты бюджета, возможно, относительно просто возместить, обложив вывоз невозделанной древесины наиболее значительными пошлинами. Нужна также синхронная помочь концепции лизинга техники в целях лесозаготовок, также формирование налоговых льгот с целью российских машиностроительных компаний, развивающих общие планы с основными заграничными фирмами-изготовителями специального оснащения с целью лесного ансамбля. Значимым шагом, содействующим промышленному перевооружению российских лесопромышленников, возможно, окажется создание общегосударственного плана субсидирования прибыльных платежей согласно целевым кредитам с целью получения оснащения.

Малоэффективная охрана прав владельцев. В заключительный период лесной специализированный комплекс всё преимущественно упоминается во взаимосвязи вместе с инцидентами, сопряженными с переделом имущества.

С одной местности, непосредственно прецедент возникновения трейдеров, готовых к большим инвестициям на формирование производств, возможно только лишь одобрять. От иной, потери отечественного законодательства также частая ангажированность тяжебных, а также

арбитражных организаций дают возможность осуществлять весьма враждебную политическую деятельность поглощений, объявляя банкротами также абсолютно результативно действующие компании (использованные материалы об несовершенстве функционирующего закона об банкротствах неоднократно являлись в страничках газеты "Эксперт"). Из-за завершающегося времени основные инциденты в области передела имущества появлялись в Братском, а также в Архангельском ЦБК, Сыктывкарском ЛПК, Котласском ЦБК, чьи характеристики работы очевидно никак не говорят о безнадежном упадке. Но, в том числе и отвлекаясь с проблемами, в какой степени экономически целесообразна замена владельца в этой либо другой фирмы, принужденные способы извлечения контролирования над близкими компаниями ЛПК причиняют основательный ущерб вкладываемой привлекательности области. Вплоть до тех пор, пока допуск к активам фирмы, возможно, приобрести путем несложной перекупки его задолженности (при этом необходимые ради данного объема обязанностей нередко не слишком велики, также вследствие этого недороги), но замена собственников компаний станет сопровождаемым, но никак не много вооружённым противостоянием отраслей защищенности вздорящих местностей, сказать о приходе основательных иностранных трейдеров в область рано [25].

Спорная ситуация, складывающаяся в различных регионах России, проиллюстрирована на примере Архангельской области. По состоянию на 1 января 2004 г. 68 % предприятий ее лесопромышленного комплекса проходили конкурсное производство от общего числа предприятий, где были введены процедуры, финансовое оздоровление получило лишь одно предприятие, а доля других реабилитационных процедур также незначительна, и не более 16 %. В целом по Архангельской области ликвидационные процедуры занимали 90,0 %, а на финансовое оздоровление приходилось только 0,2 % [26].

Почти никак не поменялось состояние дел в Архангельском регионе также и в 2007-2008 годах. Несостоятельность равно как вид постановления

общественно-финансовых вопросов в районе остались прошлыми: доминирующая часть состязательного изготовления - 83,0 % в 2007 г. и также 72,2 % в 2008 г.

Согласно сведениям, за 1-ое полугодие 2012 года, в период ликвидации было 975 компаний, реорганизацию проходили только лишь 135 субъектов хозяйствования, в таком случае имеется реабилитационных операций никак не больше 14 % с ликвидационных операций. Данные приведены на рисунке 1.6.

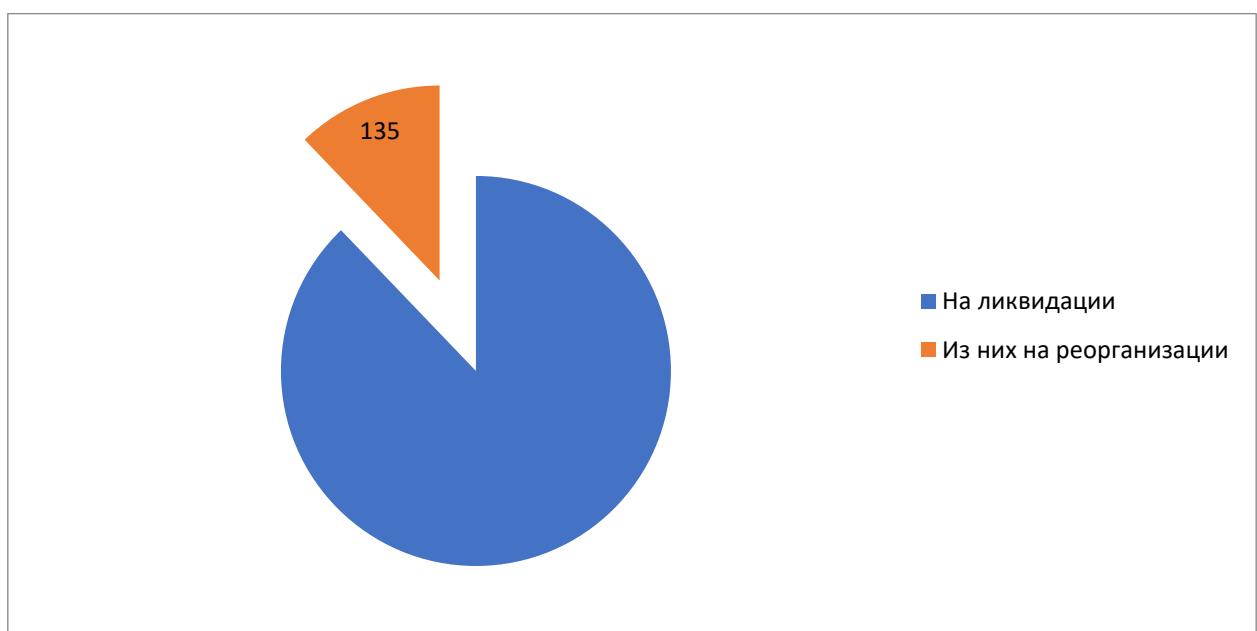


Рисунок 1.6 – Ликвидация организаций, 2012 г.

Из-за этого же период перестали собственную работу во взаимосвязи с банкротством 1489 компаний, или же больше 6 % с общих оформленных и функционирующих в местности Архангельской области адвокатских лиц. Только лишь за 2013 г. в Архангельской области перестали функционировать 4 поселково - либо градообразующих компаний, также это никак не целый реестр тех, кому предоставляется шанс без помощи других возобновить состоятельность под контролированием собрания кредиторов, управленического распоряжающегося, а также арбитражного суда, продемонстрировала

невысокий интерес соучастников арбитражного хода в данной процедуре. В 2003 г. экономическое налаживание включалось только лишь во взаимоотношении десяти должников, в 2004 г. – в компании, ранее разорившихся либо пребывающих в кризисном пребывании [33].

Главная часть уничтожаемых фирм – это компании лесопромышленного комплекса, в частности леспромхозы, которые считаются главной производственной единицей в заселенном месте, проникая в группу градообразующих либо моногородов. Департамент областного формирования причисляет ко моногородам подобные заселенные пункты, в таком месте больше 25 % жителей работают в фирмах 1-го производственного цикла, далее же выпуск никак не меньше пятидесяти процентов продукта. На сегодняшний день моногородами в Российской Федерации считаются 332 поселка муниципального типа, а также 467 населенных пунктов, далее формируется 40 % ВВП государства. В них живет 24,5 миллионов человек. Значительная доля моно профильных населенных пунктов принадлежит к фирмам лесной, а также деревообрабатывающей индустрии (20 % от их совокупного количества). Таким образом, имеющиеся отношение к установлению процедур разорения в отсутствии учета общественно-финансовых отличительных черт утверждения компаний-должника способен спровоцировать непрогнозируемые макроэкономические, а также социальные отрицательные результаты.

Исследование производительности применения и исполнении отдельных реабилитационных действий в процессе банкротства предоставляется в основе рассмотрения статистических данных. Анализ производительности использования также осуществлении единичных реабилитационных операций в ходе разорения предоставляется в базе рассмотрения статистических сведений [35].

В наше время период в Российской Федерации реализуется 118 первенствующих инвестиционных проекта в сфере изучения лесов с единым размером вложений больше 405 млрд руб. 54 % вкладывающих планов

располагают размером вложений от триста миллионов вплоть до 1 миллиарда руб., 23 % - с 1 вплоть до 3 миллиардов. руб., 13 % - с 3 вплоть до 7 миллиардов. руб., 10 % - свыше 7 миллиардов руб. Данные приведены на рисунке 1.7. Осуществление инвестиционных планов подразумевает формирование 48,9 тыс. новейших трудовых мест (то что повышает число занятых в сферы на 9 %) [36].

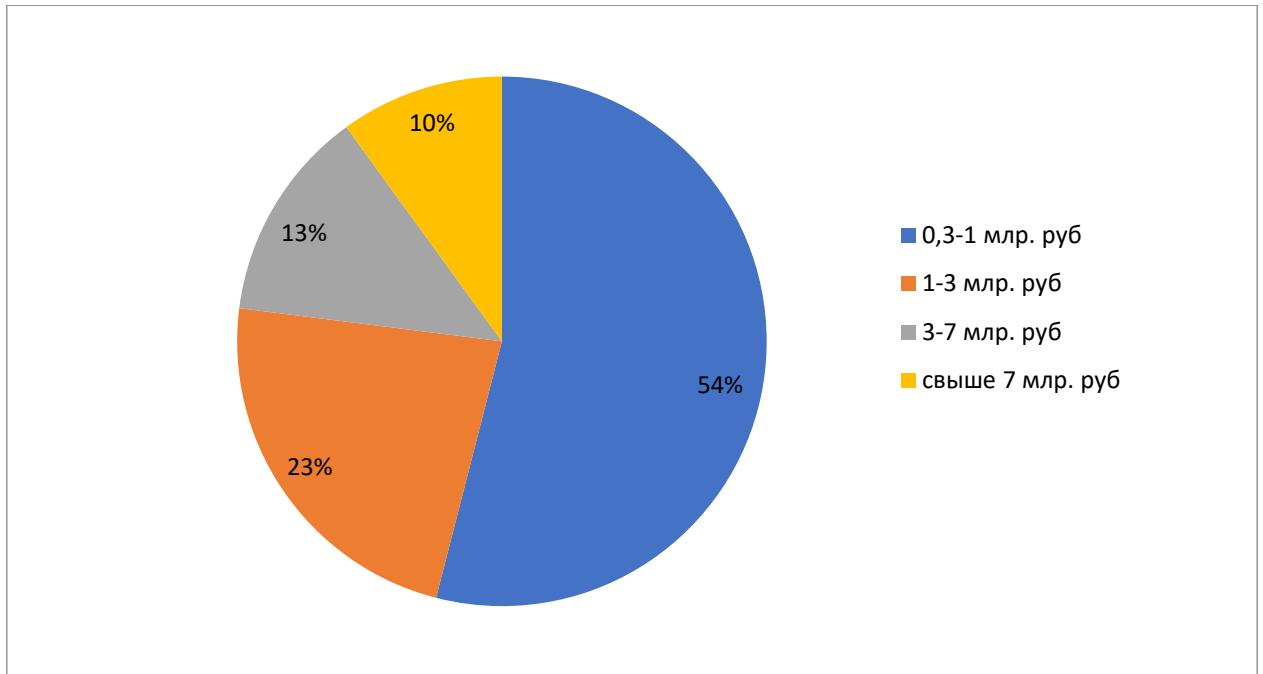


Рисунок 1.7 – Инвестиции для ЛПК.

Один из ключевых условий эффективного функционирования компаний различных сфер, в том количестве компаний ЛПК считается положение вещественно-промышленной основы, то, что напрямую оказывает большое влияние в инвестиционную динамичность с края причастных трейдеров.

Вещественно-техническая основа лесоперерабатывающей сферы располагается в весьма неудовлетворительном пребывании, состояние тут может быть оценено равно как близкое к критическому. Средний возраст автомобилей, а также оснащения доходит 25 лет. Изнашивание многих из них согласно сфере, является 70–80 %. Практические сроки эксплуатации научно-технического оснащения превосходят нормативные в среднем в 80 %.

Общие массы продукта, получаемой с использованием современных научно-технических процессов, является меньше тридцати процентов, но согласно большинству, ее типам меньше 10 %.

Ниже в таблице 1.3 приведены некоторые данные по банкротству предприятий [18].

Таблица 1.3 – Банкротство предприятий РФ

Название	Регион	Год	Сумма долга перед кредиторами	Стадия Ликвидации
ООО "ЛПК "Селена"	Башкортостан Республика	2016	7 608 942,80	Мирное Соглашение
ООО "Семигородний ЛПК"	Вологодская Область	2014	9 609 800	Полностью Ликвидировано
Название	Регион	Год	Сумма долга перед кредиторами	Стадия Ликвидации
ООО "Руслеспром"	Московская область	2019	56 021 909,36	На Ликвидации
ПАО "Ангара Пейпа"	Красноярский край	2016	458 115 478,46	Полностью Ликвидировано
ООО "Алексеевский ЛПК "	Иркутская Область, Иркутск	2017	44 664 602,57	Полностью Ликвидировано
ООО "Кодинский ЛПК"	Красноярский Край	2016	13 174 063,96	Полностью Ликвидировано
ООО "ЛПК-Карпогоры"	Архангельская Область	2014	8 641 799, 97	Полностью Ликвидировано

Необходимо выделить, то что годичная необходимость отрасли во вложениях составляет 10-ки млрд. руб. В особенности критически этот вопрос стоит в целях компаний целлюлозно-картонной индустрии. Приблизительно 20 лет новейшие компании никак не воздвигались. Вплоть до 2007 г. в

формирование данной сферы согласно мониторингам, нужно было инвестировать никак не меньше 140 миллиардов руб. В ином случае российский продукт потеряет конкурентоспособность. С целью рационального формирования в целом лесного комплекса единый размер финансовых вложений, согласно анализам экспертов, обязан сформировать 1,3 трлн. руб. в течение близлежащих 15 лет.

Из вышеизложенного в этом параграфе, следует, что при современных условиях рыночной экономики России процедура банкротства для организаций лесной промышленности становится нередким явлением. Выделим некоторые проблемы, которые препятствуют полноценному функционированию лесного комплекса. Существует сложность нерационального территориального размещения отраслей лесной промышленности, сезонный характер работы лесозаготовительных организаций в зависимости от климатических особенностей некоторых территорий РФ, невысокий уровень технического оснащения лесоперерабатывающих предприятий, незаконная вырубка лесов. А также предприятия ЛПК нуждаются в дополнительном инвестировании

2. Методологические основы прогнозирования банкротства

2.1 Сравнительный анализ существующих методов прогнозирования банкротства предприятия

В мировой и российской практике единого подхода для оценки платежеспособности и вероятности банкротства предприятия нет. Существует несколько подходов к прогнозированию банкротства. Первый основан на финансовых данных и включает в себя работу некоторых коэффициентов: все более известный Z-коэффициент Альтмана (США), коэффициент Таффлера (Великобритания) и другие, а также возможность «прочитать баланс». Второй основан на данных об обанкротившихся компаниях и сравнивает их с соответствующими данными исследуемой компании.

Первый подход, который, несомненно, эффективен в прогнозировании банкротства, имеет три существенных недостатка. Во-первых, компании, испытывающие трудности, всеми возможными способами задерживают публикацию своих отчетов, и, следовательно, конкретные данные могут иногда оставаться недоступными. Во-вторых, даже если данные общаются, их можно «творчески обработать». Компании в таких условиях характеризуются тенденцией к удвоению своей деятельности, что иногда приводит к фальсификации. Требуется специальный навык, который даже не является обычным для всех опытных исследователей, чтобы изолировать массивы исправленных данных и оценить степень скрытия. Третья трудность заключается в том, что некоторые коэффициенты, полученные из результатов деятельности компаний, могут указывать на несостоятельность, в то время как другие могут служить основанием для заключения о стабильности или даже некоторого улучшения. В таких условиях сложно судить о реальном положении дел [41].

Второй подход основан на сравнении характеристик уже обанкротившихся

компаний с характеристиками «подозрительной» компании. За последние 50 лет было опубликовано много списков обанкротившихся компаний. Некоторые из них содержат описание по десяткам показателей. К сожалению, большинство из этих списков не упорядочены в порядке важности, и ни один из них не заботится о последовательности.

В отличие от описанных «количественных» подходов к прогнозированию банкротства, «качественный» подход, основанный на изучении индивидуальных характеристик, присущих бизнесу, развивающемуся в направлении банкротства, можно выделить как самостоятельный.

Ориентация на какой-либо один критерий, даже очень привлекательный с точки зрения теории, не всегда оправдана на практике. Поэтому многие крупные аудиторские фирмы и другие компании, занимающиеся аналитическими обзорами, прогнозированием и консультированием, используют системы критериев для аналитических оценок.

В. В. Ковалев, основываясь на разработках западных аудиторских фирм и привязав эти разработки к отечественной специфике бизнеса, предложил следующую двухуровневую систему показателей.

Первая группа включает критерии и показатели, неблагоприятные текущие значения или возникающую динамику изменений, которые указывают на возможные в обозримом будущем значительные финансовые трудности, включая банкротство. Они включают [40]:

- периодические значительные потери в основной производственной деятельности;
- превышение некоторого критического уровня просроченной кредиторской задолженности;
- чрезмерное использование краткосрочных заемных средств в качестве источников финансирования долгосрочных инвестиций;
- устойчиво низкие значения коэффициентов ликвидности и некорректной политики реинвестиций;

- превышение заемных средств сверх установленных лимитов и хроническое невыполнение обязательств перед инвесторами, кредиторами и акционерами (с учетом своевременности погашения кредитов, выплаты процентов и дивидендов);
- высокая доля просроченной дебиторской задолженности;
- наличие избыточных и несвежих товаров и производственных запасов;
- ухудшение отношений с банковскими учреждениями;
- использовать (принудительно) новые источники финансовых ресурсов на относительно невыгодных условиях;
- применение в процессе производства оборудования с истекшим сроком службы;
- потенциальные потери долгосрочных контрактов;
- неблагоприятные изменения в портфеле заказов.

Вторая группа включает критерии и показатели, неблагоприятные значения которых не дают оснований считать текущее финансовое состояние критическим. Однако они отмечают, что при определенных условиях или неспособности принять эффективные меры ситуация может резко ухудшиться. Они включают [40]:

- потеря ключевого управленческого персонала;
- вынужденные остановки, а также нарушения производственно-технологического процесса;
- недостаточная диверсификация деятельности предприятия, т.е. чрезмерная зависимость финансовых результатов от какого-то одного конкретного проекта, типа оборудования, вида активов и др.;
- чрезмерная зависимость от прогнозируемого успеха и прибыльности нового проекта;
- участие компании в судебных процессах с непредсказуемым исходом;
- потеря ключевых контрагентов и недооценка технико-технологического обновления предприятия;

- неэффективные долгосрочные соглашения;
- политический риск, связанный с предприятием в целом или его ключевыми подразделениями.

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

Одним из этапов банкротства предприятия является финансовая нестабильность. На этом этапе начинаются трудности с наличностью, появляются первые признаки банкротства, резкие изменения в структуре баланса в любом направлении. Однако особую тревогу должны вызывать [:

- резкое уменьшение денежных средств на счетах (кстати, увеличение денежных средств может указывать на отсутствие дальнейших вложений);
- увеличение дебиторской задолженности (резкое снижение также говорит о сложностях с продажами, если это сопровождается ростом запасов готовой продукции) и старении дебиторской задолженности;
- дисбаланс дебиторской и кредиторской задолженности;
- уменьшение продаж (неблагоприятным может быть резкое увеличение продаж, так как в этом случае банкротство может произойти в результате последующего дисбаланса долгов, если за ним последует необдуманное увеличение покупок, капитальных затрат; кроме того, Увеличение продаж может указывать на демпинг продукции до ликвидации предприятия).

При анализе работы предприятия со стороны следует поднять тревогу:

- задержки в отчетности (эти задержки могут сигнализировать о плохой работе финансовых услуг);
- конфликты на предприятии, увольнение кого-либо из руководства и т. д.

Так, В. В. Ковалев, основываясь на разработках иностранных аудиторских фирм и привязав эти разработки к отечественной специфике бизнеса, предложил следующую двухуровневую систему показателей. К первой группе относятся критерии и показатели, неблагоприятные текущие значения или

возникающая динамика которых указывают на возможные в обозримом будущем значительные финансовые трудности. Вторая группа включает критерии и показатели, неблагоприятные значения которых не дают оснований считать текущее финансовое состояние критическим.

Таблица 2.1 - Сравнительный анализ некоторых моделей прогнозирования банкротства

Модели прогнозирования банкротства	бух. баланс показали	отчет о фин. результатах	отчет о движении ден.средств	приложение к бух. балансу	нефинансовые показатели
Зарубежные					
1. 2-х факт Альтман	+				
2. 5-ти факт Альтман	+	+			
3. Бивер	+	+		+	
4. Фулмер	+	+			
5. Спрингейт	+	+			
6. Таффлер	+	+			
7. Лис	+	+			
Отечественные					
8. ИГЭА	+	+			
9. 2-х факт	+				
10. 4-х факт	+	+	+		
11. Зайцева	+	+			
12. Ковалев	+	+			+

Обычно считается, что банкротство и кризис на предприятии являются синонимами концепций. Банкротство, по сути, рассматривается как крайнее проявление кризиса. На самом деле ситуация иная - компания подвержена различным видам кризисов (экономическим, финансовым, управлением) и банкротство является лишь одним из них. Выбор конкретных методов, очевидно, должен быть продиктован характеристиками отрасли, в которой

работает компания. Более того, даже сами методологии могут и должны подвергаться отраслевым корректировкам. В таблице 2.1 проведен краткий анализ моделей прогнозирования банкротства.

Комплексный же подход анализа заключается в анализе финансовых коэффициентов. Можно разбить эти финансовые коэффициенты на три группы [63]:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициент наличия собственных средств;
- коэффициенты оборачиваемости и рентабельности.

Основными коэффициентами, которые используются при оценке, являются следующие:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности, который находится по следующей формуле (2.1):

$$K1 = \frac{ДС+КФВ}{КО} \quad (2.1)$$

где $K1$ – коэффициент абсолютной ликвидности;

$ДС$ – денежные средства;

$КФВ$ – краткосрочные финансовые вложения;

$КО$ – краткосрочные обязательства;

3. Коэффициент срочной ликвидности (или промежуточный коэффициент покрытия) (2.2):

$$K2 = \frac{ДС+КФВ+ДЗ}{КО} \quad (2.2)$$

где $K2$ – коэффициент срочной ликвидности;

$ДЗ$ – дебиторская задолженность;

4. Коэффициент текущей ликвидности, который исчисляется по формуле (2.3):

$$K3 = \frac{ДС + КФВ + ДЗ + З}{КО} \quad (2.3)$$

где $K3$ – коэффициент текущей ликвидности;

$З$ – запасы;

4. Коэффициент финансовой независимости дает представление о наличии собственных средств у организации (2.4):

$$K4 = \frac{СК}{Баланс} \quad (2.4)$$

где $K4$ – коэффициент финансовой независимости;

$СК$ – собственный капитал;

Баланс предприятия – сумма активов (или пассивов) на момент составления баланса;

5. Коэффициент рентабельности продукции, который является основным результирующим коэффициентом, характеризующим эффективность деятельности предприятия (2.5):

$$K5 = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Себестоимость}} \quad (2.5)$$

где $K5$ – коэффициент рентабельности. Отметим, что вполне возможно искать и рентабельность продаж, разделив прибыль на выручку в соответствующий период.

6. Рентабельность деятельности предприятия (можно также искать рентабельность собственного капитала), характеризуется как отношение прибыли к активам предприятия (2.6):

$$K6 = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Активы}} \quad (2.6)$$

где $K6$ – коэффициент рентабельности деятельности предприятия.

Комплексный анализ кредитоспособности предполагает, что устанавливается три класса компаний в соответствие с рассмотренными показателями. Группировку произведем в таблице 2.2:

Таблица 2.2 – Классы платежеспособности предприятия

Коэффициент	1 класс	2 класс	3 класс
K1	>0,5	0,1-0,5	<0,1
K2	>0,8	0,5-0,8	<0,5
K3	>1,5	1-1,5	<1
K4			
Кроме предприятий торговли и лизинговых компаний	>0,4	0,25-0,4	<0,25
Для предприятий торговли и лизинговых компаний	>0,25	0,15-0,25	<0,15
K5	>0,1	0-0,1	нерентабельно
K6	>0,06	0-0,06	нерентабельно

Данная таблица получена на основании статистического анализа большого числа предприятий. В соответствие с расчетами была выработана формула оценки кредитоспособности организации - формула Альтмана (2.7) [30]:

$$S = 0,1K1 + 0,1K2 + 0,4K3 + 0,2K4 + 0,15K5 + 0,1K6 \quad (2.7)$$

Найдя значение S можно сделать вывод о классе кредитоспособности организации:

- наиболее низкий класс – третий, у организаций с коэффициентом $S < 1,25$. Банки, как правило, не предоставляют кредитов подобным организациям, или закладывают в условия договора обязательное страхование и высокую процентную ставку. Вероятность банкротства у предприятий данного класса – высокая.

- средний класс кредитоспособности – второй, у организаций с коэффициентом кредитоспособности в границах $1,25 < S < 2,35$. Обязательным условием является также коэффициент К5 в границе второго или первого класса, то есть рентабельность продукции должна быть больше 0. Банки, как правило, кредитуют данные организации, однако, могут закладывать в кредитный договор повышенную процентную ставку. Вероятность банкротства предприятия с данным классом – средняя;

- наиболее высокий класс – первый, у организаций с коэффициентом $S > 2,35$. Обязательным условием является рентабельность продукции $K5 > 0,1$. Немногие российские предприятия могут войти в границы первого класса, тем более, учитывая высокое для российских реалий значение коэффициента рентабельности. Банки без проблем и дополнительных условий кредитуют данные организации, среди которых большинство – крупные предприятия и корпорации. Вероятность банкротства предприятия – низкая.

С точки зрения комплексного анализа наиболее эффективной является рейтинговая система оценок, которая была рассмотрена выше. На рисунке 2.1 отражена другая схема рейтингового исследования кредитоспособности [15]:

В данной схеме в качестве рассчитываемых показателей выступают:

- прогнозируемый денежный поток – определяет будущую платежеспособность предприятия. Прогноз денежного потока – достаточно трудная задача, учитывая множество факторов, которые влияют на его динамику. Прогнозирование может быть осуществлено как экспертными, так и эконометрическими методами;

- вероятность банкротства предприятия, которая может быть найдена путем деления прогнозируемого денежного потока на величину кредиторской задолженности. Нормальным считается вероятность $P > 0,26$;

- ликвидационная стоимость (находится оценочным способом) – это стоимость всех фондов организации при ликвидации. Ликвидационную стоимость знать необходимо, поскольку после оформления банкротства, фонды

предприятия будут проданы, и из этих средств будет погашаться задолженность перед кредиторами;

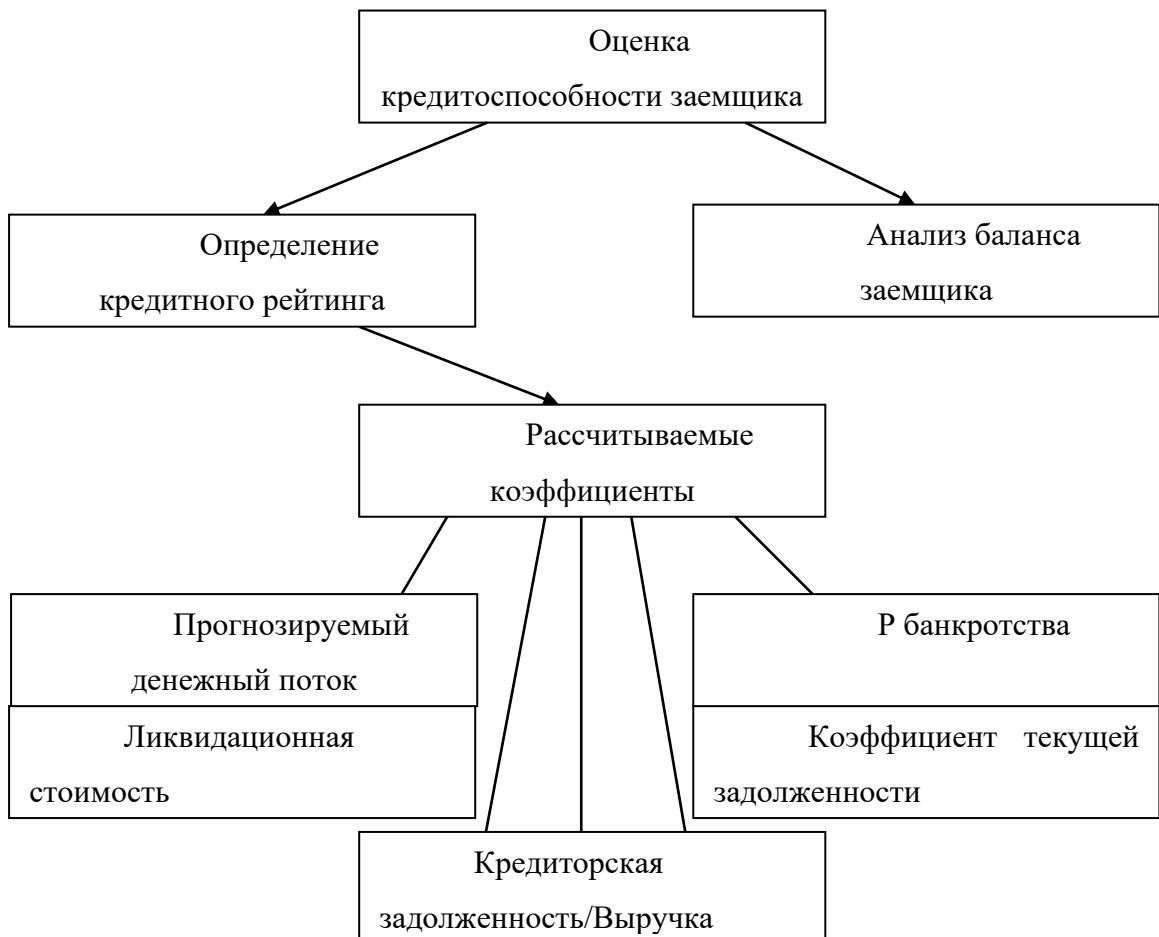


Рисунок 2.1 – Схема рейтингового исследования кредитоспособности

- коэффициент покрытия общей задолженности представляет отношение кредиторской задолженности к величине собственного капитала;
- отношение кредиторской задолженности к выручке является важнейшим показателем в данной схеме. Данное отношение показывает, какую часть выручки предприятие сможет направлять на погашение кредита, а какую часть выручки необходимо направлять на погашение задолженности. Нормальным признается отношение не более 0,8.

Еще одной рейтинговой методикой (с применением инструментов теории игр) является метод максиминной свертки. Смысл максиминной свертки

состоит в выборе оптимальной организации для предоставления кредита, если было представлено несколько заявок. Последовательность оценки можно разделить на несколько этапов:

1. Вычисляем финансовые коэффициенты, рассмотренные выше;
2. Эксперты в области кредитования строят функции принадлежности.

Примерный вид графика функции принадлежности представлен на рисунке 2.2:

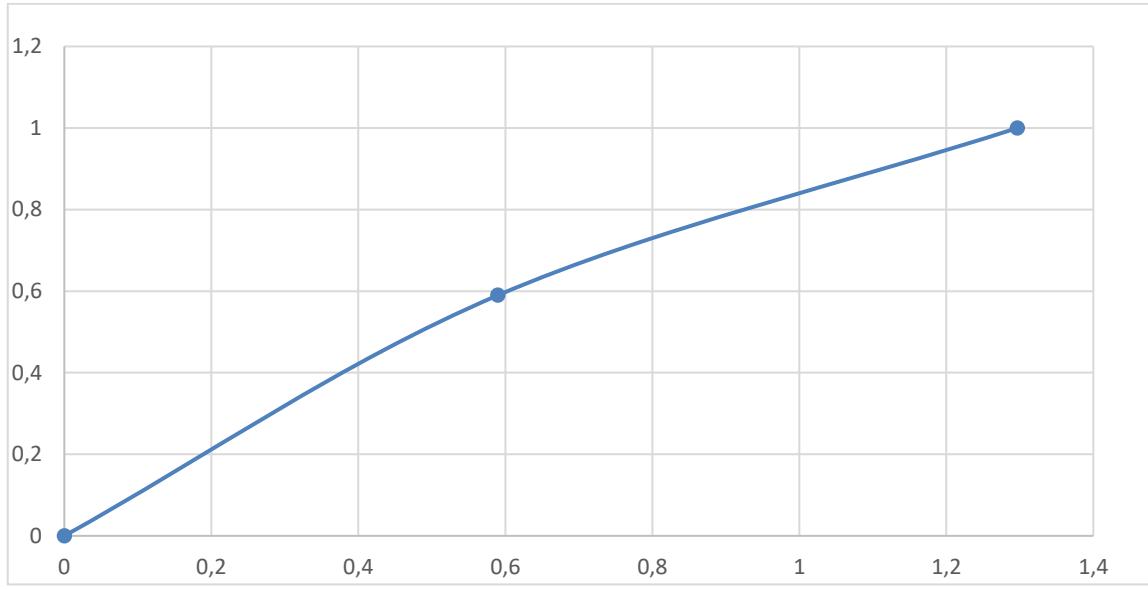


Рисунок 2.2 - График функции принадлежности

Смысл графика состоит в том, чтобы найденным коэффициентам придать значение от 0 до 1, показывающее их значимость;

3. Проводится свертка для определения наилучшей альтернативы. Выбор проводится по максиминной схеме свертки – вначале выбираются минимумы для каждого из найденных значений, а затем из полученных минимумов выбирается максимальное значение. Таким образом, легко оценить кредитоспособность нескольких предприятий, и, при ограниченности средств выбрать лучшую альтернативу для предоставления кредита.

Следующим подходом при оценке вероятности банкротства является эконометрический подход. Его суть – по точной формуле определить кредитоспособность организации. Наиболее распространенный метод предложил Чессер в 1974 г.

Для его реализации необходимо найти 6 показателей (формулы 2.8-2.13):

$$X_1 = \frac{\text{Наличность} + \text{Легкореализуемые ценные бумаги}}{\text{Совокупные активы}} \quad (2.8)$$

$$X_2 = \frac{\text{Нетто-продажи}}{\text{Наличность} + \text{Легкореализуемые ценные бумаги}} \quad (2.9)$$

$$X_3 = \frac{\text{Брутто-доходы}}{\text{Совокупные активы}} \quad (2.10)$$

$$X_4 = \frac{\text{Совокупная задолженность}}{\text{Совокупные активы}} \quad (2.11)$$

$$X_5 = \frac{\text{Основной капитал}}{\text{чистые активы}} \quad (2.12)$$

$$X_6 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Нетто-продажи}} \quad (2.13)$$

Отметим достаточно специфичную трактовку некоторых финансовых показателей, более характерных для западной экономики. Чессер исследовал финансовую отчетность порядка 200 фирм, из которых 58 фирм были банкротами. Путем эконометрического моделирования им была получена следующая формула (2.14):

$$y = -2,0434 - 5,24x_1 + 0,0053x_2 - 6,6507x_3 + 4,4009x_4 - 0,0791x_5 - 0,102x_6 \quad (2.14)$$

Полученное значение у необходимо подставить в следующую формулу (2.15):

$$P = \frac{1}{1+e^{-y}} \quad (2.15)$$

где Р – вероятность невыполнения условий кредитного договора, $e=2,71828$.

Если Р превышает 0,5, то кредитоспособность организации находится на низком уровне, и она может не рассчитаться по взятым обязательствам.

Вывод: комплексный анализ вероятности банкротства предполагает исследование финансовых показателей, а также анализ деловых рисков организации. Точность оценки повышается, если ее исследовать по нескольким схемам.

3. Апробация методики прогнозирования банкротства на примере ООО фирма «Тайга»

3.1 Экономический анализ деятельности ООО фирма «Тайга»

ООО "Лесоперерабатывающая компания "Тайга" г. Кодинск, зарегистрировано по адресу: Красноярский край, Кежемский р-н, проспект Ленинского комсомола, д. 14 А. Компании при регистрации присвоен 102240082829 от 5 октября 2012 г. ИНН 2420005710.

Основными видами деятельности в соответствие с классификацией по ОКВЭД являются:

- а) 16.1 Распиловка и строгание древесины (395 компаний в Красноярском крае, занимающихся данным видом деятельности);
- б) 16.10.1 Производство пиломатериалов, кроме профилированных, толщиной более 6 мм; производство непропитанных железнодорожных и трамвайных шпал из древесины (93 компании в Красноярском крае, занимающихся данным видом деятельности);
- в) 16.10.2 Производство пиломатериалов, профилированных по кромке; производство древесного полотна, древесной муки; производство технологической щепы или стружки (12 компаний в Красноярске, занимающихся данным видом деятельности)
- г) 16.10.9 Предоставление услуг по пропитке древесины (127 компаний в Красноярске, занимающихся данным видом деятельности).

Ключевым источником информации о финансово-экономическом состоянии компаний является бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, представленных в приложении.

В современных условиях для оптимизации начальных затрат при открытии бизнеса, многие компании лесопромышленного комплекса используют аренду вместо приобретения таких активов как здания,

сооружения, оборудование, транспорт, производственный и хозяйственный инвентарь и т.п. Соответственно, ООО фирма «Тайга» не имеет внеоборотных активов в структуре активов – они равны 0.

Горизонтальный анализ оборотных активов компании представлен в таблице 3.1:

Таблица 3.1 – Горизонтальный анализ внеоборотных активов компании, тыс. руб., 2016-2018 гг.

Показатель	Горизонтальный анализ						
	Год			Динамика, тыс.руб.		Динамика, %	
	2016	2017	2018	2018-2017	2018-2016	2018-2017	2018-2016
Запасы	589	1320	1157	-163	568	-12,3	96,4
Дебиторская задолженность	2675	1407	4059	2652	1384	188,5	51,7
Денежные средства и денежные эквиваленты	244	38	354	316	110	831,6	45,1
Итого по разделу II - Оборотные активы	3508	2765	5570	2805	2062	101,4	58,8
БАЛАНС (актив)	3508	2765	5570	2805	2062	101,4	58,8

- запасы компании увеличились с 589 тыс. руб. до 1157 тыс. руб., что в процентном соотношении составило 96,4 % прироста. При этом, наибольшее значение запасов было зафиксировано в 2017 г., когда они составляли 1320 тыс. руб. Запасы компании преимущественно представлены продукцией (лесоматериалы), а также другими материалами, необходимыми для организации производственного процесса;

- дебиторская задолженность компании увеличилась с 2675 тыс. руб. до 4059 тыс. руб., что составило 51,7 % прироста. Прирост дебиторской задолженности связан с ростом выручки компании, в то же время, оценить адекватность данного увеличения возможно после исследования коэффициентов обрачиваемости;

- денежные средства в кассе и на расчетном счете компании увеличились с 244 тыс. руб. до 354 тыс. рублей, что составило 45,1 % прироста. Увеличение

денежных средств – благоприятный фактор, в особенности, для обеспечения ликвидности обязательств компании в сверхкраткосрочном периоде;

- все оборотные активы компании увеличились до 5570 тыс. руб., что составило 58,8 % прироста.

Активы компании по правилу баланса уравновешиваются пассивами – горизонтальный анализ пассивов представлен в таблице 3.2:

Таблица 3.2 – Горизонтальный анализ пассивов компаний, тыс. руб., 2016-2018 гг.

Показатель	Горизонтальный анализ						
	Год			Динамика, тыс.руб.		Динамика, %	
	2016	2017	2018	2018-2017	2018-2016	2018-2017	2018-2016
Уставный капитал	10	10	10	0	0	0,0	0,0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	205	417	717	300	512	71,9	249,8
Итого по разделу III - Капитал и резервы	215	427	727	300	512	70,3	238,1
Кредиторская задолженность	3293	2338	4843	2505	1550	107,1	47,1
Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	3293	2338	4843	2505	1550	107,1	47,1
БАЛАНС (пассив)	3508	2765	5570	2805	2062	101,4	58,8

- собственный капитал компании увеличился с 215 тыс. руб. до 727 тыс. руб., что составило 238,1 % прироста. Увеличение собственного капитала произошло в результате прироста нераспределенной прибыли с 205 до 727 тыс. руб., уставный капитал остался на неизменном минимально допустимом уровне для ООО в 10 тыс. руб.;

- обязательства компании представлены исключительно краткосрочной кредиторской задолженностью перед поставщиками. Так, по сравнению с 2016 годом наблюдается прирост задолженности с 3293 тыс. руб. до 4843 тыс. руб., что в процентном соотношении составляет 47,1 % прироста.

Важным анализом баланса является вертикальный (структурный) анализ активов и пассивов, который представлен в таблице 3.3:

Таблица 3.3 – Вертикальный анализ показателей баланса, %, 2016-2018 гг.

Показатель	Вертикальный анализ по группе			Динамика		Вертикальный анализ по А/П			Динамика	
	Год					Год				
	2016	2017	2018	2018-2017	2018-2016	2016	2017	2018	2018-2017	2018-2016
Запасы	16,8	47,7	20,8	-27,0	4,0	16,8	47,7	20,8	-27,0	4,0
Дебиторская задолженность	76,3	50,9	72,9	22,0	-3,4	76,3	50,9	72,9	22,0	-3,4
Денежные средства и денежные эквиваленты	7,0	1,4	6,4	5,0	-0,6	7,0	1,4	6,4	5,0	-0,6
Итого по разделу II - Оборотные активы	100,0	100,0	100,0			100,0	100,0	100,0	0,0	0,0
БАЛАНС (актив)						100,0	100,0	100,0	0,0	
Уставный капитал	4,7	2,3	1,4	-1,0	-3,3	0,3	0,4	0,2	-0,2	-0,1
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	95,3	97,7	98,6	1,0	3,3	5,8	15,1	12,9	-2,2	7,0
Итого по разделу III - Капитал и резервы	100,0	100,0	100,0			6,1%	15,4	13,1	-2,4	6,9
Кредиторская задолженность	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	93,9	84,6	86,9	2,4%	-6,9
Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	100,0	100,0	100,0			93,9	84,6	86,9	2,4	-6,9
БАЛАНС (пассив)						100,0	100,0	100,0		

- для дальнейшей оценки финансового состояния и вероятности банкротства компаний важным показателем является соотношение собственного и заемного капитала в структуре пассивов. Так, доля заемных обязательств сократилась с 93,9 % до 86,9 %, при этом, наименьшее значение было зафиксировано в 2017 г. (84,6 %).

Структура оборотных активов компании за 2018 год представлена на рисунке 3.1:

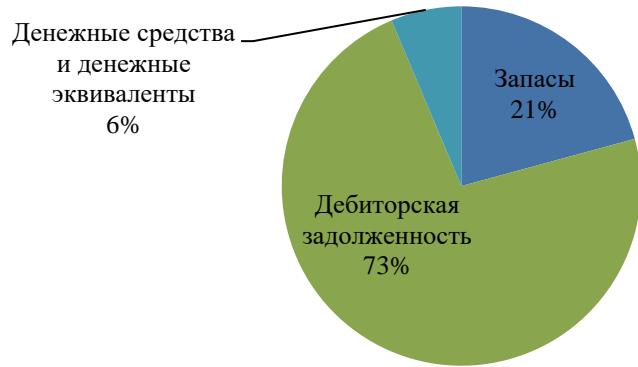


Рисунок 3.1 – Структура оборотных активов за 2018 г.

Оборотные активы в 2018 г. представлены 3 показателями. Наибольший вес в структуре активов занимает дебиторская задолженность, доля которой составляет 73 %, доля запасов (сырье, материалы, готовая продукция) составляет 21 %, денежные средства в структуре составляют 6 %.

Перейдем к анализу формы 2 бухгалтерской отчетности. В таблице 3.4 представлен горизонтальный анализ финансовых результатов:

Таблица 3.4 – Горизонтальный анализ финансовых результатов компании, тыс. руб., 2016-2018 гг.

Показатель	Горизонтальный анализ						
	Год			Динамика, тыс.руб.		Динамика, %	
	2016	2017	2018	2018-2017	2018-2016	2018-2017	2018-2016
Выручка	10310	14019	16015	1996	5705	14,2	55,3
Себестоимость продаж	9693	12859	15514	2655	5821	20,6	60,1
Валовая прибыль (убыток)	617	1160	501	-659	-116	-56,8	-18,8
Коммерческие расходы	123	509	0	-509	-123	-100,0	-100,0
Показатель	Горизонтальный анализ						
	Год			Динамика, тыс.руб.		Динамика, %	
	2016	2017	2018	2018-2017	2018-2016	2018-2017	2018-2016
Коммерческие расходы	123	509	0	-509	-123	-100,0	-100,0
Управленческие расходы	274	250	0	-250	-274	-100,0	-100,0
Прибыль (убыток) от продаж	220	401	501	100	281	24,9	127,7
Прочие расходы	65	113	123	10	58	8,8	89,2
Прибыль (убыток) до налогообложения	155	288	378	90	223	31,3	143,9
Текущий налог на прибыль	32	76	78	2	46	2,6	143,8
Чистая прибыль (убыток)	123	212	300	88	177	41,5	143,9

Ключевыми показателями для предприятия лесопромышленного комплекса являются показатели выручки и себестоимости продаж (характеризующей переменные затраты, зависящие от объема производимой продукции) [69]. Соотношение представлено на рисунке 3.2:

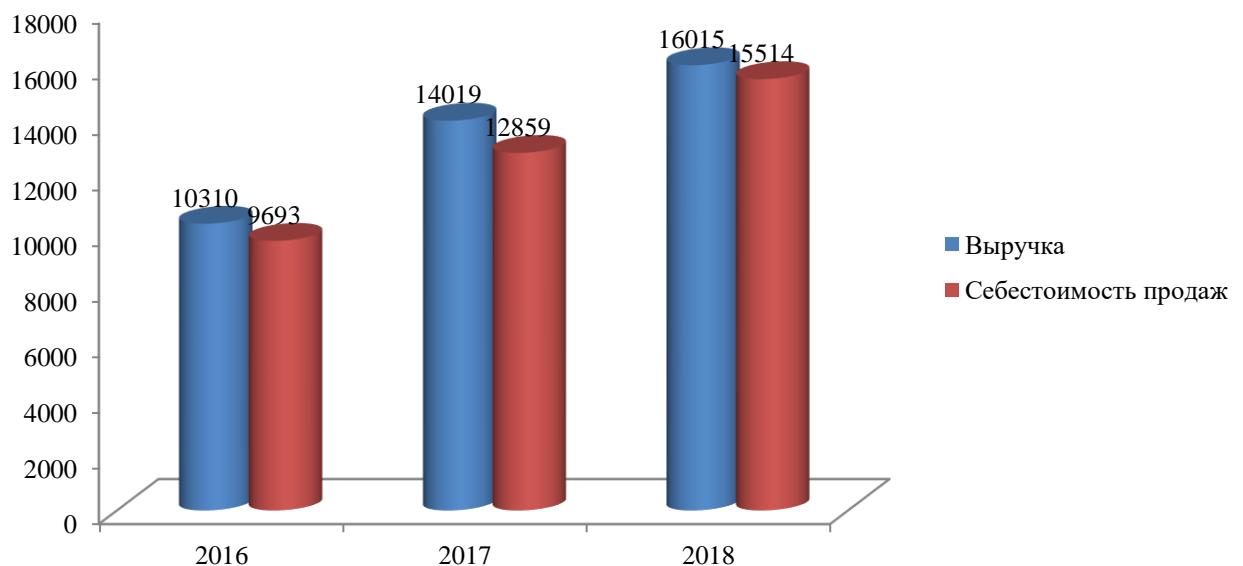


Рисунок 3.2 – Соотношение выручки и себестоимости продаж

Исходя из рассчитанных темпов прироста, выручка от реализации за рассматриваемый период увеличилась на 55,1 %, а себестоимость продаж (переменные затраты) увеличились на 60,1 %. Следовательно, компании не удалось достичь эффекта от увеличения выручки – новые объемы заказов потребовали дополнительных расходов, в частности, связанных с оплатой труда работников сверхурочно.

При этом, за счет оптимизации коммерческих и управлеченческих расходов, компании удалось выйти на положительную динамику показателя прибыли от продаж, который будет рассмотрен ниже.

Многие методики оценки вероятности банкротства основаны на анализе показателей финансового состояния – ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости. Группировка активов и пассивов по степени ликвидности представлена в таблице 3.5:

Таблица 3.5 – Группировка активов и пассивов по степени ликвидности, тыс. руб., 2016-2018 гг.

Группировка активов по ликвидности	2016			2017			2018		
	A	П	Знак	A	П	Знак	A	П	Знак
1. Сверхкраткосрочный период (моментально реализуемые активы vs долги наиболее срочного характера)	244	3293	<	38	2338	<	354	4843	<
2. Краткосрочный период (реализуемые быстро активы vs пассивы краткосрочного типа)	2675	0	>	1407	0	>	4059	0	>
3. Реализуемые медленно активы vs пассивы долгосрочного типа	589	0	>	1320	0	>	1157	0	>
4. Долгосрочные период (труднореализуемые активы vs пассивы устойчиво-постоянного типа)	0	215	<	0	427	<	0	727	<
			<			<			<
<i>сверхкраткосрочная ликвидность</i>	244	3293	<	38	2338	<	354	4843	<
<i>краткосрочная ликвидность</i>	2919	3293	<	1445	2338	<	4413	4843	<
<i>среднесрочная ликвидность</i>	3508	3293	>	2765	2338	>	5570	4843	>

- по моментально реализуемым активам и долгам краткосрочного характера наблюдается превышение пассивов над активами. Следовательно, ликвидность в сверхкраткосрочном периоде (на момент составления баланса) находится на низком уровне;

- по быстро реализуемым активам и долгам краткосрочного характера наблюдается превышение пассивов над активами. Следовательно, в краткосрочном периоде ликвидность предприятия на низком уровне;

по медленно реализуемым активам и пассивам долгосрочного типа предприятие ликвидно в среднесрочном периоде (наблюдается превышение активов над пассивами).

Оценка коэффициентов ликвидности позволяет оценить платежеспособность компании, сопоставив полученные коэффициенты с нормативными значениями [69]. Представим расчет коэффициентов ликвидности в таблице 3.6:

Таблица 3.6 – Расчет коэффициентов ликвидности компаний, доли, 2016-2018 гг.

Показатель платежеспособности	Год			Динамика		Норматив	Отклонение от норматива	
	2016	2017	2018	2018-2017	2018-2016		Абсолютное	В %
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,07	0,02	0,07	0,06	0,00	0,2	-0,13	-63,5
Коэффициент срочной ликвидности	0,89	0,62	0,91	0,29	0,02	0,7	0,21	30,2
Коэффициент текущей ликвидности	1,07	1,18	1,15	-0,03	0,08	1,2	-0,05	-4,2
Коэффициент покрытия	1,07	1,18	1,15	-0,03	0,08	2	-0,85	-42,5

Коэффициенты ликвидности в динамике представлены на рисунке 3.3:

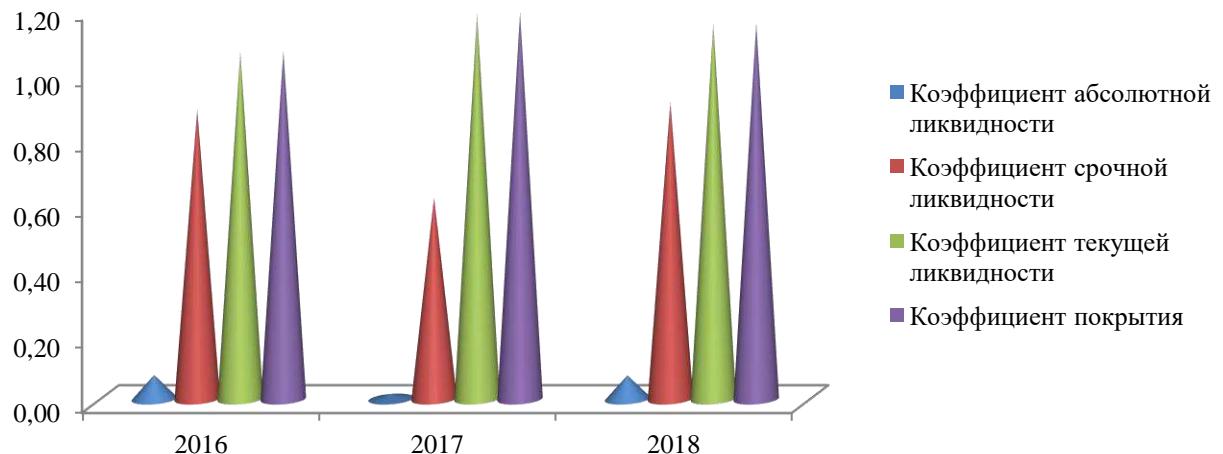


Рисунок 3.3 – Динамика коэффициентов ликвидности, доли, 2016-2018 гг.

- коэффициент абсолютной ликвидности за рассматриваемый период не изменился и составляет 0,07. То есть за счет денежных средств при отсутствии

краткосрочных финансовых вложений, компания может погасить только 7 % краткосрочных обязательств при нормативном значении показателя в 20 %;

- коэффициент срочной ликвидности за рассматриваемый период увеличился с 0,89 до 0,91, то есть за счет денежных средств и дебиторской задолженности может быть погашен 91 % краткосрочных обязательств. Нормативное значение показателя составляет 0,7, то есть компания платежеспособна в краткосрочном периоде;

- коэффициент текущей ликвидности, являющийся индикатором финансового состояния во многих моделях прогнозирования банкротства, увеличился с 1,07 до 1,15. За счет всех оборотных активов компания может погасить 115 % краткосрочных обязательств. Нормативное значение показателя составляет 1,2, то есть наблюдается незначительное отклонение от нормального уровня платежеспособности в среднесрочном периоде.

Таким образом, платежеспособность находится на удовлетворительном уровне.

Важными коэффициентами финансового состояния являются коэффициенты финансовой устойчивости.

- ввиду отсутствия долгосрочных обязательств в структуре баланса, коэффициент финансовой устойчивости совпадает с коэффициентом автономии. Изменение коэффициента с 0,06 до 0,13 характеризует некоторое улучшение финансовой устойчивости, при этом, нормативное значение показателя составляет 0,75. То есть собственный капитал покрывает только 13 % оборотных активов, что свидетельствует о низком уровне финансовой устойчивости по данному коэффициенту;

- при этом, коэффициент обеспеченности оборотного капитала источниками финансирования, коэффициент маневренности собственных средств, коэффициент сохранности капитала и коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами соответствуют нормативным значениям. Следовательно, комплексная финансовая устойчивость находится на среднем

уровне при видимой проблеме – недостатке собственного капитала и существенном превышении доли краткосрочных обязательств над собственными средствами.

Расчет коэффициентов в динамике представлен в таблице 3.7:

Таблица 3.7 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости, доли, 2016–2018 гг.

Показатель платежеспособности	Год			Динамика		Норматив	Отклонение от норматива	
	2016	2017	2018	2018-2017	2018-2016		Абсолютное	В %
Коэффициент финансовой устойчивости	0,06	0,15	0,13	-0,02	0,07	0,75	-0,62	-82,6
Коэффициент автономии	0,06	0,15	0,13	-0,02	0,07	0,50	-0,37	-73,9
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	15,32	5,48	6,66	1,19	-8,65	0,50	6,16	1232,3
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,10	0,90	900,0
Коэффициент обеспеченности оборотного капитала источниками финансирования	0,06	0,15	0,13	-0,02	0,07	0,10	0,03	30,5
Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	0,37	0,32	0,63	0,30	0,26	0,60	0,03	4,7
Коэффициент сохранности собственного капитала	н/д	1,99	1,70	-0,28	н/д	1,00	0,70	70,3

В итоге проведенного анализа финансово-экономического положения ООО «Тайга» следует отметить, что компания по динамике выручке развивается, при этом, финансовая результативность находится на низком уровне. Управление финансами осуществляется на удовлетворительном уровне,

платежеспособность и финансовая устойчивость также на удовлетворительном уровне при относительно высоком значении краткосрочных обязательств.

3.2 Анализ сделок ООО фирма «Тайга»

Осуществление предпринимательской деятельности ООО фирма «Тайга» предполагает установление хозяйственных связей с другими контрагентами. Важными показателями эффективности сделок в контексте потенциальной оценки вероятности банкротства являются:

- показатели выручки и прибыли;
- показатели эффективности управления задолженностью компании, в частности, показатели оборачиваемости.

Как было видно из горизонтального анализа финансовых результатов, выручка компании увеличивается, темп роста значителен. Оценить прирост выручки в реальных величинах позволяет пересчет выручки в ценах базисного 2012 г. с учетом уровня инфляции. Динамика продаж в ценах базисного года представлена на рисунке 3.4:

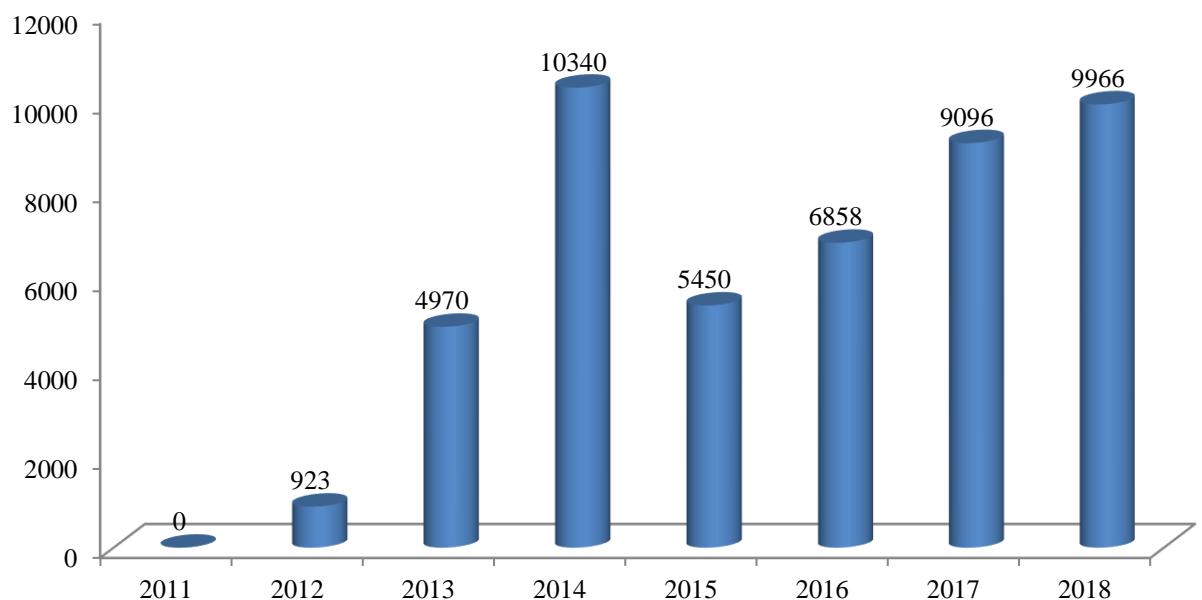


Рисунок 3.4 – Динамика продаж в ценах базисного года с учетом уровня инфляции, тыс. руб.

Из представленного графика видно, что уровень продаж возрастает, начиная с 2015 г. в реальных величинах. При этом, наибольший уровень продаж был зафиксирован в 2014 г.

Прогноз продаж в соответствие с уравнением линейного тренда до 2022 г. представлен на рисунке 3.5.

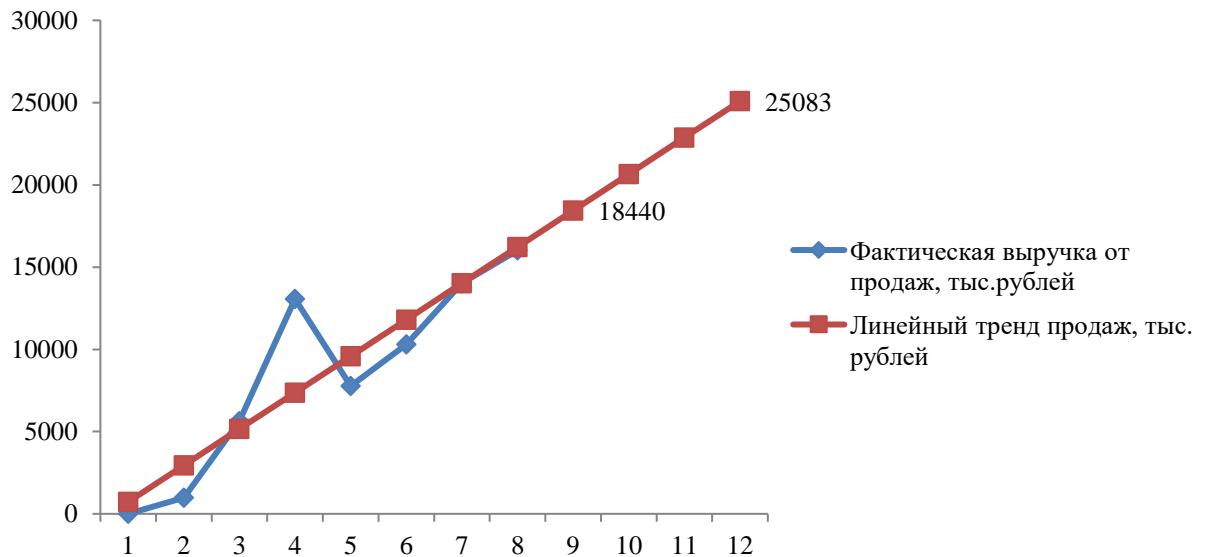


Рисунок 3.5 – Прогноз продаж до 2022 г. в соответствие с уравнением линейного тренда, тыс. руб.

В соответствие с уравнением линейного тренда, выручка от продаж в 2019 г. составит 18440 тыс. руб., в 2022 г. 25083 тыс. руб. При этом, вероятность наступления данного прогноза зависит от действий компании на рынке, учитывая достаточное количество конкурентов. Минимизация рисков банкротства входит в стратегические задачи по обеспечению развития и роста продаж.

Сделки в компании осуществляются сотрудниками отдела продаж, отвечающими за поиск новых клиентов, ведение договорной работы и финансовые взаимоотношения с контрагентами (контроль дебиторской задолженности). Рассмотрим в таблице 3.8, насколько эффективно использование фонда оплаты труда по сотрудникам отдела продаж:

Таблица 3.8 – Оценка эффективности использования фонда оплаты труда сотрудниками отдела продаж, тыс. руб., 2016-2018 гг.

Показатель	Год			Динамика за 3 года	
	2016	2017	2018	абсол.	В %
Выручка от продаж, тыс. руб.	10310	14019	16015	5705	55
Прибыль от продаж, тыс. руб.	220	401	501	281	128
Чистая прибыль, тыс. рублей	123	212	300	177	144
Рентабельность продаж, %	2,1%	2,9%	3,1%		1
Общий фонд оплаты труда сотрудников продаж	706	980	1137	431	61
Интенсивность фонда оплаты труда	14,60	14,30	14,08	-0,51	-4
Прибыльность фонда оплаты труда	0,17	0,22	0,26	0,09	51

- общий фонд оплаты труда сотрудников увеличился на 431 тыс. руб. – это связано с расширением штата менеджеров по продажам и увеличении расходов на оплату труда на 61 %;

- интенсивность фонда оплаты труда сократилась на 4 %, на каждый рубль из фонда оплаты труда сотрудников отдела продаж приходится 14,08 руб. выручки;

- прибыльность фонда оплаты труда, напротив, увеличилась на 51 %, на каждый рубль фонда оплаты приходится 0,26 рублей чистой прибыли. При этом, прибыль компании находится на низком уровне.

Эффективность сделок, проводимых компанией в операционной хозяйственной деятельности, оценивается на основании показателей прибыли и рентабельности. Динамика показателей прибыли представлена на рисунке 3.6:

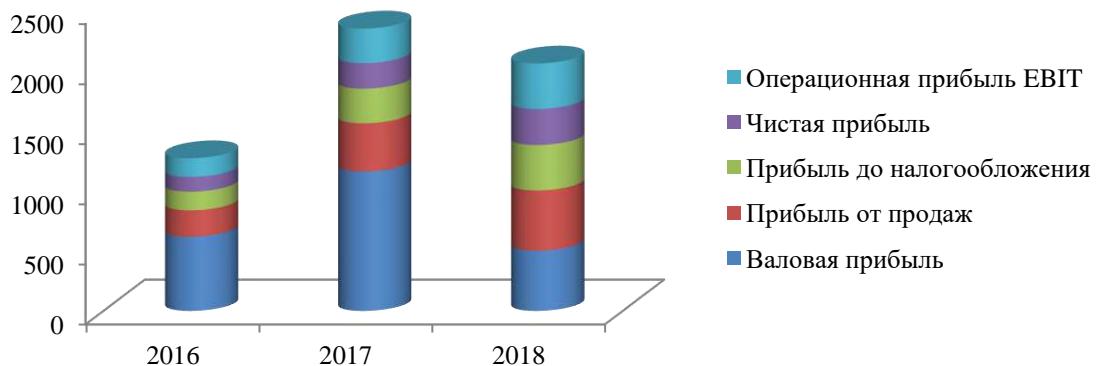


Рисунок 3.6 – Динамика показателей прибыли, тыс. руб., 2016-2018 гг.

По всем показателям прибыли, кроме валовой, наблюдается прирост. Результирующий финансовый показатель (чистая прибыль) увеличился с 123 тыс. руб. до 300 тыс. руб., что составило 143,9 % прироста. Оценка эффективности деятельности компании на основании показателей рентабельности представлена в таблице 3.9:

Таблица 3.9 – Анализ показателей рентабельности компании

Показатели рентабельности, %	Год			Динамика, %	
	2016	2017	2018	2018-2017	2018-2016
Рентабельность продукции	1,3	1,6	1,9	0,3	0,7
Рентабельность продаж	2,1	2,9	3,1	0,3	1,0
Рентабельность активов	3,5	7,7	5,4	-2,3	1,9
Рентабельность оборотных активов	3,5	7,7	5,4	-2,3	1,9
Рентабельность собственного капитала	57,2	49,6	41,3	-8,4	-15,9
Рентабельность заемного капитала	3,7	9,1	6,	-2,9	2,5
Рентабельность инвестированного капитала	57,2	49,6	41,3	-8,4	-15,9

- рентабельность продаж увеличилась с 2,1 до 3,1 % за счет более быстрого прироста прибыли от продаж по сравнению с выручкой. Значение данного показателя за все рассматриваемые периоды остается на низком уровне;

- рентабельность активов в 2018 г. составила 5,4 %, что выше значения в 3,5 % в 2016 г. Таким образом, 1 рубль активов (представленных, как уже было отмечено выше, только оборотными активами), приносит 0,054 рубля чистой прибыли;

- показатель рентабельности собственного капитала находится на высоком уровне – на 1 рубль собственного капитала приходится 0,413 рублей чистой прибыли.

Важными показателями для компании являются величины операционного и финансового рычага, показывающие, как может возрасти валовая прибыль при увеличении объемов производства или при использовании заемного

капитала для реализации инвестиционных проектов с учетом банковского процента. Оценка операционного и финансового рычага в динамике за 3 года представлена в таблице 3.10:

Таблица 3.10 – Оценка операционного и финансового рычага, %, 2016-2018 гг.

Экономические показатели деятельности компании	Год			Динамика, %	
	2016	2017	2018	2018-2017	2018-2016
Маржинальность реализации продукции (реализованное наложение)	6,0	8,3	3,1	-5,1	-2,9
Доля коммерческих и управлеченческих расходов в полной себестоимости	3,9	5,6	0,0	-5,6	-3,9
Операционный рычаг	422,8	458,0	100,0	-358,0	-322,8
Финансовый рычаг	93,0	140,0	-5,4	-145,3	-98,3

Как видно из представленной таблицы, операционный рычаг снизился, достигнуть эффекта от масштаба проблематично. С текущим уровнем кредиторской задолженности привлечь заемный капитал (например, в виде банковского кредита), не является экономически целесообразным шагом, поскольку значение финансового рычага в 2018 г. отрицательное.

Для анализа эффективности осуществляемых компанией сделок, в частности, финансовых взаимоотношений с дебиторами и кредиторами, ключевую роль играют показатели оборачиваемости. Динамика коэффициентов оборачиваемости представлена в таблице 3.11:

Таблица 3.11 – Показатели оборачиваемости, доли, 2016-2018 гг.

Показатель оборачиваемости	Год			Динамика	
	2016	2017	2018	2018-2017	2018-2016
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	42,25	368,92	45,24	-323,68	2,99
Коэффициент оборачиваемости запасов	17,50	10,62	13,84	3,22	-3,66
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,85	9,96	3,95	-6,02	0,09
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,94	5,07	2,88	-2,19	-0,06
Коэффициент оборачиваемости активов	2,94	5,07	2,88	-2,19	-0,06
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	3,13	6,00	3,31	-2,69	0,18

- коэффициент оборачиваемости денежных средств увеличился незначительно с 42,25 до 45,24;
- коэффициент оборачиваемости запасов, напротив, сократился с 17,5 до 13,84. Это создает повышенные риски для компании, связанные с образованием неликвидных запасов на складе. К примеру, древесина требует достаточно комфортных условий хранения, теряя свойства при резком изменении температуры и влажности;
- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности находится на уровне 2016 г. и составил в 2018 г. 3,95;
- оборачиваемость кредиторской задолженности также практически не изменилась.

Проведенный анализ оборачиваемости показал, что обязательства растут пропорционально росту выручки, при этом, образуются излишние запасы.

Подведем итог анализу оборачиваемости, рассчитав длительность операционного, финансового и производственного циклов:

Таблица 3.12 – Расчет длительности операционного, финансового и производственного циклов, дней, 2016-2018 гг.

Период, дней	Год			Динамика	
	2016	2017	2018	2018-2017	2018-2016
Продолжительность оборота запасов	21	34	26	8	-5
Продолжительность оборота кредиторской задолженности	115	60	109	-49	6
Продолжительность оборота дебиторской задолженности	93	36	91	-55	2
производственный цикл	136	94	135	-41	1
финансовый цикл	-1	10	8	2	-9
операционный цикл	135	104	143	-39	-9

- длительность производственного цикла практически не изменилась – снижение продолжительности оборота кредиторской задолженности компенсировалось увеличением продолжительности оборота запасов. При этом, длительность оборота запасов составляет 26 дней, что для лесопромышленного предприятия является удовлетворительным показателем;

- длительность финансового цикла, напротив, увеличилась на 9 дней. При этом, продолжительность финансового цикла незначительна – то есть компания погашает кредиторскую задолженность практически сразу же после поступления оплат от дебиторов;

- длительность операционного цикла на современном этапе составляет 143 дня, произошло незначительное увеличение по сравнению с 2016 годом на 8 дней.

Подводя вывод данному параграфу, следует отметить достаточно низкий уровень оборачиваемости как дебиторской, так и кредиторской задолженности. Возникновение просроченной дебиторской задолженности – это существенный риск для компании, поскольку существует вероятность ликвидации части оборотных активов и дальнейшая несостоятельность по краткосрочным обязательствам. Поэтому проведение сделок должно быть основано на принципах партнерских отношений с компаниями, финансовое состояние которых прозрачно.

Заключение

В заключение работы сделаем основные выводы по ее результатам:

Платежеспособность предприятия – важнейший показатель, который рассматривается как возможность предприятия к получению и последующей выплате заемных средств;

Банки используют комплексную систему показателей оценки вероятности банкротства, в настоящее время закладывая дополнительные риски. Поэтому лесопромышленное предприятие должно четко определить, насколько необходимы заемные средства, учитывая вероятно высокий процент по кредиту;

Оценивая вероятность, исследуется также и кредитная история организации. Класс платежеспособности напрямую влияет на процент и наличие дополнительных условий при предоставлении кредита;

Пути снижения вероятности банкротства организации могут быть различными, однако, повышение результирующих финансовых показателей, как правило, приводит к комплексному росту всей системы лесопромышленного предприятия. Меры могут быть направлены на увеличение выручки, сокращение затрат, оптимизацию работы с капиталом и задолженностью, а также совершенствование информационного обеспечения на предприятии.

Предложенная оценка вероятности банкротства является комплексной, позволяющей оценить различные аспекты деятельности предприятия. Кроме того, данная методика может быть использована не только лесопромышленными предприятиями, но и другими производственными предприятиями, которые нуждаются в финансовых ресурсах для развития.

Коэффициент абсолютной ликвидности за рассматриваемый период не изменился и составляет 0,07. То есть за счет денежных средств при отсутствии краткосрочных финансовых вложений, компания может погасить только 7 %

краткосрочных обязательств при нормативном значении показателя в 20 %;

Коэффициент срочной ликвидности за рассматриваемый период увеличился с 0,89 до 0,91, то есть за счет денежных средств и дебиторской задолженности может быть погашен 91 % краткосрочных обязательств. Нормативное значение показателя составляет 0,7, то есть компания платежеспособна в краткосрочном периоде;

Коэффициент текущей ликвидности, являющийся индикатором финансового состояния во многих моделях прогнозирования банкротства, увеличился с 1,07 до 1,15. За счет всех оборотных активов компания может погасить 115 % краткосрочных обязательств. Нормативное значение показателя составляет 1,2, то есть наблюдается незначительное отклонение от нормального уровня платежеспособности в среднесрочном периоде.

Таким образом, платежеспособность находится на удовлетворительном уровне.

В итоге проведенного анализа финансово-экономического положения ООО фирма «Тайга» следует отметить, что компания по динамике выручке развивается, при этом, финансовая результативность находится на низком уровне. Управление финансами осуществляется на удовлетворительном уровне, платежеспособность и финансовая устойчивость также на удовлетворительном уровне при относительно высоком значении краткосрочных обязательств.

Оценка вероятности банкротства проводится в соответствие с предположением об экспоненциальной обратной зависимости суммы набранных баллов и предполагаемой вероятности банкротства. Положение компании несколько ухудшилось, вероятность банкротства выросла с 10,9 % до 14 % по сравнению с 2016 г. Причина заключается в возросших краткосрочных обязательствах, а также стабильно низком уровне рентабельности, показатели которой используются в предлагаемой модели.

Вероятность банкротства ООО фирма «Тайга» выше по тем методикам, в которых использованы показатели соотношения собственного и заемного

капитала, а также показатели рентабельности. Методики, в которых определяющим фактором становится оборачиваемость активов, показывают низкую вероятность банкротства.

Преимуществами собственной методики оценки вероятности банкротства являются:

- возможность получения конкретного числового значения вероятности банкротства;
- использование принципов системного подхода при расчете баллов (учитываются все аспекты деятельности компании).

Список использованных источников

1. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ (последняя редакция)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ
3. Под ред. И. Г. Кукукиной. — М.: Финансы и статистика, 2014 – 417с.
4. Кукукина И. Г., Астраханцева И. А. Учет и анализ банкротств: Учеб. пособие/ Метелев С.Е., Миерманова С.Т. Учет и анализ банкротств: учебное пособие 2-е изд. – Омск: Издательство: Омский институт (филиал) РГТЭУ – 2012 – 387с.
5. Вайсблат Б. И., Любушкин Н. П. Оценка риска несостоятельности организаций // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 42 (345). С.
6. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций (в ред. от 19.04.2019 №124н) - <http://www.consultant.ru>
7. Аксенов, А.П. Экономика предприятия: Учебник / А.П. Аксенов, И.Э. Берзинь, Н.Ю. Иванова; Под ред. С.Г. Фалько. – М.: КноРус, 2017. – 350 с.
8. Базиков, А.А. Экономическая теория в микро-, макро- и мировой экономике: Теоретико-практические и учебно-методические разработки / А.А. Базиков. – М.: ФиС, 2015. – 416 с.
9. Басовский, Л.Е. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учебное пособие / Л.Е. Басовский, А.М. Лунева, А.Л. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 222 с.
10. Дж. Ван Хорн, Дж. М. Вахович (мл.). Основы финансового менеджмента. М. : Вильямс, 2017 г.-1232 с.
11. Жиделева, В.В. Экономика предприятия: Учебное пособие / В.В. Жиделева, Ю.Н. Каптейн. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 133 с.
12. Зимин, А.Ф. Экономика предприятия: Учебное пособие / А.Ф. Зимин, В.М. Тимирьянова. – М.: ИД ФОРУМ, ИНФРА-М, 2016. – 288 с.

13. Кандрашина Е.А. Финансовый менеджмент. – М.: Дашков и К, 2017. – 356 с.
14. Кнорринг В.И. Теория, практика и искусство управления. – М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М, 2015. – 438 с.
15. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич. М.: Эксмо, 2017. 768 с. (Высшее экономическое образование).
16. Тертышник, М.И. Экономика предприятия: Учебное пособие / М.И. Тертышник. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 328 с.
17. Тихомиров Е.Ф. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия. Учебник для ВУЗов.-М.:Издательский центр «Академия», 2018.- 450 с.
18. Материалы официального сайта Единый ФЕДЕРАЛЬНЫЙ РЕЕСТР сведений о банкротстве www.bancrot.fedresurs.ru
19. Материалы официального сайта Министерства финансов Российской Федерации www.minfin.ru
20. Материалы официального сайта Федеральной государственной службы статистики <http://www.gks.ru/>
21. Блам Ю. Ш., Машкина Л. В., Бабенко Т. И., Ермолаев О. В. Лесопромышленный комплекс в контексте мирового сектора // ЭКО - 2013. № 11— С. 26–44
22. Осипов Б. А., Дорошенко В.А, Медведь В. В. Возможности и проблемы развития лесопромышленного комплекса региона// Вестник ТГЭУ. —2010. —№ 1—с.29–37.
23. Лесная промышленность в истории Коми края: учеб. пособие / В. Н. Бубличенко. –Ухта: УГТУ, 2017. –200с.
24. Сушко О. П. Современное состояние лесопромышленного комплекса в условиях глобализации мирового рынка региона// Вестник Северного (Арктического) федерального университета. —2014.—с.126–134;

25. Петрова К. А. Проблемы лесопромышленного комплекса России и пути их решения // Молодой ученый. — 2018. — №4. — С. 117-119.
26. Лесной комплекс региона: теория и практика : сб. науч. тр. / Байк. гос. ун-т экономики и права ; [науч. ред.: д.э.н., проф. Г.В. Давыдова]. - Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2003. - 125 с.
27. Лесной комплекс. Организация и управление : ретросп. указ. отеч. лит. - М. : ВНИПИЭИлеспром, 1990. - (Библиографическая информация / М-во лесн. пром-сти СССР. Всесоюз. н.-и. и проект. ин-т экономики орг. упр. пр-вом и информ. по лесн., целлюлоз.-бум. и деревообр. пром-сти. Центр. науч.-техн. б-ка (ЦНТБ)) ... за 1985-1989 гг. - 1990. - 26 с.
28. Осипов Б. А. Лесной комплекс: пути стабилизации / Б. А. Осипов; Дальневост. гос. акад. экономики и упр. - Владивосток : Изд-во ДВГАЭУ, 1998. - 82 с. - Библиогр.: С.80-81.
29. Петров А. П. Лесной комплекс : Вопр. теории и практики / А.П. Петров, Н.А. Бурдин, Н.И. Кожухов. - М. : Лесн. пром-сть, 1986. - 296 с. - Библиогр.: с. 292-294.
30. Страхов В.В., Писаренко А.И., Кузнецов Г.Г., Соколов Д.М. Устойчивое управление лесами России и европейский рынок лесоматериалов. М., 2003.
31. Курченко Ю.Л., Чебыкина Д.О. Правовые основы проведения процедур банкротства: Учебное пособие. – Томск: кафедра ТУ, ТУСУР, 2012 – 105 с.
32. Метелев С.Е., Миерманова С.Т. Учет и анализ банкротств: учебное пособие 2-е изд. – Омск: Издательство: Омский институт (филиал) РГТЭУ – 2012 – 387с.
33. Федорова Г. В. Финансовый анализ предприятий при угрозе банкротства. — М.: ИНФРА-М, 2010 – 256с.
34. Чубарец О.В. Экономико-правовое регулирование банкротства. Учебно-методическое пособие. – Орел: Издательство ОФ РАНХиГС, 2014 – 92 с.

35. Юлова, Е. С. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. С. Юлова. — М. : Издательство Юрайт, 20176 — 413 с.
36. Федотова Е.А., Лазарев М.П., Федин А.В. Прогнозирование банкротства предприятия с учетом факторов внешней среды // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. 42. С. 2-12.
37. Брыкин И.М. Анализ финансовой устойчивости и прогнозирование банкротства организаций // Финансовая жизнь. 2010. №1. С. 66-70.
38. Жукова Т.М., Кондратьева К.С. Современные особенности применения экономических моделей диагностики вероятности наступления банкротства юридических лиц // Вестник Пермского Университета. 2014. 1(23). С. 197-205.
39. Хасанов Р.Х., Каштанов Н.Н., Маргарян Л.Г. Модель оценки вероятности банкротства Э.Альтмана: применимость в Российской Федерации и использование при рейтинговой оценке кредитоспособности. // Вестник Финансового Университета. 2013. 5. С. 44-53.
40. Федорова Е.А., Гиленко Е.В., Довженко С.Е. Модели прогнозирования банкротства: особенности российских предприятий. // Финансовые проблемы. С. 85-92.
41. Рублева Т.А. Аспекты антикризисной политики обеспечения устойчивого развития предприятия.// Журнал правовых и экономических исследований. 2013. 1.С.205-210.
42. Булатова В.Б. Проблемы банкротства: теоретический аспект и мировая практика реформирования. // Вестник Бурятского Госуниверситета. 2011. 2. С. 17-22.
43. Штейкина М.В. Диагностика кризисного состояния коммерческих организаций. // Российское предпринимательство. 2011. №4(1). С. 81-84.
44. Евстропов М.В. К вопросу об оценке возможностей прогнозирования банкротства предприятий в России. // Вестник ОГУ. 2008. №8(90). С. 38- 45.

45. Седлов И.В. Обеспечивающие звенья функционирования экономического механизма предотвращения банкротства. // Антикризисное управление. 2009. 1(13). С. 70-73.
46. Шамсиева Р.Ф. Банкротство предприятия: основные причины возникновения и пути выхода. // Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс».
47. Крушинский А.А. Проблемы адаптации зарубежного опыта прогнозирования банкротства к современным российским условиям. // Российский внешнеэкономический вестник. 2011. 8. С. 105-111.
48. Костенко Д.И., Паутинка Т.И. Сопоставительный анализ отечественных и зарубежных методик оценки потенциального банкротства на основе отчетности, сформированной по МФСО и РСБУ. // Экономика, Статистика и Информатика. 2012. №2. С.135-143.
49. Романова Л.Е., Коршунова Д.М. Совершенствование качественного подхода к оценке возможности банкротства организаций. С 296-303.
50. Львова Н.А. Финансовая диагностика российских предприятий с применением модели Альтмана для развитых и формирующихся рынков. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. 7(241). С. 37-45.
51. Федорова. Е.А., Довженко С.Е., Тимофеев Я.В. Какая модель лучше прогнозирует банкротство российских предприятий // Экономический анализ: теория и практика. 2014. 41(392). С. 28-35.
52. Кочугуева М.Н., Киселева Н.Н., Анпилов С.М. Анализ внешних и внутрифирменных факторов банкротства на примере российских компаний (часть1). // Вестник СамГУ. 2013. №10 (111). С. 41- 46.
53. Бехтина О.Е. Современные проблемы прогнозирования банкротства предприятий. // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. 2017.№1. Том 1. С. 1-8.

54. Мангушева Л., Елдышева С. Факторы риска обнаружения и выявления наступления банкротства промышленных организаций. // *Transport business of Russia*. 2016. №6. С.135-137.
55. Овсянников С.В. Банкротство как стадия экономической неустойчивости промышленных предприятий. // Территория науки. 2013. №5. С. 46-50.
56. Запунная В.А. Практическая применимость зарубежных кризис-прогнозных методик в российских условиях. // Стратегии бизнеса. 2015. №1(9) С. 18-23.
57. Гордеев. Р.В., Пыжев А.И., Зандер Е.В. Лесопромышленный комплекс Красноярского края: тенденции и развития. // *Regional Economics: Theory and Practice*. 2017.vol. 15, iss.1, pp. 4-18.
58. Кобринская О.Г. Прогнозирование модели оценки риска финансовой несостоятельности. // Экономика и управление. 2015. №10(120). С. 68-71.
59. Говорина О.В. Тенденции, проблемы и перспективы развития лесопромышленного комплекса в РФ и Красноярском крае. // Экономика и управление. 2012. №4(78). С. 70-74.
60. Халюпин А.А., Васильева Н.В. Прогнозирование банкротства организации как фактор стабилизации ее финансовой устойчивости. // Научный журнал КубГАУ. 2016. №120(06). С. 1-30.
61. Федорова Е.А., Федоров Ф.Ю., Хрустова Л.Е. Прогнозирование банкротства предприятий на примере отраслей строительства, промышленности, транспорта, сельского хозяйства и торговли. // Финансы и кредит. 2016. 43. С. 14-27.
62. Федорова Е.А., Добрянская П.С. Влияние корпоративного управления на прогнозирование банкротства российских предприятий. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. 43. С. 51-62.
63. Васильева, Е.В. Экономическая теория: Конспект лекций / Е.В. Васильева, Т.В. Макеева. – М.: Юрайт, 2015. – 191 с.

64. Герчикова И.Н. Финансовый менеджмент. – Учебник. М.: Инфра-М, 2017. – С. 115.
65. Грибов, В.Д. Экономика предприятия: Учебник. Практикум / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. – М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 448 с.
66. Новичков, В.И. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков, В.М. Агеев, В.И. Новичков; Под общ. ред. А.А. Кочетков. – М.: Дашков и К, 2015. – 696 с.
67. Павлова Л.Н. Финансы предприятий: Учебник. – М.: Финансы, 2016.- 437с.
68. Паламарчук, А.С. Экономика предприятия: Учебник / А.С. Паламарчук. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 458
69. Ильшева А.Н. Анализ финансовой отчетности. Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 480 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 -Сравнительный анализ моделей прогнозирования банкротства.

Модели прогнозирования банкротства	бух. баланс показатели	отчет о фин. результатах	отчет о движении ден.средств	приложение к бух. балансу	нефин показатели
Зарубежные					
1. 2-х факт Альтман	+				
2. 5-ти факт Альтман	+	+			
3. Бивер	+	+		+	
4. Фулмер	+	+			
5. Спрингейт	+	+			
6. Таффлер	+	+			
7. Лис	+	+			
Отечественные					
8. ИГЭА	+	+			
9. 2-х факт	+				
10. 4-х факт	+	+	+		
11. Зайцева	+	+			
12. Ковалев	+	+			+

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 - Отчетность организации ООО фирма "Тайга "

Финансовая (бухгалтерская) отчетность по данным Росстата:									
Код	Показатель		2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Ф1.1110	<u>Нематериальные активы</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
Ф1.1120	<u>Результаты исследований и разработок</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
Ф1.1130	<u>Нематериальные поисковые активы</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
Ф1.1140	<u>Материальные поисковые активы</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
Ф1.1150	<u>Основные средства</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
Ф1.1160	<u>Доходные вложения в материальные ценности</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
Ф1.1170	<u>Финансовые вложения</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
Ф1.1180	<u>Отложенные налоговые активы</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
Ф1.1190	<u>Прочие внеоборотные активы</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
Ф1.1100	<u>Итого по разделу I - Внебиротные активы</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
Код	Показатель		2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Ф1.1210	<u>Запасы</u>	тыс.	1157	1320	589	395	331	285	358
Ф1.1220	<u>Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
Ф1.1230	<u>Дебиторская задолженность</u>	тыс.	4059	1407	2675	2241	720	1045	262
Ф1.1240	<u>Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
Ф1.1250	<u>Денежные средства и денежные эквиваленты</u>	тыс.	354	38	244	0	332	36	5
Ф1.1260	<u>Прочие оборотные активы</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
Ф1.1200	<u>Итого по разделу II - Оборотные активы</u>	тыс.	5570	2765	3508	2636	1383	1366	0
Ф1.1600	<u>БАЛАНС (актив)</u>	тыс.	5570	2765	3508	2636	1383	1366	625
Код	Показатель		2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Ф1.1310	<u>Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)</u>	тыс.	0	10	10	10	10	10	0

Продолжение приложения Б

<u>Ф1.1320</u>	<u>Собственные акции, выкупленные у акционеров</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
<u>Ф1.1340</u>	<u>Переоценка внеоборотных активов</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
<u>Ф1.1350</u>	<u>Добавочный капитал (без переоценки)</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
<u>Ф1.1360</u>	<u>Резервный капитал</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
<u>Ф1.1370</u>	<u>Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)</u>	тыс.	0	417	205	82	15	51	0
Ф1.1300	<u>Итого по разделу III - Капитал и резервы</u>	тыс.	727	427	215	92	25	61	27
<hr/>									
Код	Показатель		2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
<u>Ф1.1410</u>	<u>Заемные средства</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
<u>Ф1.1420</u>	<u>Отложенные налоговые обязательства</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
<u>Ф1.1430</u>	<u>Оценочные обязательства</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
<u>Ф1.1450</u>	<u>Прочие обязательства</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
Ф1.1400	<u>Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
<hr/>									
Код	Показатель		2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
<u>Ф1.1510</u>	<u>Заемные средства</u>	тыс.	0	0	0	3	4	4	4
<u>Ф1.1520</u>	<u>Кредиторская задолженность</u>	тыс.	4843	2338	3293	2541	1354	1301	594
<u>Ф1.1530</u>	<u>Доходы будущих периодов</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
<u>Ф1.1540</u>	<u>Оценочные обязательства</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
<u>Ф1.1550</u>	<u>Прочие обязательства</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
Ф1.1500	<u>Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства</u>	тыс.	4843	2338	3293	2544	1358	1305	0
Ф1.1700	<u>БАЛАНС (пассив)</u>	тыс.	5570	2765	3508	2636	1383	1366	625
<hr/>									
Код	Показатель		2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
<u>Ф2.2110</u>	<u>Выручка</u>	тыс.	16015	14019	10310	7774	13064	5639	984
<u>Ф2.2120</u>	<u>Себестоимость продаж</u>	тыс.	15514	12859	9693	7337	12793	5227	958
<u>Ф2.2100</u>	<u>Валовая прибыль (убыток)</u>	тыс.	501	1160	617	437	271	412	0
<hr/>									
Код	Показатель		2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
<u>Ф2.2210</u>	<u>Коммерческие расходы</u>	тыс.	0	509	123	62	55	68	0

Окончание приложения Б

<u>Ф2.2220</u>	<u>Управленческие расходы</u>	тыс.	0	250	274	180	139	230	0
<u>Ф2.2200</u>	<u>Прибыль (убыток) от продаж</u>	тыс.	501	401	220	195	77	114	0
<hr/>									
Код	Показатель		2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
<u>Ф2.2310</u>	<u>Доходы от участия в других организациях</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
<u>Ф2.2320</u>	<u>Проценты к получению</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
<u>Ф2.2330</u>	<u>Проценты к уплате</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
<u>Ф2.2340</u>	<u>Прочие доходы</u>	тыс.	0	0	0	0	0	722	0
<u>Ф2.2350</u>	<u>Прочие расходы</u>	тыс.	123	113	65	97	113	793	5
<u>Ф2.2300</u>	<u>Прибыль (убыток) до налогообложения</u>	тыс.	378	288	155	98	-36	43	0
<hr/>									
Код	Показатель		2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
<u>Ф2.2410</u>	<u>Текущий налог на прибыль</u>	тыс.	78	76	32	31	0	9	4
<u>Ф2.2421</u>	<u>в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
<u>Ф2.2430</u>	<u>Изменение отложенных налоговых обязательств</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
<u>Ф2.2450</u>	<u>Изменение отложенных налоговых активов</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
<u>Ф2.2460</u>	<u>Прочее</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
<u>Ф2.2400</u>	<u>Чистая прибыль (убыток)</u>	тыс.	300	212	123	67	-36	34	17
<hr/>									
Код	Показатель		2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
<u>Ф2.2510</u>	<u>Результат от переоценки внеобор.активов, не включ.в чистую прибыль(убыток) периода</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
<u>Ф2.2520</u>	<u>Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода</u>	тыс.	0	0	0	0	0	0	0
<u>Ф2.2500</u>	<u>Совокупный финансовый результат периода</u>	тыс.	0	212	123	67	-36	34	0

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт экономики, управления и природопользования
Кафедра бухгалтерского учета и статистики

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

О. Н. Харченко

подпись

« 22 12 2019 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ
БАНКРОТСТВА (на примере ООО фирма «Тайга»)

38.04.01 Экономика

38.04.01.07 Корпоративный учет и финансово-инвестиционный анализ

Научный руководитель С.А. Самусенко доцент, канд. экон. наук

Выпускник М.И. Менгель

Рецензент Е.А. Десятникова директор
ООО «Форвард»

Красноярск 2019