

## МЕТОДИКИ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО БАНКРОТСТВА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

С. Г. Жоровин, БГЭУ

В современных условиях хозяйствования в Республике Беларусь процедура банкротства является неизбежной и в то же время необходимой для создания эффективно работающей экономики. В связи с ростом количества убыточных и неплатежеспособных предприятий, особого внимания заслуживают проблемы теории и практики аналитической диагностики вероятности наступления банкротства предприятий. Однако для решения данных проблем необходимо было бы сначала уточнить сущность и содержание некоторых экономических понятий.

Обзор отечественной и зарубежной экономической литературы по банкротству и антикризисному управлению показывает, что большинство авторов рассматривает понятия «банкротство» и «несостоятельность» как синонимы и не различает их с понятием «неплатежеспособность». В подавляющем большинстве работ отмечается, что несостоятельность (банкротство) предприятия — неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет, в связи с превышением обязательств должника над его имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой его баланса [2, 6]. При этом последняя определяется системой официально установленных критериев и ассоциируется с понятием «неплатежеспособность». Таким образом, по смыслу данного определения единственным и достаточным критерием банкротства предприятия является его неплатежеспособность, то есть неспособность выполнить обязательства перед кредиторами.

Более правильным, на наш взгляд, представляется взгляд А. Д. Шеремета [7], который считает, что «банкротство» предприятия — это неспособность финансировать текущую операционную деятельность и погасить срочные обязательства. Новым в данном определении является указание, что критерием банкротства предприятия является не только его неплатежеспособность, но и отсутствие средств для обеспечения текущей операционной деятельности. Однако данное определение банкротства нельзя считать полным и точным. Ведь неспособность предприятия погасить текущие обязательства и обеспечить текущую операционную деятельность может быть временной и она может быть устранена путем привлечения инвестиций или другими способами. В результате предприятие может выйти из кризисного состояния и избежать полного банкротства.

Рассматривая понятия «банкротство» и «несостоятельность» как синонимы, Г. К. Таль четко различает понятия «неплатежеспособность» и «несостоятельность» [2]. По его мнению, использование термина «несостоятельность» по отношению к предприятиям, лишь приближающимся к несостоятельности по существу происходящих с ними процессов, но непризнанных таковыми судом, некорректно. В этих ситуациях необходимо употреблять термин «неплатежеспособность», которая отождествляется с понятием «неудовлетворительность структуры баланса». Рассматривая это различие, ученый справедливо отмечает, что если банкротство можно назвать «смертью бизнеса», то неплатежеспособность — это только его «болезнь».

Банкротство возникает и развивается по нескольким стадиям. Первыми среди российских и отечественных ученых-экономистов раскрыли процесс возникновения и развития банкротства предприятия Г. П. Иванов и В. А. Кашин. По их мнению, банкротство развивается по трем стадиям, а именно: 1) относительное падение прибыльности; 2) техническая неплатежеспособность и 3) реальное банкротство [3].

Первым признаком движения предприятия к банкротству является относительное падение прибыльности его деятельности. Именно в связи с постоянным и продолжительным падением прибыльности предприятия возникают трудности с наличными средствами. В этих условиях может возникнуть кризис ликвидности, то есть недостаточность ликвидных средств, необходимых для погашения текущих обязательств, и предприятие войдет в состояние технической неплатежеспособности. Глубокое же падение прибыльности предприятия означает падение стоимости его капитала, который может упасть ниже ликвидационной стоимости предприятия. В результате ликвидация, то есть банкротство предприятия, становится выгоднее продолжения его деятельности.

Аналогичная точка зрения отражена и в работах С. Г. Беляева и В. И. Кошкина, которые выделяют три стадии возникновения и развития банкротства: скрытую стадию банкротства (снижение прибыльности и цены предприятия), финансовую неустойчивость (трудности с наличностью) и явное банкротство (невозможность своевременно оплачивать долги) [6].

Анализ вышеизложенных точек зрения приводит к выводу, что неплатежеспособность предприятия является обоснованием для его банкротства. Однако в существующих условиях нельзя назвать неплатеже-

способное предприятие банкротом без учета других факторов, то есть нельзя считать платежеспособность предприятия единственным и достаточным критерием его банкротства.

По нашему мнению, банкротство предприятия означает не только его неспособность своевременно и в полной мере удовлетворить требования кредиторов, то есть неплатежеспособность, но и невозможность, и нецелесообразность продолжения его деятельности.

Невозможность продолжения деятельности неплатежеспособного предприятия проявляется в отсутствии возможности восстановить свою платежеспособность и необходимых средств для ведения нормальной финансово-хозяйственной деятельности. Нецелесообразность же продолжения деятельности такого предприятия заключается в отсутствии его рыночного и производственного потенциала, социально-экономической значимости для отрасли и т. п. Именно эти условия являются обоснованием для банкротства предприятия и, следовательно, ликвидации и продажи его имущества с целью удовлетворения требований кредиторов. Таким образом, с экономической точки зрения, под «банкротством» надо понимать процедуру ликвидации и продажи имущества неплатежеспособного предприятия с целью соразмерного удовлетворения требований кредиторов в связи с невозможностью и нецелесообразностью продолжения его деятельности.

Исключительная важность и острота вопроса диагностики и прогнозирования банкротства обосновывает необходимость исследования таких проблем, как совершенствование набора критериальных показателей (финансовых коэффициентов) с целью сведения их в логическую систему, а также разработка комплексной методики анализа (оценки) потенциального банкротства предприятий.

В настоящее время система критериев по определению неплатежеспособности (несостоятельности) предприятий Республики Беларусь определяются согласно «Правил по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности», утвержденных постановлением Министерства финансов от 27 апреля 2000 года [1]. Основной целью проведения такого анализа является обоснование решения о признании структуры бухгалтерского баланса предприятия неудовлетворительной, а самих предприятий — неплатежеспособными. Выводы, полученные на основе анализа, используются в соответствии с законодательством в процессе производства по делам об экономической несостоятельности (банкротстве) предприятий.

Если рассматривать целесообразность использования рассмотренных критериев для оценки потенциального банкротства, то на первый взгляд они просты для расчета и использования. Однако детальный анализ показывает, что данным показателям присущи некоторые ограничения, среди которых основным являются их статичность, так как рассчитывается оно на определенную дату по данным баланса. Следовательно, они не отражают будущие поступления средств. Также необходимо отметить, что между показателем текущей ликвидности и коэффициентом обеспеченности собственными оборотными средствами существует тесная математическая связь, в результате чего их совместное использование видится неэффективным. При их расчете не учитываются такие важные факторы, как объем реализации, затраты, прибыль, изменения в условиях хозяйствования, а ликвидность лишь в некоторой степени зависит от имеющихся денежных средств и в гораздо большей — от будущих поступлений. Поэтому определение неплатежеспособности предприятия по двум финансовым коэффициентам, по мнению многих аналитиков, является спорной. На наш взгляд, система критериев, используемая для диагностики вероятного наступления банкротства, должна быть дополнена некоторыми качественными показателями, отражающими эффективность осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Изучая зарубежный опыт по данной проблеме, можно отметить, что на практике при анализе потенциального банкротства иностранные специалисты используют метод интегральной оценки угрозы банкротства, основанный на комплексном рассмотрении ряда финансовых показателей. Одним из наиболее распространенных методов такой интегральной оценки в зарубежной практике финансового менеджмента является «модель Альтмана» (или «Z - счет Альтмана»). Однако практическое применение данной модели предприятиями Республики Беларусь, по мнению большинства специалистов, не обеспечивает высокой точности прогноза банкротства из-за различных экономических условий функционирования, различия процесса формирования некоторых учетных показателей, влияния инфляции и многих других факторов.

Необходимо отметить, что задачи методов комплексной оценки финансового состояния и вероятности потенциального банкротства рассматриваются в современной науке в двух основных направлениях: во-первых, разработка единого обобщающего показателя, который бы воплотил в себе весомые стороны экономической деятельности предприятия, а во-вторых, разработка алгоритма вычислительных процедур, которые бы на основе системы показателей обеспечили однозначную оценку перспектив развития субъектов хозяйствования.

Обобщающая оценка финансового положения и результатов деятельности предприятий обычно проводится по целому комплексу показателей. Чем больше показателей будет использовано для комплексной оценки, тем более правильными будут выводы оценки. В тоже время увеличение их количества усложняют подсчеты по комплексной оценке и делают её менее эффективной, в связи, с чем необходимо определить оптимальный набор показателей.

Для получения обобщающих комплексных оценок можно применять различные методы сведения расчетных показателей в единый (интегральный) показатель. Сведение ряда показателей в единый интегральный показатель позволяет определить отличие достигнутого состояния от базы сравнения в целом по группе выбранных показателей. Причем одни методы оценки позволяют сделать только однозначный вывод об улучшении (ухудшении) финансового состояния предприятия за анализируемый промежуток времени, другие же методы дополнительно могут определить размер произошедших изменений. Однако конструирование интегрального показателя не означает, что для оценки используется лишь он один. Напротив, интегральный показатель предполагает исследование системы показателей, лежащих в основе оценки, а выводы, полученные только на базе интегрального показателя, носят лишь ориентировочный характер, выполняют вспомогательную (хотя и важную) роль определения характера изменений в результатах хозяйственной деятельности в целом по всем показателям. Именно потому, что интегральный показатель дает существенную дополнительную информацию для объективной оценки результатов деятельности субъектов хозяйствования, необходимо разрабатывать и совершенствовать методы его построения. Ряд таких детерминированных методов уже разработаны М. И. Бакановым, Г. В. Савицкой, А. Д. Шереметом, рядом других авторов и успешно используются при оценке экономического состояния предприятий [5, 7].

Необходимым условием правильной оценки при использовании обобщающих показателей является однонаправленность исследуемых показателей, т. е. увеличение (уменьшение) значения любого частного показателя расценивается как улучшение, а соответственно уменьшение (увеличение) его значения — как ухудшение результатов деятельности субъекта хозяйствования. Однонаправленность частных показателей позволяет ранжировать предприятия по возрастанию (убыванию) значений интегрального показателя, и в то же время является недостатком применяемых методов, так как ведет к отсутствию универсальности методов в виде ограничения количества используемых показателей и вынужденных затрат, связанных с дополнительной обработкой информации.

Оценка потенциального банкротства предприятий по комплексным детерминированным методам может оцениваться по различным частным показателям не только в сравнении с предыдущими периодами (оценка динамики), но и с эталонными значениями показателей по группе предприятий. Для этих целей можно использовать такие методики и алгоритмы, как, например, метод сумм коэффициентов, средней геометрической, суммы мест и метода средней квадратичной, которые очень схожи. Изменяются только формулы и вводятся некоторые ограничения (например, для метода коэффициентов и метода средней геометрической отношения фактических и базисных значений не должны превышать единицы). Однако этим методам, по нашему мнению, свойственны некоторые недостатки:

- возможность высокой оценки результатов по обобщенному показателю при значительном отставании по какому-либо частному показателю, которое покрывается за счет высоких достижений по другим частным показателям;

- единый интегральный показатель позволяет определить отличие достигнутого состояния от базы сравнения в целом по группе выбранных показателей и не дает возможности измерить степень этого отличия.

В определенной степени первый недостаток может быть ликвидирован, если наряду с единым показателем рассчитывать два дополнительных показателя, отражающих отдельно сумму положительных и сумму отрицательных отклонений значений частных показателей от базы сравнения. Это заставляет находить более сложные, вместе с тем более точные методы оценки.

Наиболее перспективными методами, считаются метод расстояний и метод расчета рейтинговой оценки с учетом весовых коэффициентов. Так метод расстояний (метод многомерной сравнительной оценки) позволяет учитывать не только абсолютную величину обобщающего оценочного числа каждого показателя, но и степень их близости (дальности) до показателей предприятия-эталона. В связи с этим необходимо координаты сравниваемых предприятий выражать в долях соответствующих координат предприятия-эталона, взятого за единицу. Преимущества данного метода в том, что он базируется (как и все детерминированные методы) на комплексном, многомерном (в тоже время гибком) подходе к вычислению оценочных показателей. Он позволяет сделать однозначный вывод об улучшении (ухудшении) результатов работы за анализируемый промежуток времени или как в рассмотренном случае ранжировать сравниваемые предприятия в зависимости

от их экономического состояния, относительно прост в расчетах и не требует дополнительных расчетных коэффициентов, не относящихся к финансово-экономической деятельности предприятия. Недостатками рассмотренного метода, по нашему мнению, являются следующие:

- не определяется степень близости расчетных коэффициентов к эталонным максимальным показателям;
- невозможность использования в расчетах экономических показателей с отрицательными величинами;
- отсутствие сравнения с нормативными значениями показателей;
- сложность расчета весовых коэффициентов.

Одним из наиболее удобных и простых методов для оценки потенциального банкротства предприятия по нормативным показателям, по нашему мнению, является метод рейтинговой оценки с применением весовых коэффициентов, где за базисные значения показателей принимаются нормативно установленные величины. Весовые коэффициенты позволяют уравнивать относительные разницы изменений, участвовавших в расчете показателей, тем самым измерить близость расчетных рейтинговых показателей к оптимальным. Их расчет часто предоставляют экспертам, но в отношении многих показателей весовые коэффициенты можно рассчитать самостоятельно. Поэтому методы расчета рейтинговой оценки с учетом весовых коэффициентов в отличие от метода расстояний позволяет не только ранжировать по их экономическому состоянию, но и количественно измерить степень различий оценочных рейтинговых чисел.

Суть данного метода состоит в том, что на основании данных финансовой отчетности вычисляются необходимые экономические коэффициенты, а рейтинговое число определяется по формуле:

$$R = \sum_{i=1}^L (K_i \cdot 1/LN_i),$$

где  $L$  — число показателей, используемых для рейтинговой оценки;

$N_i$  — нормативные требования для  $i$ -го коэффициента;

$K_i$  —  $i$ -й коэффициент;

$1/LN_i$  — весовой индекс  $i$ -го коэффициента.

Из формулы следует, что при полном соответствии значений экономических коэффициентов  $K_1, \dots, K_i$  их нормативным минимальным уровням рейтинг предприятия будет равен 1. Экономическое состояние предприятий с рейтинговой оценкой менее 1 характеризуется как недостаточно удовлетворительное или неудовлетворительное, что подразумевает достаточно высокую вероятность наступления банкротства в будущем.

Для оценки вероятности банкротства предприятий предлагается использовать следующие экономические показатели, наиболее часто применяемые и наиболее полно характеризующие их финансово-экономическое состояние:

- текущая ликвидность, характеризует степень общего покрытия всеми оборотными средствами предприятия суммы срочных обязательств;
- обеспеченность собственными оборотными средствами, характеризующая наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости;
- коэффициент финансовой независимости, который отражает долю собственного капитала предприятия в общей сумме активов баланса;
- рентабельность активов, которая отражает эффективность использования всего имущества предприятия;
- деловая активность, характеризующая оборачиваемость оборотных активов.

При определении экономических коэффициентов, включенных в расчет рейтинговой оценки предприятия, необходимо руководствоваться следующими основными принципами:

- оптимальное количество коэффициентов с одновременно наиболее полным и насыщенным аналитическим содержанием;
- показатели должны быть широко известными и часто используемыми в экономическом анализе;
- коэффициенты рассчитываются по данным внешней отчетности и не несут в себе коммерческой или иной закрытой (для внутреннего использования) информации.

В заключении необходимо отметить, что предлагаемая система показателей может быть дополнена (расширена) с учетом специфики деятельности предприятия, его отраслевой принадлежности, формы собственности.

---

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Правила по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности. — Мн.: 2000.