

АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Мясоутова Надежда Ринатовна

магистрант, РЭУ им. Г.В. Плеханова, РФ, Москва

Сидорова Вера Николаевна

канд. экон. наук, доцент, профессор, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, РФ, г. Москва

В последнее время несостоятельность (банкротство) обретает ужасающие масштабы. Причем касается то не только предприятий, терпящих убытки, но и рядовых граждан, доходы которых стремительно сокращаются.

Федеральный Закон от 26.10.2002 г. №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» устанавливает основания для признания должника несостоятельным (банкротом), регулирует порядок и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности, а также порядок и условия проведения процедур, применяемых в деле о банкротстве, и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требования кредиторов [1].

Данный закон закрепляет ряд признаков, при наличии которых, лицо будет признано банкротом:

Невозможность исполнения лицом своих обязательств по требованию кредиторов (неспособность погасить задолженность);

Размер долга должен составлять: для юридических лиц – не менее 100 тыс. рублей, для физических лиц (в том числе лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность) – не менее 10 тыс. рублей;

Требования кредиторов не удовлетворяются в течение 3 месяцев с момента требования [2].

Таким образом, существуют два критерия для определения несостоятельности (банкротства) лица существуют:

Неплатежеспособность, характеризующаяся невозможностью лица удовлетворить требования по обязательствам частноправового или публично-правового характера;

Неоплатность, то есть превышение размера задолженности над суммой имеющегося у должника имущества.

Многие теоретики сходятся во мнении, что признак неоплатности должен быть решающим при объявлении лица несостоятельным (банкротом). Аргументируя то тем, что нехватка имущества автоматически приводит к особому порядку его распределения между кредиторами должника. Однако, не стоит забывать, что такую недостаточность имущества на практике выявить бывает очень сложно. И использование исключительно этого признака может привести к ситуации, когда должник, зная, что не попадает под процедуру несостоятельности (банкротства), умышленно не будет исполнять обязанности в срок.

Законодательство РФ в настоящее время стремится максимально защитить интересы

кредиторов, но окончательно пресечь все попытки таких нарушений не получается: многие должники злоупотребляют своими правами в преддверии своей несостоятельности (банкротства).

Таким образом, можно сделать вывод, что главным критерием, применяемым при определении несостоятельности (банкротства) юридического лица и вынесении решения, все-таки является признак неплатежеспособности. А категорию неоплатности целесообразней применять в отношении физических лиц.

Помимо перечисленных признаков в экономической литературе, в отличие от гражданского законодательства, выделяются дополнительные признаки несостоятельности (банкротства) юридического лица [3]:

Показатели, свидетельствующие о наличии финансовых затруднений у лица, которые впоследствии могут стать причиной несостоятельности (банкротства);

Значительный спад показателей ликвидности предприятия;

Недостаток капитала и наличие задолженности перед кредиторами, которую невозможно будет погасить в течение следующих трех месяцев;

Повышение доли займов в капитале лица;

Убыточность предприятия (снижение стоимости акций, спад объемов производства или продаж и т.д.), в том числе переизбыток готовой продукции.

Существуют признаки, прямо не указывающие на банкротство должника, но свидетельствующие о резком ухудшении его положения. Такие признаки служат своего рода сигналами для кредиторов. К ним относятся: неожиданное расторжение отношений с некоторыми контрагентами, простой в работе предприятия, сильная зависимость фирмы от какого-либо определенного проекта, оборудования, сырья и т.д.

Вышеописанные признаки относятся к экономическим, а не правовым, поэтому суд не будет руководствоваться ими, принимая решение о признании того или иного лица несостоятельным. Однако, они будут полезны для кредиторов и помогут им своевременно принять те или иные меры для защиты своих прав и интересов.

Для выявления признаков, свидетельствующих о близости предприятия к несостоятельности (банкротству), проводится анализ вероятности банкротства, на основе которого затем применяются предупреждающие меры.

В мире существует множество методик проведения данного анализа, одной из наиболее используемых считается работа на основе «Z» счета Альтмана. Этот метод относится к количественным методам и основывается на наиболее значимых финансовых параметрах фирмы.

Но действие модели Альтмана ограничено, поскольку она не учитывает деятельность во всех отраслях экономики. И потому она используется в отношении зарубежных компаний, имеющих акции на фондовом рынке.

Для анализа вероятности банкротства российских фирм чаще всего используется модель, разработанная в 1997 году российскими учёными из Иркутской государственной академии [4].

Модель создавалась на анализе деятельности наиболее устойчивых и работоспособных фирм, существующих на тот момент на российском рынке. В ходе проведения исследований деятельности этих фирм было выявлено, что все предприятия используют одни и те же критерии для анализа своей работы: размер чистой прибыли; выручка; расходы на создание и реализацию готовых товаров; суммарная величина собственных средств; сумма собственного и всего капитала.

На основе полученных данных, ученые выделили ряд мероприятий, значительно улучшающих положение фирм, находящихся на грани банкротства: оптимизация затрат, увеличение прибыли, преобразование компании (её реорганизация), реструктуризация кредиторской задолженности (получение от кредитора уступок при выполнении обязательства), поиск новых направлений развития компании.

Оптимизация расходов фирмы подразумевает контроль всех затрат организации, исследование источников их возникновения, проведение мероприятий по их снижению (уменьшение фонда оплаты труда, использование более дешевого сырья, работа с контрагентами, предлагающими лучшие условия, сокращение рекламного бюджета и т.д.).

Увеличение выручки производится вследствие реализации активов фирмы, пересмотра кредитной политики и оптимизация продаж (привлечение новых клиентов, внедрение систем лояльности для покупателей, предложение новой продукции). Реструктуризация кредиторской задолженности предполагает ведение переговоров с кредиторами для получения уступок, например, уменьшения суммы задолженности или процентной ставки.

Рассмотренные нами мероприятия позволяют фирме выйти из кризисного положения. Но для дальнейшей ее работы необходимо определить стратегия развития и (или) провести реорганизацию фирмы [5].

В заключение хотелось бы отметить, что банкротства фирм в условиях рыночной экономики становятся довольно частыми явлениями. Несомненно, у любой компании могут возникнуть определённые сложности в работе. Именно поэтому так важно выявить предпосылки для несостоятельности на самых ранних этапах проявления для своевременного принятия мер по их устранению.

Список литературы:

1. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ (последняя редакция)
2. Банковское дело: Учебник / Е.Б. Стародубцева. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 464 с.
3. Банковское дело: Учебник для бакалавров / Под ред. Наточеева Н.Н. - М.: Дашков и К, 2016. - 272 с.
4. Менеджмент: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, по направлению "Менеджмент" / Под ред. Максимцов М.М., - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 343 с.
5. Менеджмент: Учебное пособие / Л.Е. Басовский. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 256 с.