

ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

ПЛАН ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ (БИЗНЕС-ПЛАН)

ПЛАН ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ (БИЗНЕС-ПЛАН) (ТИПОВАЯ ФОРМА)

Приложение 1 к распоряжению Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 5 декабря 1994 г. N 98-р

1. Общая характеристика предприятия

1.1. Полное и сокращенное наименование предприятия, код ОКПО.

1.2. Дата регистрации предприятия, номер регистрационного свидетельства, наименование органа, зарегистрировавшего предприятие.

1.3. Почтовый и юридический адрес предприятия: индекс, республика, область, автономный округ и т.д., код СОАТО.

1.4. Подчиненность предприятия - вышестоящий орган, код СООГУ.

1.5. Вид деятельности (основной), код ОКОНХ.

1.6. Организационно-правовая форма предприятия.

1.7. Форма собственности, код СКФС:
- доля государства (субъекта федерации) в капитале, %.

1.8. Включено в государственный реестр Российской Федерации предприятий - монополистов:

- федеральный;
- местный.

1.9. Банковские реквизиты.

1.10. Адрес налоговой инспекции, контролирующей предприятие.

1.11. Организационная структура предприятия, дочерние компании. 1.12. Ф.И.О., телефоны, факсы администрации предприятия.

1.13. Характеристика менеджеров, отвечающих за результаты работы предприятия (возраст, образование и квалификация, предыдущие три должности и места работы, срок работы в каждой должности, срок работы на предприятии).

2. Краткие сведения по плану финансового оздоровления

2.1. Срок реализации плана.

2.2. Сумма необходимых финансовых средств.

2.3. Срок погашения государственной финансовой помощи.

2.4. Финансовые результаты реализации плана (чистая текущая стоимость, внутренняя норма рентабельности, дисконтный (динамический) срок окупаемости проекта.

2.5. Агент Правительства, через которого осуществляется финансирование (наименование, реквизиты).

3. Анализ финансового состояния предприятия

3.1. Характеристика учетной политики предприятия (способы ведения бухгалтерского учета - способы погашения стоимости основных средств, нематериальных и иных активов, оценка производственных запасов, товаров, незавершенного производства и готовой продукции, признания прибыли от реализации продукции (товаров, услуг, работ) в соответствии с Положениями по бухгалтерскому учету "Учетная политика предприятия" ПБУ 1/94, утвержденными приказом Министерства финансов Российской Федерации от 28 июля 1994 г. N 100.

3.2. Сводная таблица финансовых показателей предприятия (Приложение 1), анализ, выводы.

4. Мероприятия по восстановлению платежеспособности и поддержке эф- фективной хозяйственной деятельно- сти

4.1. Перечень мероприятий (Приложение 2), анализ, выводы.

5. Рынок и конкуренция

5.1. Описание отрасли и перспективы ее развития (с указанием основных групп потребителей).

5.2. Рынки, на которые "нацелен" бизнес.

5.2.1. Отличительные характеристики основных рынков и сегментов рынков.

5.2.2. Размеры основных рынков.

5.2.3. Проникновение на рынок.

5.2.4. Ориентиры для цен и балансовой прибыли.

5.2.5. Средства коммуникации.

5.2.6. Цикл покупок потенциальных потребителей.

5.2.7. Важнейшие тенденции и ожидаемые изменения на основных рынках.

5.2.8. Второстепенные рынки и их основные характеристики.

5.3. Конкуренция.

5.3.1. Характеристика предприятий в части участия их на товарном рынке (Приложение 3).

5.3.2. Анализ, выводы.

5.4. Законодательные ограничения.

6. Деятельность в сфере маркетинга предприятия

6.1. Стратегия маркетинга.

6.1.1. Стратегия проникновения на рынок.

6.1.2. Стратегия роста.

6.1.3. Каналы распределения.

6.1.4. Коммуникации.

6.2. Стратегия осуществления продаж.

6.2.1. Характеристика и анализ каналов сбыта.

6.2.2. Объем сбыта продукции по каждому каналу (Приложение 4).

6.3. Продукты и услуги.

6.3.1. Подробное описание продукта (услуги).

6.3.2. Жизненный цикл продукта.

6.3.3. Исследования и разработки.

7. План производства

7.1. Производственная программа предприятия.

Таблица 1

	ГОД					
	0	1	2	...	n	
Объем выпуска продукции, в натур. ед						
продукция 1						
...						
продукция i						
прочая реализация						

7.2. Планируемый объем продаж продукции.

Таблица 2

	ГОД					
	0	1	...	n		
Наименование продукции	Объем выпуска, в натур. ед.	Цена ед. продукции, руб.	Объем продаж, руб.			
продукция 1						
продукция 2						
...						
продукция i						
прочая реализация						
ИТОГО	x	x				

7.3. Потребность в основных фондах.

Таблица 3

	ГОД					
	0	1	2	...	n	
Основные фонды, руб.	действующие, руб.	общая потребность, руб.	прирост основных фондов, руб.			
1	2	3	4	5	...	n
1. Здания, сооружения производственного назначения						
2. Рабочие машины и оборудование						
3. Транспортные средства						
4. Прочие						
5. ИТОГО						

Примечание. Расчет потребности в основных фондах осуществляется по каждому виду основных фондов, исходя из нормативов производительности.

7.4. Расчет потребности в ресурсах на производственную программу.

Таблица 4

	ГОД					
	0	1	...	n		
Наименование ресурсов	Кол-во, в натур. единицах	Цена единицы ресурсов, руб.	Стоимость, руб.	Ст-ть переход. запаса, руб.		
1	2	3	4	5	6	...
1. Сырье и материалы						
2. Покупные и комплектующие изделия						
3. Топливо						
4. Энергия						
5. ИТОГО						

Примечание. Размер переходящего запаса зависит от величины потребности в различных видах материалов и сезонности их поставок, определяется по формуле:

$$T = Q * M / D,$$

где **T** - размер переходящего запаса;

Q - потребность в соответствующем материале, натур. ед.;

M - норма переходящего запаса, дни;

D - число дней планируемого периода.

7.5. Расчет потребности в персонале и заработной платы.

Таблица 5

	ГОД					
	0	1	...	n		
Наименование категорий	потребность, чел.	средняя зарплата, руб.	затраты на зарплату, руб.	начисления на зарплату, руб.		
1	2	3	4	5	6	...
1. Рабочие основного производства						
2. Рабочие вспомогательного производства						
3. Специалист и служащие						
4. ИТОГО						

7.6. Смета расходов и калькуляция себестоимости (сводная).

Таблица 6

Наименование показателей	ГОД				
	0	1	...	n	
	на ед. продукции, руб.	всего руб.			
1	2	3	4	...	n
1. ОБЪЕМ ПРОДАЖ, всего					
2. СЕБЕСТОИМОСТЬ, всего, в том числе:					
2.1. Сырье					
2.2. Материалы					
2.3. Покупные и комплектующие изделия					
2.4. Топливо					
2.5. Электроэнергия					
2.6. ФЗП рабочих					
2.7. ФЗП специалистов и служащих					
2.8. Начисления на ФЗП					
2.9. Амортизация ОПФ					
2.10. Расходы на рекламу					
2.11. Представительские расходы					
2.12. Расходы на обучение					
2.13. Аудит, консультации					
2.14. Процент за кредит					
2.15. Налог на дороги					
2.16. Прочие затраты					
3. ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫЕ ОПЕРАЦИИ (сальдо)					
3.1. Доход по ценным бумагам					
3.2. Доход от аренды					
3.3. Сальдо штрафов					
3.4. Налог на имущество					
3.5. Налог на землю					
3.6. Налог на рекламу					
3.7. Прочие доходы или расходы					
4. БАЛАНСОВАЯ ПРИБЫЛЬ					
5. НАЛОГИ И ПЛАТЕЖИ ИЗ ПРИБЫЛИ					
5.1. Налог на прибыль					
5.2. Прочие налоги					
6. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ					

Примечание. Состав затрат и их классификация приняты в таблице 6 в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 5 августа 1992 г. N 552 "Об утверждении положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли".

7.7. Потребность в дополнительных инвестициях.

Таблица 7

Категория инвестиций	ГОД							Потребность в дополнительных инвестициях, руб.	Общая потребность в инвестициях, руб.
	0	1	...	n					
	П	В							
	р	с							
	и	е							
	р	г							
	о	о							
	с								
	т								
1	2	3	4	5	6	7	8	10	
1. Основной капитал									
1.1. Здания, сооружения производственного назначения									
1.2. Рабочие машины и оборудование									
1.3. Транспортные средства									
2. Оборотный капитал									
2.1. Запасы и затраты									
2.2. Денежные средства									
3. ИТОГО потребность в инвестициях									

Примечание. Потребность в дополнительных инвестициях в таблице 7 - это инвестиции, на величину которых не влияют итоги производственно-хозяйственной деятельности предприятия, которые могут быть получены в результате выполнения производственной программы, т.е. прирост основного и оборотного капитала рассчитывается без учета прибыли.

В таблицах с 2 по 7 за нулевой год принимается последний отчетный год, он же считается годом начала вложения инвестиций. В гр. 2 представляются фактические данные по сделанным инвестициям, что отражено в балансе последнего отчетного года.

Итоги по всему периоду осуществления проекта в таблицах с 2 по 6 определяются как сумма итогов соответствующих граф по годам.

(покупки) основных средств																	
2.7. капиталовложения																	
2.8. прирост оборотного капитала																	
3. Остаток денежных средств на начало периода																	
4. Накопленная денежная наличность на конец периода (стр.2 + стр.3)																	
5. Коэффициент текущей (дисконтированной) стоимости при выбранной ставке дисконта <*>																	
6. Текущие (дисконтированные) стоимости денежных потоков (стр.02 * стр.05)																	
7. Сумма текущих (дисконтированных) стоимостей денежных потоков																	
8. Остаточная (ликвидационная) стоимость за пределами планируемого периода (n лет)																	
9. Текущая (дисконтированная) стоимость остаточной стоимости за пределами планируемого периода при коэффициенте дисконтирования для конца года																	
10. Чистая текущая (дисконтированная) стоимость (NPV) (стр.7 + стр.9)																	

<*> Расчеты проводятся с учетом ставки дисконта, пересчитанной на квартал.

<*> Коэффициент текущей стоимости (коэффициент дисконтирования) денежных пото-

ков за пределами планируемого периода рассчитывается для конца года по формуле:

$$k = 1 / (1 + r)^n,$$

где **n** - число лет;

r - выбранная ставка дисконта.

Коэффициенты текущей стоимости денежных потоков планируемого периода рассчитываются для середины года по формуле:

$$k = 1 / (1 + r)^{(n-0.5)},$$

где **n** - число лет;

r - выбранная ставка дисконта.

8.4. Расчет коэффициента внутренней нормы прибыли IRR (ставки дисконта, при которой NPV принимает нулевое значение).

8.5. Определение дисконтного (динамического) срока окупаемости проекта.

8.6. График погашения кредиторской задолженности, процентов и штрафов.

8.7. Расчет точки безубыточности (порога рентабельности).

8.8. Агрегированная форма прогнозного баланса.

Таблица 5

	к о д	ГОД				ПАС-СИВ	к о д	ГОД			
		1	2	...	n			1	2	...	n
АКТИВ	с т р						с т р				
1. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА И ПРОЧИЕ ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	080					1. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ	480				
2. ЗАПАСЫ И ЗАТРАТЫ	180					2. РАСЧЕТЫ И ПРОЧИЕ ПАССИВЫ,					
						в т.ч.					
3. ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА, РАСЧЕТЫ И ПРОЧИЕ АКТИВЫ	330					- краткосрочная задолженность (сумма строк баланса с 600 по 710)	770				
4. УБЫТКИ - прошлых лет	340										
- отчетного года	350										
БАЛАНС (сумма строк 080, 180, 330, 340, 350)	360					БАЛАНС (сумма строк 480 и 770)	780				

8.9. Расчет коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами на основе агрегированной формы прогнозного баланса.

Таблица 6

Наименование коэффициентов	ГОД				
	0	1	2	...	n
1. Коэффициент текущей ликвидности					
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами					

Приложение 1

СВОДНАЯ ТАБЛИЦА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Коэффициент	0	г	г	год	сред- ний..... показа- тель по отрасли
	1	д	д	
Коэффициенты ликвидности					
Коэффициент текущей ликвидности					
Коэффициент абсолютной ликвидности					
Запасы / Чистые оборотные средства					
Текущая задолженность / Запасы					
Коэффициенты устойчивости					
Общая задолженность / Итог по активам					
Текущая задолженность / Итог по активам					
Общая задолженность / Остаточная стоимость основных средств					
Текущая задолженность / Остаточная стоимость основных средств					
Коэффициент обеспеченности собственными средствами					
Коэффициенты деловой активности					
Коэффициент общей оборачиваемости капитала					
Коэффициент оборачиваемости готовой продукции					
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности					
Средний срок оборота дебиторской задолженности					
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности					
Средний срок оборота кредиторской задолженности					
Коэффициент оборачиваемости собственных средств					
Коэффициенты прибыльности					
Норма балансовой прибыли					
Чистая норма прибыли					
Общий доход на активы					
Доход на остаточную стоимость основных средств					

**Приложение 2
ПЕРЕЧЕНЬ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ВОССТАНОВЛЕНИЮ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ПОДДЕРЖКЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Наименование мероприятия	ГОД					ИТОГО				
	1	2	3	...	n					
	квар- тал	квар- тал								
1	1	2	3	4	1	2	3	4		
...										
ИТОГО										

Приложение 3

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ В ЧАСТИ УЧАСТИЯ ИХ НА ТОВАРНОМ РЫНКЕ

(наименование рынка)
 Название хозяйствующего субъекта
 Объем производства Поставлено на рынок хозяйствующим субъектом
 Общий объем поставки на рынок всеми хозяйствующими субъектами
 Доля поставки на рынок в процентах к общему объему поставки

Название хозяйствующего субъекта	Объем производства	Поставлено на рынок хозяйствующим субъектом	Общий объем поставки на рынок всеми хозяйствующими субъектами	Доля поставки на рынок в процентах к общему объему поставки
1	2	3	4	5=(3:4)x 100

Приложение 4

ОБЪЕМ СБЫТА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО КАЖДОМУ КАНАЛУ

N	Наименование продукции	Объем сбыта (шт./руб.)				
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	
		на 01.01.9 г.				
1	2	3	4	5	6	7

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПО ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И УСТАНОВЛЕНИЮ НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ БАЛАНСА

Утверждены распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.94 N 31-р

Основной целью проведения предварительного анализа финансового состояния предприятия является обоснование решения о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным в соответствии с системой критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 г. N 498 "О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий". Источники информации: форма N 1 "Баланс предприятия"; форма N 2 "Отчет о финансовых результатах и их использовании"; справка к форме N 2 "Справка к отчету о финансовых результатах и их использовании".

1. Определение неудовлетворительной структуры баланса предприятия

1.1. Анализ и оценка структуры баланса предприятия проводятся на основе показателей:

- коэффициента текущей ликвидности;
- коэффициента обеспеченности собственными средствами.

1.2. Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным является выполнение одного из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

1.3. Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности определяется по формуле 1 как отношение фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторских задолженностей и прочих оборотных активов (сумма итогов II и III разделов актива баланса) к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных кредитов банков, краткосрочных займов и различных кредиторских задолженно-

стей (итог II раздела пассива баланса за вычетом строк 500, 510, 730, 735, 740).

$$K_1 = \frac{IIA + IIIA}{IIП - (с тр. 500 + 510 + 730 + 735 + 740)}, \quad (1)$$

где: **IIA** - итог раздела II актива баланса;

IIIA - итог раздела III актива баланса;

IIП - итог раздела II пассива баланса.

Результаты расчетов заносятся в таблицу 1, строка 1 (см. Приложение).

1.4. Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Коэффициент обеспеченности собственными средствами определяется по формуле 2 как отношение разности между объемами источников собственных средств (итог I раздела пассива баланса) и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов (итог I раздела актива баланса) к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов (сумма итогов II и III разделов актива баланса).

$$K_2 = \frac{IП - IA}{IIA + IIIA}, \quad (2)$$

где: **IП** - итог раздела I пассива баланса;

IA - итог раздела I актива баланса;

IIA - итог раздела II актива баланса;

IIIA - итог раздела III актива баланса.

Результаты расчетов заносятся в таблицу 1, строка 2.

2. Анализ и оценка реальных возможностей восстановления платежеспособных предприятий

2.1. Основным показателем, характеризующим наличие реальной возможности у предприятия восстановить (либо утратить) свою платежеспособность в течение определенного периода, является коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

В том случае, если хотя бы один из коэффициентов, перечисленных в разделе I, имеет значение менее указанных в пункте 1.2, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за период, установленный равным 6 месяцам.

В том случае, если коэффициент текущей ликвидности больше или равен 2, а коэффициент обеспеченности собственными средствами больше или равен 0,1, рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности за период, установленный равным 3 месяцам.

2.2. Коэффициент восстановления платежеспособности определяется по формуле (3. а) как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению. Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода и изменение значения этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на период восстановления платежеспособности, установленный равным 6 месяцам.

$$K_3 = \frac{K_{1ф} + 6 / T(K_{1ф} - K_{1н})}{K_{1норм}}, \quad (3.а)$$

где: $K_{1ф}$ - фактическое значение (в конце отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности (K_1);

$K_{1н}$ - значение коэффициента текущей ликвидности в начале отчетного периода;

$K_{1норм}$ - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности, $K_{1норм} = 2$;

6 - период восстановления платежеспособности в месяцах;

T - отчетный период в месяцах.

Результаты расчетов заносятся в таблицу 1, строка 3.

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение больше 1, рассчитанный на период, равный 6 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность.

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение меньше 1, рассчитанный на период, равный 6 месяцам, свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

2.3. Коэффициент утраты платежеспособности определяется по формуле (3. б) как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению. Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода и изменения значения этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на период утраты платежеспособности, установленный равным 3 месяцам.

$$K_3 = \frac{K_{1ф} + 3 / T(K_{1ф} - K_{1н})}{K_{1норм}}, \quad (3.б)$$

где **3** - период утраты платежеспособности предприятия в месяцах.

Результаты расчетов заносятся в таблицу 1, строка 3.

Коэффициент утраты платежеспособности, принимающий значение больше 1, рассчитанный на

период, равный 3 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия не утратить платежеспособность.

Коэффициент утраты платежеспособности, принимающий значение меньше 1, рассчитанный на период, равный 3 месяцам, свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшее время имеется возможность утратить платежеспособность.

3. Выводы

3.1. Принятие решения о признании структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным осуществляется в случае наличия оснований, перечисленных в разделе п. 1.2 данных Методических положений, а также отсутствия у предприятия реальной возможности восстановить свою платежеспособность, что выявлено на основе анализа показателей раздела 2 данных Методических положений.

3.2. При наличии оснований для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, но в случае выявления реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность в установленные сроки принимается решение об отложении признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным на срок до 6 месяцев.

3.3. При отсутствии оснований, перечисленных в разделе 1, с учетом конкретного значения коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности осуществляется принятие одного из двух следующих решений:

- при значении K_3 больше 1 решение о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным не может быть принято;

- при значении K_3 меньше 1 решение о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным не принимается, однако, ввиду реальности угрозы утраты данным предприятием платежеспособности оно ставится на соответствующий учет в Федеральном управлении по делам о несостоятельности (банкротстве) при Госкомимуществе России.

3.4. Решения (действия) в соответствии с п. п. 3.1 - 3.3 данных Методических положений принимаются (осуществляются) Федеральным управлением в отношении федеральных государственных предприятий, а также предприятий, в капитале которых доля (вклад) Российской Федерации составляет более 25 процентов.

В случае делегирования Федеральному управлению соответствующими органами субъектов Российской Федерации или органами местного самоуправления права представления интересов собственника при решении вопросов о несостоятельности (банкротстве) предприятий, основанных на государственной собственности соответствующего субъекта Российской Федерации или муниципальной собственности, а также предприятий, в капитале которых имеется доля (вклад) государственной собственности соответствующего субъекта

Российской Федерации или муниципальной собственности, решения (действия) в соответствии с п. 3.1 - 3.3 принимаются (осуществляются) Федеральным управлением также в отношении указанных предприятий.

3.5. Подготовка заключений для арбитражных судов по вопросам оценки финансового состояния предприятий и структуры их балансов осуществляется в соответствии с данными Методическими положениями в отношении предприятий любых форм собственности.

3.6. После принятия решения в соответствии с п. 3.1 у предприятия запрашивается дополнительная информация и проводится углубленный анализ его финансово-хозяйственной деятельности в целях выбора варианта проведения реорганизационных процедур для восстановления его платежеспособности или ликвидационных мероприятий.

4. Установление связи неплатежеспособности предприятия с задолженностью государства перед ним

4.1. В случае признания в соответствии с п. 3.1 структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным осуществляется анализ зависимости установленной неплатежеспособности предприятия от задолженности государства перед ним. В целях указанного анализа под задолженностью государства перед предприятием понимаются не исполненные в срок обязательства полномочного органа государственной исполнительной власти Российской Федерации или субъекта Российской Федерации по оплате заказа, размещенного на предприятии, от исполнения которого предприятие в силу законодательства Российской Федерации или субъекта Российской Федерации не вправе отказаться (являющегося обязательным для исполнения предприятием).

4.2. Анализ проводится на основании следующих материалов, запрашиваемых у руководства предприятия в соответствии с п. 10 постановления Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 г. N 498:

- справки, содержащей сведения о структуре государственной задолженности перед предприятием (по форме табл. 5 Приложения);

- документов, подтверждающих наличие данной задолженности (договоров, распоряжений полномочных органов государственной исполнительной власти Российской Федерации или субъекта Российской Федерации).

В случае, если в устанавливаемый в запросе срок (но не позднее двух недель со дня получения запроса предприятием) указанные документы, оформленные надлежащим образом, не представлены, зависимость неплатежеспособности предприятия от задолженности государства перед ним считается неустановленной.

4.3. На основании представленных документов по каждому из не исполненных в срок государственных обязательств определяются объемы госу-

дарственной задолженности и сроки их возникновения. Под датой возникновения задолженности понимается дата оплаты размещенного государственного заказа, установленная соответствующим договором или распорядительным актом полномочного органа государственной исполнительной власти Российской Федерации или субъекта Российской Федерации. В случае отсутствия указанной даты момент возникновения государственной задолженности считается датой окончания исполнения заказа (или соответствующего документально оформленного этапа работ по государственному заказу).

Полученные данные заносятся в таблицу 5.

В случае, если представленными документами наличие не исполненных в срок государственных обязательств не доказано, зависимость неплатежеспособности предприятия от задолженности государства перед ним считается неустановленной.

4.4. На основании данных таблицы 5 производится расчет коэффициента текущей ликвидности предприятия из предложения своевременного погашения государственной задолженности перед предприятием. При расчете значения указанного коэффициента суммарный объем кредиторской задолженности предприятия корректируется на величину, равную платежам по обслуживанию задолженности государства перед предприятием, а сумма государственной задолженности вычитается из суммарных дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия.

4.4.1. Сумма платежей по обслуживанию задолженности государства перед предприятием рассчитывается исходя из объемов и продолжительности периода задолженности по каждому из не исполненных в срок государственных обязательств, дисконтированной по ставке Центрального банка России на момент возникновения задолженности:

$$Z = \sum_{j=1}^n P_j * t_j * S_j / 100 / 360, \quad (4)$$

где: **Z** - сумма платежей по обслуживанию задолженности государства перед предприятием;

P_i - объем государственной задолженности по i-тому не исполненному в срок обязательству государства;

t_i - период задолженности по i-тому не исполненному в срок обязательству государства;

S_i - годовая учетная ставка ЦБ на момент возникновения задолженности.

4.4.2. Значение коэффициента текущей ликвидности предприятия, рассчитываемое из предложения своевременного погашения государственной задолженности, определяется по формуле:

$$K_1^* = \frac{IIA + IIIA - \sum_{j=1}^n P_j}{III - (с тр. 500 + 510 + 730 + 735 + 740) - Z - \sum_{j=1}^n P_j}, \quad (5)$$

Указанное обстоятельство свидетельствует об отсутствии оснований для применения в отношении директора предприятия мер ответственности, предусмотренных п. 4 Указа Президента Российской Федерации от 2 июня 1994 г. N 1114.

5. Анализ финансового состояния неплатежеспособного предприятия

Установив неплатежеспособность предприятия и неудовлетворительность структуры его баланса, целесообразно провести детальный анализ представленных предприятием документов бухгалтерской отчетности. Целью данного этапа анализа является выявление причин ухудшения его финансового состояния.

Однако информация, содержащаяся в балансе и формах, прилагаемых к нему, не позволяет сделать исчерпывающие выводы о характере и устойчивости финансовой, а также хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия; на ее основе не всегда можно выявить и исследовать отраслевые особенности рассматриваемого предприятия. Это обуславливает необходимость при подготовке и обосновании принимаемых Федеральным управлением и его территориальными агентствами решений в отношении неплатежеспособных предприятий проведение углубленного и комплексного анализа деятельности предприятий на основе дополнительно запрашиваемых данных.

В то же время исследование баланса предприятия дает возможность оценить динамику изменения отдельных показателей финансовой деятельности, проследить основные направления изменения структуры баланса, сопоставить полученные в ходе анализа данные с аналогичными показателями других предприятий отрасли.

5.1. Анализ динамики валюты баланса

В ходе анализа сопоставляются данные по валюте баланса (стр. 360 либо 780) на начало и конец отчетного периода. При этом уменьшение (в абсолютном выражении) валюты баланса за отчетный период однозначно свидетельствует о сокращении предприятием хозяйственного оборота, что могло повлечь его неплатежеспособность. Установление факта сворачивания хозяйственной деятельности требует проведения тщательного анализа его причин (сокращение платежеспособного спроса на товары, работы и услуги данного предприятия, ограничение доступа на рынки необходимого сырья, материалов и полуфабрикатов, постепенное включение в активный хозяйственный оборот дочерних предприятий за счет материнской компании и т.д.).

В зависимости от того, какие обстоятельства обусловили сокращение хозяйственного оборота данного предприятия, могут быть рекомендованы различные пути вывода его из состояния неплатежеспособности.

Анализируя увеличение валюты баланса за отчетный период, необходимо учитывать влияние переоценки основных фондов, когда увеличение их стоимости не связано с развитием производственной деятельности. Наиболее сложно учесть влияние инфляционных процессов, однако, без этого затруднительно сделать однозначный вывод о том, является ли увеличение валюты баланса следствием только лишь удорожания готовой продукции под воздействием инфляции сырья, материалов либо оно показывает и на расширение хозяйственной деятельности предприятия. При наличии устойчивой базы расширения хозяйственного оборота предприятия причины его неплатежеспособности следует искать в нерациональности проводимой кредитно-финансовой политики, включая и использование получаемой прибыли, в ошибках при определении ценовой стратегии и т.д.

5.2. Методический подход к анализу структуры баланса

Для обеспечения сопоставимости исследуемых данных по статьям и разделам баланса на начало и конец отчетного периода анализ проводится на основе удельных показателей, рассчитываемых к валюте баланса, которая принимается за 100 процентов. При этом рекомендуется определять как изменения данных показателей в структуре баланса за рассматриваемый период, так и направленность изменений (увеличение, снижение). Результаты расчетов заносятся в таблицы 2 и 3 Приложения.

5.3. Анализ структуры пассивов предприятия

Исследование структуры пассива баланса позволяет установить одну из возможных причин финансовой неустойчивости предприятия, приведшей к его неплатежеспособности. Такой причиной может быть нерационально высокая доля заемных средств в источниках, привлекаемых для финансирования хозяйственной деятельности. При определении соотношения собственных средств и заемных следует учитывать, что, как правило, долгосрочные кредиты и займы (строки 500 и 510) приравниваются к источникам собственных средств (строка 480).

Кроме того, при определенных условиях такие статьи пассива баланса, как доходы будущих периодов (строка 730), резервы предстоящих расходов и платежей (строка 740) и резервы по сомнительным долгам (строка 750), являются, по существу, источниками собственных средств.

5.3.1. Анализ источников собственных средств предприятия

Источниками собственных средств предприятия являются: уставный капитал с учетом добавочного капитала как следствия переоценки основных фондов (строки 400 и 401), резервный капитал и резервные фонды (строки 402 и 410), фонды накопления (строка 420), целевые финансирования и поступления (строка 430), а также нераспределен-

ная прибыль отчетного года (строка 472) и прошлых лет (строка 460).

Увеличение доли собственных средств за счет любого из перечисленных источников способствует усилению финансовой устойчивости предприятия. При этом наличие нераспределенной прибыли может рассматриваться как источник пополнения оборотных средств предприятия и снижения уровня краткосрочной кредиторской задолженности.

5.3.2. Исследование структуры краткосрочной кредиторской задолженности предприятия

Анализируется структура краткосрочной кредиторской задолженности: краткосрочные кредиты банков и различные займы (строки 600, 620); задолженность перед другими предприятиями (строки 630, 640, 680, 710, 720); задолженность перед бюджетом (строка 700); соц. страхом (строки 660, 670); внебюджетными фондами (строка 690); задолженность по оплате труда (строка 650) и тенденции ее изменения.

Выявленная тенденция к увеличению доли заемных средств в источниках образования активов предприятия, с одной стороны, свидетельствует об усилении финансовой неустойчивости предприятия и повышении степени его финансовых рисков, а с другой, - об активном перераспределении (в условиях инфляции и невыполнения в срок финансовых обязательств) доходов от кредиторов к предприятию - должнику.

При наличии информации о конкретных кредиторах предприятия и сроках выполнения обязательств перед ними целесообразно составить их перечень с указанием полного названия, юридического адреса, сроков и сумм платежей и доли данного кредита в общей задолженности предприятия. Особое внимание следует уделить наличию (и возможному росту) просроченной задолженности предприятия перед бюджетом, по социальному страхованию и обеспечению, по внебюджетным платежам.

5.4. Анализ структуры активов предприятия

Активы предприятия и их структура исследуются как с точки зрения их участия в производстве, так и с точки зрения оценки их ликвидности. Непосредственно в производственном цикле участвуют: основные средства и нематериальные активы, запасы и затраты, денежные средства. К наиболее легколиквидным активам предприятия относятся денежные средства на счетах, а также краткосрочные ценные бумаги; к наиболее труднореализуемым активам - основные фонды, находящиеся на балансе предприятия, и прочие внеоборотные активы.

Изменение структуры активов предприятия в пользу увеличения доли оборотных средств может свидетельствовать о:

- формировании более мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия;

- отвлечении части текущих активов на кредитование потребителей товаров, работ и услуг предприятия, дочерних предприятий и прочих дебиторов, что свидетельствует о фактической иммоби-

зации этой части оборотных средств из производственного процесса;

- сворачивании производственной базы;
- искажении реальной оценки основных фондов вследствие существующего порядка их бухгалтерского учета и т.д.

Для того чтобы сделать однозначные выводы о причинах изменения данной пропорции в структуре активов необходимо провести детальный анализ разделов и отдельных статей актива баланса, а также при необходимости запросить у предприятия требующуюся дополнительную информацию.

5.4.1. Анализ основных средств и прочих внеоборотных активов предприятия

Учитывая то, что удельный вес основных средств может изменяться и вследствие воздействия внешних факторов (например, порядок их учета, при котором происходит запаздывающая коррекция стоимости основных фондов в условиях инфляции, в то время как цены на сырье, материалы, готовую продукцию могут расти достаточно высокими темпами), необходимо обратить особое внимание на изменение абсолютных показателей за отчетный период (строки 020, 021, 022), которое отражает движение основных средств (амортизация и выбытие основных фондов, ввод в действие новых основных фондов).

Наличие в составе активов предприятия нематериальных активов (строка 012) косвенно характеризует избранную предприятием стратегию как инновационную, так как оно вкладывает средства в патенты, лицензии, другую интеллектуальную собственность, хотя подобные вложения требуют дополнительной (вне рамок данного анализа) оценки их экономической эффективности.

Наличие долгосрочных финансовых вложений указывает на инвестиционную направленность вложений предприятия, однако, поскольку предприятие в соответствии с разделами 1 - 3 настоящих Методических положений может быть признано неплатежеспособным, необходимо в ходе дальнейшего анализа на основе дополнительно запрашиваемой информации изучить портфель инвестиционных ценных бумаг предприятия и дать оценку их ликвидности, а также эффективности отвлечений средств предприятия на данные вложения.

При анализе первого раздела актива баланса следует обратить внимание на тенденции изменения таких его элементов (статей), как оборудование к установке (строка 030) и незавершенные капитальные вложения (строка 040), поскольку данные активы не участвуют в производственном обороте и, следовательно, при определенных условиях увеличение их доли может негативно сказаться на результативности финансовой и хозяйственной деятельности предприятия.

5.4.2. Анализ структуры оборотных средств предприятия

Скорость оборота текущих активов предприятия является одной из качественных характеристик проводимой финансовой политики: чем скорость оборота выше, тем выбранная стратегия эффективнее.

Поэтому рост (абсолютный и относительный) оборотных средств может свидетельствовать не только о расширении производства или действия фактора инфляции, но и о замедлении их оборота, это объективно вызывает потребность в увеличении их массы.

Для определения тенденций оборачиваемости оборотных средств рассчитывается коэффициент оборачиваемости как отношение выручки (валового дохода) от реализации продукции (строка 010 формы N 2) к сумме оборотных средств предприятия (сумма строк 180 и 330 формы N 1). Уменьшение коэффициента, рассчитанного на конец отчетного периода, по сравнению с коэффициентом, рассчитанным на начало отчетного периода, свидетельствует о замедлении оборота оборотных средств.

При изучении структуры запасов и затрат основное внимание целесообразно уделить выявлению тенденций изменения таких элементов текущих активов, как производственные запасы (строка 100), незавершенное производство (строка 130), готовая продукция (строка 150) и товары (строка 162).

Увеличение удельного веса производственных запасов может свидетельствовать о:

- наращивании производственного потенциала предприятия;

- стремлении за счет вложений в производственные запасы защитить денежные активы предприятия от обесценивания под воздействием инфляции;

- нерациональности выбранной хозяйственной стратегии, вследствие которой значительная часть текущих активов иммобилизована в запасах, чья ликвидность может быть невысокой.

Таким образом, хотя тенденция к росту запасов и затрат может привести к увеличению на некотором отрезке времени значения коэффициента текущей ликвидности необходимо проанализировать, не происходит ли это увеличение за счет необоснованного отвлечения активов из производственного оборота, что в конечном итоге приводит к росту кредиторской задолженности и ухудшению финансового состояния предприятия.

Большое внимание при исследовании тенденций изменения структуры оборотных средств предприятия следует уделить разделу "Денежные средства, расчеты и прочие активы", особенно в части расчетов с дебиторами.

Высокие темпы роста дебиторской задолженности по расчетам за товары, работы и услуги (строка 220), по векселям полученным (строка 210) могут свидетельствовать о том, что данное предприятие активно использует стратегию товарных ссуд для потребителей своей продукции. Кредитую их, предприятие фактически делится с ними частью своего дохода. В то же время, в том случае, когда платежи предприятию задерживаются, оно вынуждено брать кредиты для обеспечения своей хозяйственной деятельности, увеличивая собственную кредиторскую задолженность.

Следует иметь в виду, что наличие сумм по строке 750 - резервы по сомнительным долгам -

подтверждает наличие просроченной кредиторской задолженности.

Для более глубокого анализа дебиторской задолженности предприятия необходимо дополнительно запросить ее расшифровку с указанием сведений о каждом дебиторе, сумм дебиторской задолженности и сроках ее погашения. При этом основной задачей последующего анализа дебиторской задолженности является оценка ее ликвидности, т.е. оценка возвратности долгов предприятию.

Поскольку денежные средства (строки 280, 290, 300 и 310) и краткосрочные финансовые вложения (строка 270) являются наиболее легко реализуемыми активами, то увеличение их доли в условиях низких темпов инфляции (3 - 8% годовых) и эффективно функционирующего рынка ценных бумаг могло бы рассматриваться как положительная тенденция. Однако в существующих условиях для того, чтобы сделать однозначные выводы, необходимо, во-первых, оценить ликвидность краткосрочных ценных бумаг, находящихся в портфеле данного предприятия, и, во-вторых, оценить скорость оборота денежных средств, сопоставив его с темпами инфляции, для чего требуется дополнительно запрашиваемая информация.

5.5. Анализ результатов финансовой деятельности

Необходимым элементом анализа является исследование результатов финансовой деятельности и направлений использования полученной прибыли. Исходная для анализа информация содержится в прилагаемой к балансу предприятия форме N 2 "Отчет о финансовых результатах и их использовании", на основе которой заполняется таблица 4 Приложения.

В том случае, если предприятие убыточно, можно сделать вывод об отсутствии источника пополнения собственных средств для ведения им нормальной хозяйственной деятельности. Если же хозяйственная деятельность предприятия сопровождалась получением прибыли, следует оценить те пропорции, в которых прибыль направляется на платежи в бюджет, отчисления в резервные фонды, в фонды накопления и фонды потребления. При этом наличие значительных отчислений в фонды потребления можно рассматривать как одну из характеристик избранной предприятием стратегии в осуществлении финансовой деятельности. В условиях неплатежеспособности предприятия данную часть прибыли целесообразно рассматривать как потенциальный резерв собственных средств, которые при изменении соотношений в распределении прибыли между фондами потребления и накопления можно было бы направить на пополнение оборотных средств.

Приложение

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Наименование организации _____

Документы представлены на дату: _____

Таблица 1

ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ БАЛАНСА

Таблица 2

NN пп	Наименование показателей	На нача ло пе- ри- ода	На момент устано- вления непла- тежес- пособ- ности	Нор- ма коэф- фици- ента
1	Коэффициент текущей ликвидности стр. (180 + 330) делим на стр. 770 - (500 + 510 + 730 + 735 + 740)			не менее 2
2	Коэффициент обеспеченности собственными средствами стр. (480 - 080) делим на стр. (180 + 330)			не менее 0.1
3	Коэффициент восстановления платежеспособности предприятия <*> (см. стр. 17) Из данной таблицы расчет по формуле: (стр. 1, гр. 4 + 6 : Т (стр. 1, гр. 4 менее - стр. 1, гр. 3) 2, где Т принимает значения 3, 6, 9 или 12 мес.			не менее 1.0
4	Коэффициент утраты платежеспособности предприятия <*> (см. стр. 17) Из данной таблицы расчет по формуле: стр. 1, гр. 4 + 3 : Т (стр. 1, гр. 4 - стр. 1, гр. 3)/2, где Т принимает значения 3, 6, 9 или 12 мес.			

<*> Рассчитывается в случае, если хотя бы один из коэффициентов K1, K2 принимает значение меньше критериального.

<*> Рассчитывается в случае, если оба коэффициента K1, K2 принимают значения не менее критериальных.

Краткие выводы:

СТРУКТУРА ПАССИВА БАЛАНСА, УЧАСТИЕ ОСНОВНЫХ РАЗДЕЛОВ В ПОПОЛНЕНИИ АКТИВНОЙ ЧАСТИ БАЛАНСА

N N	Наименование статей баланса предприятия	Показатели структуры пассива баланса предприятия в валюте баланса					
		на нача- ло		на конец		прирост (+),сни- жение (-)	
п п		абс ол ют.	уд. вес	абс ол ют.	уд. вес	аб- сол ют.	уд. вес
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Источники собствен- ных средств пред- приятия (стр. 480)						
2	Долгосрочные креди- ты (сумма стр. 500, 510)						
3	Краткосрочные кре- диты банков и различные займы (сумма стр. 600, 620)						
4	Задолженность пред- приятия перед другими предпри- ятиями - кредито- рами (стр. 630 + 640 + 680 + 710 + 720)						
5	Задолженность перед бюджетом (стр. 700)						
6	Задолженность перед соцстрахом, страхо- вые платежи, внебюджетные фон- ды (стр. 660 + 670 + 690)						
7	Задолженность по оплате труда (стр. 650)						
8	Прочие стр. (610 + 730 + 735 + 740 + 750 + 760)						
	Валюта баланса		100		100		

Краткие выводы:

Таблица 3

**СТРУКТУРА АКТИВА БАЛАНСА,
АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ РАЗДЕЛОВ АКТИВА
ПРЕДПРИЯТИЯ В ЕГО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И В ПОЛУЧЕНИИ ПРИБЫЛИ**

N N	Показатели структуры пассива баланса предприятия в валюте баланса						
		на нача- ло		на конец		прирост (+),сни- жение (-)	
		абс ол ют.	уд. вес	абс ол ют.	уд. вес	аб- сол ют.	уд. вес
п п	Наименование статей баланса предприятия	3	4	5	6	7	8
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Основные средства и прочие внеобо- ротные активы (стр. 080						
1.	Нематериальные активы (стр. 012)						
1.	Основные средства (стр. 022)						
1.	Оборудование к установке (стр. 030)						
1.	Незавершенные капитальные вложения (стр. 040)						
1.	Долгосрочные финансовые вложения (стр. 050)						
2.	Оборотные фонды (сумма стр. 180, 330)						
2.	Запасы и затраты (стр. 180)						
2.	Производственные запасы и прочие запасы и затраты (сумма стр. 100 + 176)						
2.	Незавершенное производство (стр. 130)						
2.	Готовая продукция (стр. 150)						
2.	Товары (стр. 162						
2.	Денежные средства и прочие активы (стр. 330)						
2.	Расчеты с дебито- рами: стр. (199 + 200 + 210 + 220 + 230 + 240 + 250 + 260)						
2.	с дочерними пред- приятиями (стр. 220)						
2.	за товары, работы, услуги (стр. 199 + 200 + 250)						

2.							
2.	с бюджетом (стр. 230)						
1.							
3.							
2.	Авансы, выданные поставщикам и подрядчикам (стр. 260)						
2.	Краткосрочные финансовые вложения (стр. 270)						
2.	Денежные средства (стр. 280 + 290 + 300 + 310)						
2.	Прочие оборотные активы (стр. 320)						
4.							
3.	Убытки:						
3.	прошлых лет (стр. 340)						
3.	отчетного года (стр. 350)						
2.	Валюта баланса (стр. 360)			100		100	

Краткие выводы:

Таблица 4

**АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ПРИБЫЛИ
ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

Наименование статей баланса предприятия (из формы N 2 приложения к балансу)	На конец периода абсолютное значение показателя	Удельный вес пока- зателя в балансово й прибы- ли
Балансовая прибыль или убы- ток (стр. 090)		
Платежи в бюджет (стр. 200)		
Отчисления в резервный фонд (стр. 210)		
Отвлечено на:		
фонды накопления (стр. 220)		
фонды потребления (стр. 230)		
благотворительные цели (стр. 250)		
другие цели (стр. 260)		

Краткие выводы:

Таблица 5

**СВЕДЕНИЯ О СТРУКТУРЕ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ
ПЕРЕД ПРЕДПРИЯТИЕМ**

N п.п.	Объем государственной задолженности по заказу(этапу) тыс. руб.	Дата возни-к. задол-ж.	Дата оконч-ания задол-ж. <*>	Период задол-ж.	Учетная ставка ЦБ на момент возни-к. задол-ж. в %	Документ, под-твержд. наличие гос. задолж. перед предпри-ят.
1						
2						
3						
...						
п						

<*> В случае, если задолженность не погашена, устанавливается равной дате окончания отчетного периода баланса, на основании которого принято решение о признании предприятия неплатежеспособным и имеющим неудовлетворительную структуру баланса.

Справочно: учетная ставка Центрального банка России в 1993 г. - первую половину 1994 г. (заполняется по мере изменения величины учетной ставки)

Дата	01.01.93	30.03.93	02.06.93	22.06.93	29.06.93	15.09.93
Ставка	80%	100%	110%	120%	140%	170%

23.09.93	15.10.93	29.04.94	17.05.94	02.06.94	22.06.94	30.06.94
180%	210%	205%	200%	185%	170%	155%

Общий вывод:

Подпись исполнителя

**ОБ УТВЕРЖДЕНИИ МЕТОДИЧЕСКИХ
ПОЛОЖЕНИЙ ПО ОЦЕНКЕ
ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ И УСТАНОВЛЕНИЮ
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ
БАЛАНСА**

РАСПОРЯЖЕНИЕ Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) при Госкомимуществе РФ от 12.08.94 N 31-р

В целях обеспечения единого методического подхода при проведении Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве) и его территориальными агентствами анализа финансового состояния предприятий и оценки структуры их балансов, а также принятия на основе результатов данного анализа решений, определенных постановлением Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 г. N 498 "О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий" и Указом Президента Российской Федерации от 2 июня 1994 г. N 1114 "О продаже государственных предприятий - должников":

1. Утвердить Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса.

2. Директорам территориальных агентств Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) при Госкомимуществе Российской Федерации организовать работу по установлению неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий в соответствии с утвержденными Методическими положениями.

3. Департаменту регионального развития (Н.В. Боганко) обеспечить рассылку Методических положений территориальным агентствам, а также контроль за их исполнением.

И.о. Генерального директора Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) Г.ТАЛЬ

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО СОСТАВЛЕНИЮ ПЛАНОВ
ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ
(БИЗНЕС-ПЛАНОВ)**

Приложение 2 к распоряжению Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 5 декабря 1994 г. N 98-р

План финансового оздоровления (бизнес-план) направлен на восстановление платежеспособности и поддержание эффективной деятельности с учетом предоставления государственной финансовой поддержки для проведения санационных мероприятий.

**1. Общая характеристика
предприятия.**

1. Пункты 1.1, 1.3, 1.5, 1.6 заполняются в соответствии с учредительными документами предприятия, зарегистрированными в установленном порядке. В данных пунктах, а также в пунктах 1.4 и 1.7 указываются коды ОКПО, СОАТО, ОКОНХ, СООГУ, СКФС, присвоенные предприятию соответствующим органом государственной статистики.

2. Пункт 1.2 заполняется в соответствии со свидетельством о регистрации, выданным органом, осуществляющим государственную регистрацию предприятий. Предприятия, зарегистрированные в соответствии с "Положением о порядке государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности", утвержденным Указом Президента Российской Федерации от 8 июля 1994 г. N 1482, указанный пункт заполняют в соответствии со специальной надписью (штампом) на первой странице (титульном листе) устава предприятия, представленной регистрирующим органом и скрепленной подписью должностного лица, ответственного за регистрацию.

3. Пункт 1.8 заполняется на основании справки, полученной от Государственного комитета Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур или его территориальных управлений. Справка является приложением к плану финансового оздоровления.

4. В пункте 1.9 приводится номер расчетного счета предприятия, МФО, наименование, коррес-

пондентский счет в РКЦ (ГУ) Центрального банка Российской Федерации, почтовый и юридический адрес банка, обслуживающего данное предприятие.

5. В пункте 1.10 указывается наименование и адрес налоговой инспекции, контролирующей предприятие. Здесь же приводится дата и номер регистрации предприятия в налоговой инспекции.

6. Пункт 1.11 содержит наименование всех структурных подразделений и дочерних компаний предприятия. Организационная структура предприятия приводится в виде схемы.

7. В пунктах 1.12, 1.13 приводятся следующие сведения о должностных лицах предприятия (от руководителя предприятия до руководителя структурного подразделения включительно):

- Фамилия, Имя, Отчество;
- номер телефона, факса;
- возраст (в годах);
- образование и квалификация с указанием учреждения, выдавшего диплом;
- предыдущие три должности и места работы, срок работы в каждой должности;
- срок работы на данном предприятии.

2. Краткие сведения по плану финансового оздоровления.

8. В пункте 2.1 указывается срок реализации плана в месяцах.

9. Пункт 2.2 содержит как общую сумму необходимых предприятию финансовых средств, так и требуемую государственную финансовую помощь.

10. В пункте 2.3 указывается срок погашения государственной финансовой помощи в месяцах и дата окончательного погашения государственной финансовой помощи.

11. Пункт 2.4 содержит финансовый результат реализации плана: погашение просроченной кредиторской задолженности, увеличение активов предприятия, восстановление платежеспособности предприятия, поддержание эффективной хозяйственной деятельности.

12. Пункт 2.5 содержит наименование агента Правительства, через которого будет осуществляться государственное финансирование санационных мероприятий, а также номер его расчетного счета, МФО, корреспондентский счет в РКЦ (ГУ) Центрального банка Российской Федерации, почтовый и юридический адрес.

3. Анализ финансового состояния предприятия.

13. Пункт 3.1 содержит характеристику учетной политики (методики) отражения отдельных хозяйственных операций и оценки имущества, определенной исходя из правил, приведенных в Положении о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации, утвержденном приказом Министерства финансов Российской Федерации от 20 марта 1992 г. N 10, с учетом дополнений и изменений, внесенных в Положение о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации приказом

Министерства финансов Российской Федерации от 4 июня 1993 г. N 68, и условий хозяйствования предприятия. Особое внимание уделяется методу определения выручки, методу исчисления амортизации основных средств, методу начисления износа малоценных и быстроизнашивающихся предметов. Изменение учетной политики по сравнению с предыдущим годом должно быть объяснено.

14. Пункт 3.2 содержит сводную таблицу финансовых показателей предприятия, прилагаемую в виде приложения к плану финансового оздоровления, анализ финансово-хозяйственной деятельности и выводы о причинах, приведших предприятие к неплатежеспособности.

В сводной таблице финансовые показатели приводятся за три года, предшествующих наступлению неплатежеспособности предприятия. Финансовые показатели сгруппированы в следующем порядке:

- а) коэффициенты ликвидности;
- б) коэффициенты устойчивости;
- в) коэффициенты деловой активности;
- г) коэффициенты прибыльности.

Коэффициенты ликвидности:

а.1. Коэффициент текущей ликвидности

$$K_{a1} = \frac{IIA + IIIA}{IIIП},$$

где

IIA - итог раздела II актива баланса;

IIIA - итог раздела III актива баланса;

IIIП - итог раздела II пассива баланса за вычетом строк 500, 510, 730, 735, 740.

а.2. Коэффициент абсолютной ликвидности

$$K_{a2} = \frac{IIIA}{IIIП},$$

где

IIIA - итог раздела III актива баланса;

IIIП - итог раздела II пассива баланса за вычетом строк 500, 510, 730, 735, 740.

а.3. **Запасы / Чистые оборотные средства**, где

Запасы - итог раздела II актива баланса за вычетом строки 140.

Чистые оборотные средства - разность между суммой итогов II и III разделов актива баланса и краткосрочной кредиторской задолженностью.

а.4. **Текущая задолженность / Запасы**, где

Текущая задолженность - краткосрочная кредиторская задолженность.

Коэффициенты устойчивости:

б.1. **Общая задолженность / Итог по активам**, где

Общая задолженность - сумма краткосрочной и долгосрочной кредиторской задолженности.

Итог по активам - сумма строк 080, 180, 330, 340, 350 актива баланса.

б.2. **Текущая задолженность / Итог по активам.**

б.3. **Общая задолженность / Остаточная стоимость основных средств.**

б.4. **Текущая задолженность / Остаточная стоимость основных средств.**

б.5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами

$$K_{65} = \frac{IP - IA}{IA + IIIA},$$

где

IP - итог раздела I пассива баланса;

IA - итог раздела I актива баланса;

IIA - итог раздела II актива баланса;

IIIA - итог раздела III актива баланса.

Коэффициенты деловой активности:

в.1. Коэффициент общей оборачиваемости капитала

$$K_{в1} = \frac{N}{B_{cp}},$$

где **N** - выручка от реализации продукции (работ, услуг);

B_{cp} - средний за период итог баланса.

в.2. Коэффициент оборачиваемости готовой продукции

$$K_{в2} = \frac{N}{Z_{cp}},$$

где **Z_{cp}** - средняя за период величина готовой продукции.

в.3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

$$K_{в3} = \frac{N}{Г_{cp}},$$

где **Г_{cp}** - средняя за период дебиторская задолженность.

в.4. Средний срок оборота дебиторской задолженности

$$K_{в4} = \frac{365}{K_{в3}},$$

в.5. Коэффициент оборачиваемости общей задолженности

$$K_{в5} = \frac{N}{Г^0_{cp}},$$

где **Г⁰_{cp}** - средняя за период общая задолженность.

в.6. Средний срок оборота общей задолженности

$$K_{в6} = \frac{365}{K_{в5}}.$$

в.7. Коэффициент оборачиваемости собственных средств

$$K_{в7} = \frac{N}{I_{cp}},$$

где **I_{cp}** - средняя за период величина источников собственных средств предприятия по балансу.

Коэффициенты прибыльности:

г.1. Норма балансовой прибыли

Норма Балансовая прибыль балансовой = -----, **прибыли Чистый объем продаж**

где

Балансовая прибыль - строка 050 формы N 2 "Отчет о финансовых результатах и их использовании".

Чистый объем продаж - разность между строкой 010 и суммой строк 015, 020, 030 формы N 2 "Отчет о финансовых результатах и их использовании".

г.2. Чистая норма прибыли

Чистая норма прибыли = ----- **Прибыль после уплаты налогов Чистый объем продаж**

г.3. Общий доход на активы

Общий доход на активы = ----- **Прибыль после уплаты налогов Итог по активам**

г.4. Доход на остаточную стоимость основных средств.

Доход на остаточную стоимость основных средств определяется как отношение прибыли после уплаты налогов к остаточной стоимости основных средств.

4. Мероприятия по восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной хозяйственной деятельности

15. Пункт 4.1 содержит таблицу с перечнем мероприятий по восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной хозяйственной деятельности предприятия, являющуюся приложением к плану финансового оздоровления, анализ предлагаемых мероприятий и выводы об эффективности предложенных мероприятий.

В таблице с перечнем мероприятий приводятся сроки проведения данных мероприятий и показывается внутренний финансовый резерв

предприятия, получаемый от предлагаемых мероприятий, который может быть направлен на восстановление платежеспособности.

В качестве мероприятий, способствующих восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной хозяйственной деятельности предприятия, рекомендуется использовать следующие:

- смена руководящего звена предприятия;
- инвентаризация предприятия;
- оптимизация дебиторской задолженности;
- снижение издержек производства;
- продажа дочерних фирм и долей в капитале других предприятий;
- продажа незавершенного строительства;
- оптимизация количества персонала и обеспечение социальных льгот для уволенных;
- продажа излишнего оборудования, материалов и складированных готовых изделий;
- конверсия долгов путем преобразования краткосрочных задолженностей в долгосрочные ссуды или долгосрочные ипотеки;
- прогрессивные технологии, механизация, автоматизация производства;
- совершенствование организации труда;
- капитальный ремонт, модернизация основных фондов, замена устаревшего оборудования, приобретение дополнительных основных фондов.

5. Рынок и конкуренция

16. Пункт 5.1 содержит сведения об отрасли, в которой работает данное предприятие: история развития, современное положение, перспективы развития. В описании отрасли обязательно указываются группы потребителей (население, промышленные предприятия, сельскохозяйственные предприятия и т.п.) и их доля в процентном выражении.

17. В пункте 5.2 дается характеристика основных и вспомогательных рынков и их сегментов, на которых работает предприятие, их размеры, важнейшие тенденции и ожидаемые изменения. Кроме того, сообщаются средства коммуникации, ориентиры для цен и валовой прибыли, цикл покупки.

Характеристика рынков и сегментов рынков содержит информацию о наименовании рынка и его сегментов (например, рынок электронной аппаратуры, сегменты: видеоманитофоны, переносные кассетные магнитофоны и т.д.), сведения о предприятиях - производителях, работающих на данном рынке, о количестве потребителей, об объемах, приходящихся на отдельных потребителей, о географической концентрации потребителей, о спросе на продукцию и изменениях на него. Кроме того, сообщается о емкости рынка.

Емкость рынка - это максимально возможный объем сбыта данной продукции. Емкость рынка определяется объемом (в физических единицах или стоимостном выражении) продаваемых на нем товаров в течение года. При оценке емкости принимают во внимание национальное производство, к

которому прибавляют объем импорта данной продукции и вычитают объем ее экспорта.

Размер рынка (сферы обмена) - это территория, на которой происходит обмен интересующей нас продукции. Если сфера обмена охватывает территорию области, края, города, то это местный товарный рынок. Если сфера обмена охватывает всю национальную территорию, то это "рынок страны". Мировой рынок - это совокупность национальных рынков государств, связи между которыми опосредствованы международной торговлей, в том числе торговлей лицензиями и услугами, межнациональным перемещением капиталов и т.д.

Описание проникновения на рынок включает в себя информацию о принципах такого проникновения и о состоянии предприятия на данном рынке (устойчивое, неустойчивое).

При описании цен и валовой прибыли предприятие указывает как цены, существующие на рынке данной продукции (услуги), так и предполагаемую цену на свою продукцию. Следует учитывать, что цена товара оказывает значительное влияние на объем продаж и величину поступлений от продаж.

Основу любой политики в области цен составляют издержки производства и структура рынка для данного товара. С точки зрения изготовителя наилучшая цена на его товар - это цена, которая приносит максимальный доход с учетом уровня производства. Монополистическое предприятие - изготовитель может продавать свой товар по максимально возможным ценам с учетом регулирующей деятельности соответствующих правительственных органов, но предприятие - изготовитель, испытывающее сильную конкуренцию, вынуждено проводить постоянную корректировку цен, исходя при этом из максимально возможных цен и производственных издержек.

В плане финансового оздоровления (бизнес-плане) следует проводить анализ ценообразования товара, используя при этом планируемый объем продаж таким образом, чтобы можно было определить доход от продаж. Данный анализ должен учитывать различные альтернативные варианты.

Если по оценкам производственные издержки в первые периоды (месяцы, годы) производства или даже в течение более длительного периода будут непомерно высокими и полное перенесение этих издержек на цену товара окажет серьезное влияние на объем продаж, то необходимо тщательно изучить вероятные последствия. В таких случаях иногда может оказаться невозможным установить такую первоначальную цену на товар, которая покрыла бы все производственные издержки и обеспечила бы достаточный размер прибыли. Во многих случаях, особенно при длительном периоде освоения, значение цены на товар должно быть таким образом приспособлено к конъюнктуре рынка, чтобы на некоторое время цена включала лишь переменные или переменные издержки плюс часть постоянных издержек.

В течение некоторого времени товар может иметь цену ниже совокупных производственных издержек не только потому, что производственные

издержки на первом этапе чрезмерно высоки, но также и потому, что более низкие цены дают возможность проникнуть на тот или иной внутренний рынок. Для нового товара рынок или рынки приходится иногда завоевывать путем установления на первом этапе более низких цен из-за наличия на рынке товара - заменителя, имеющего низкую цену, или из-за конкуренции для такого же товара. Во всех этих случаях может сложиться период времени, когда цена товара не обеспечивает получение прибыли и даже не покрывает совокупные производственные издержки. Однако такая цена на товар должна устанавливаться лишь на определенное время. Коммерчески нерентабельно создавать производство, цена на товар которого будет оставаться ниже совокупных производственных издержек плюс прибыли в течение неопределенно длительного периода времени.

Ценообразование товара необходимо также рассматривать в рамках установления монополии или олигополии. Для этих случаев необходимо оценить последствия установления чрезмерно высоких цен. Несмотря на тот факт, что существует различный контроль над производственной деятельностью, новые проекты неизбежно притягиваются к производственным секторам, приносящим высокие прибыли, за исключением таких производств, для которых невозможно приобрести технологию. В тех случаях, когда над производственной деятельностью осуществляется контроль, образование монополий или олигополий не допускается или же они быстро прекращают свое существование. В любом случае более гибким подходом является установление такой цены на новый товар, которая принесла бы предприятию умеренный доход и не привлекала бы к этому производству новых участников, а не установление высоких цен, что, конечно, приносит более высокие прибыли, но и привлекает новых конкурентов.

Следует также сказать о реакции предпринимателей, производящих такой же товар или аналогичный, или товар - заменитель. Вполне понятно, что предприятие наталкивается на сопротивление конкурентов, выражающееся главным образом в снижении цен на производимый товар. В связи с этим цены не обеспечивают необходимой основы для прогнозирования доходов от продаж, и при планировании политики в области сбыта необходимо учитывать характер конкуренции и ее формы. Необходимо также учитывать возможную реакцию потребителей. Изделие - заменитель импортируемого товара приведет, вероятно, к понижению цены, поскольку покупатели обычно предпочитают импортируемые товары или определенные марки. В таких случаях, если объем импорта не сокращается, то возможно придется произвести оценку более низких цен на товар, даже если производственные издержки и существенно выше издержек на импортируемый товар.

В качестве средств коммуникации могут быть названы пресса, печатная и наружная реклама, конкурсы, почтовая торговля и т.д. Более подробное описание по характеристике средств коммуникаций

приведено в пункте 20 настоящих Методических рекомендаций.

Описание цикла покупок продукции потенциальными потребителями включает в себя информацию об интервале между покупками, а также о периодах максимального и минимального объемов продаж.

18. Пункт 5.3 содержит таблицу со сведениями о хозяйствующих субъектах, участвующих на том же рынке, что и предприятие, претендующее на государственную финансовую поддержку, являющуюся приложением к плану финансового оздоровления; анализ вышеназванных сведений; вывод о типе рынка данной продукции. Выделяют 4 типа рынков:

- рынок чистой конкуренции;
- рынок монополистической конкуренции;
- олигополистический рынок;
- рынок чистой монополии.

Рынок чистой конкуренции состоит из множества продавцов и покупателей какого-либо схожего товарного продукта. При этом ни один отдельный покупатель или продавец не оказывает большого влияния на уровень текущих рыночных цен товара.

Рынок монополистической конкуренции состоит из множества покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком диапазоне цен. Наличие диапазона цен объясняется способностью продавцов предложить покупателям разные варианты товара, отличающиеся друг от друга качеством, свойствами, внешним оформлением.

Олигополистический рынок состоит из небольшого числа продавцов, весьма чувствительных к политике ценообразования и маркетинговым стратегиям друг друга. Небольшое количество продавцов объясняется тем, что новым претендентам трудно проникнуть на этот рынок. Если какое-то предприятие снизит свои цены на 10%, покупатели переключатся на этого поставщика, а другим производителям придется реагировать либо снижением цен, либо предложением большего числа или объема услуг. Если же предприятие повысит цены, то другие производители могут не последовать его примеру. И тогда ему придется либо возвращаться к прежним ценам, либо рисковать потерей потребителей в пользу конкурентов.

При чистой монополии на рынке всего один продавец. Это может быть государственная организация, частная регулируемая монополия или частная нерегулируемая монополия.

19. Пункт 5.4 содержит информацию о законодательных ограничениях по:

- проникновению на рынок (налоговые, таможенные запреты; необходимость наличия лицензии и т.п.);
- установлению цены на продукцию (государственное регулирование ценообразования).

6. Деятельность в сфере маркетинга предприятия

20. В пункте 6.1 описывается стратегия маркетинга, заключающаяся в приведении возможностей предприятия в соответствие с ситуацией на рынке. В соответствии с этим предприятие подробно характеризует следующие положения: стратегия проникновения на рынок; стратегия роста предприятия; каналы распределения продукции, коммуникации.

В стратегии проникновения на рынок предприятие описывает последовательность своих действий по: проникновению на новый рынок, введению нового товара на старый рынок, проникновению с товаром рыночной новизны на новые сегменты рынка. В качестве примера рассмотрим стратегию проникновения на новый рынок, применяемую японскими фирмами. Она заключается в том, чтобы закрепиться на рынках тех стран, у которых нет национального производства данного товара, а потом, используя накопленный опыт, внедряться на рынки других стран ("стратегия лазерного луча"). При этом, начав с экспорта более массовых недорогих товаров (и соответственно с удовлетворения запросов не слишком привередливых покупателей), создав образ "японское - значит великолепного качества", эти фирмы постепенно переходят к работе на рынках более дорогих товаров (но не самых престижных), а также строят сборочные заводы в странах, куда прежде отправляли свою продукцию в собранном виде.

Описание стратегии роста (стратегии развития) предприятие осуществляет в соответствии со следующей схемой:



Предприятие, описывая стратегию маркетинга, дает характеристику каналов распределения. Канал распределения совокупность предприятий и отдельных лиц, которые принимают на себя или

помогают передать кому-то другому право собственности на конкретный товар или услугу на их пути от производителя к потребителю. Члены канала распределения (производитель, посредники) выполняют следующие функции:

а) исследовательская работа - сбор информации, необходимой для планирования и облегчения обмена;

б) стимулирование сбыта - создание и распространение увещательных коммуникаций о товаре;

в) установление контактов - налаживание и поддержание связи с потенциальными покупателями;

г) приспособление товара - подгонка товара под требования покупателей. Это касается таких видов деятельности, как производство, сортировка, монтаж и упаковка;

д) проведение переговоров - попытки согласования цен и прочих условий для последующего осуществления акта передачи собственности или владения;

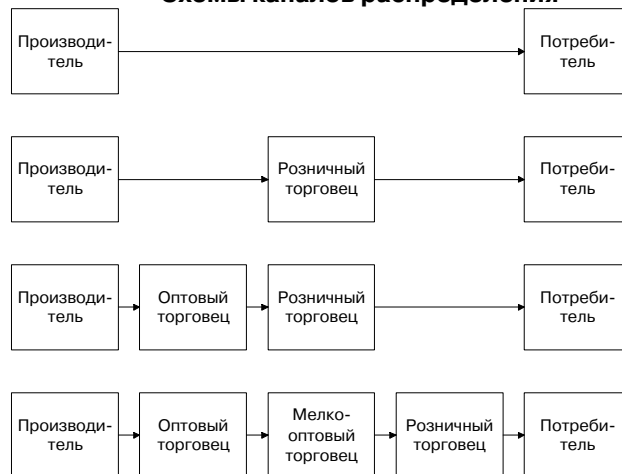
е) организация товародвижения - транспортировка и складирование товара;

ж) финансирование - изыскание и использование средств для покрытия издержек по функционированию канала;

з) принятие риска - принятие на себя ответственности за функционирование канала.

В плане финансового оздоровления предприятие сообщает, кто выполняет вышеперечисленные функции с указанием их реквизитов и сбытовой сети (склады, магазины, их местонахождение и емкость), а также приводит схемы каналов распределения наподобие нижепредставленных.

Схемы каналов распределения



После каналов распределения в пункте 6.1 описывается система маркетинговых коммуникаций, т.е. комплекс мер по воздействию предприятия на покупателя. Система маркетинговых коммуникаций включает в себя следующий набор элементов:

- реклама;
- стимулирование сбыта;
- прямой маркетинг;
- паблик рилейшнз;

- решения, принимаемые службой маркетинга.

При описании такого элемента как реклама, предприятие указывает тип и средства распространения применяемой рекламы. Реклама подразделяется на товарную и фирменную.

Товарная реклама - это информация о потребительских свойствах и качествах товара. Такая реклама, создавая определенный образ товара, нацеливая покупателя на его приобретение, создает спрос на товар.

Фирменная реклама - это реклама предприятия, его успехов, достоинств. Задачей фирменной рекламы является создание в обществе, среди потенциальных клиентов предпочтительного имиджа предприятия, образа предприятия, который вызывал бы доверие к самому предприятию и всем выпускаемым им товарам.

В качестве средств распространения рекламы предприятия может быть указана:

- пресса (газеты, журналы, книги, справочники);
- печатная реклама (листовки, плакаты, каталоги, открытки, проспекты, визитные карточки и т.п.);
- наружная реклама (крупногабаритные плакаты, электрифицированные и газосветные панно с неподвижными, бегущими или запрограммированными надписями, пространственные конструкции и т.п.);
- реклама на транспорте (внутри и снаружи транспортных средств, на остановках, железнодорожных и автовокзалах, аэро- и морских портах);
- экранная реклама (кино- и телереклама, слайды);
- радиореклама.

При характеристике такого элемента системы маркетинговых коммуникаций как стимулирование сбыта предприятие описывает используемые им средства стимулирующего воздействия на покупателей, продавцов и посредников.

Стимулирование, направленное на покупателей, заключается в предложении последним ощутимой коммерческой выгоды, которая побуждает их приобретать товары систематически и в больших количествах. Для этого используют самплинг (бесплатное распространение образцов), купоны, скидки, кредит в различных его формах (например, рассрочка, отсутствие первоначального взноса и т.п.), премии, конкурсы, демонстрация товара и т.д.

Стимулирование, направленное на посредников, побуждает их продавать товар с максимальной энергией, расширять круг его покупателей. Методы воздействия при этом могут быть следующие: скидки, субсидирование рекламы и других подобного рода мероприятий, конкурсы, предоставление бесплатного или на льготных условиях специального оборудования.

Стимулирование сбыта, рассчитанное на продавцов, направлено на достижение этими людьми высоких показателей в работе. Стимулирование может заключаться в формах морального воздейст-

вия, денежном вознаграждении, дополнительных отпусках, развлекательных поездках за счет предприятия, ценных подарках и т.д.

Стимулирование сбыта наиболее эффективно, когда: на рынке много конкурирующих товаров с примерно равными потребительскими свойствами; нужно защитить позиции предприятия на рынке при переходе товара на стадию зрелости; товар впервые вводится на рынок; товары продаются методом самообслуживания или посылочной торговли.

После методов стимулирования сбыта описывается прямой маркетинг. При прямом маркетинге предприятие (его сотрудники) принимает непосредственное участие в распространении нужной для него информации, в осуществлении других необходимых действий.

К прямому маркетингу относят: прямую рекламу (лично вручаемые рекламные материалы и прямая почтовая реклама). К этим средствам следует отнести личные взаимоотношения с клиентами, публичные выступления, использование рекомендаций, персональную продажу (продажа товаров непосредственно покупателю у него дома, если это товары личного пользования, или на предприятии, если производственного назначения), телемаркетинг (убеждение, продажа, совершение сделок или договоренность о них и даже послепродажное обслуживание с помощью видеотекста, телефакса, компьютера, телефона), посылочную торговлю по каталогам и прейскурантам (убеждение покупателя всеми возможными способами выслать или перечислить деньги для приобретения товаров, описание которых дается в рекламной литературе).

Прямой маркетинг наиболее эффективен тогда, когда: предприятие небольшое и его возможности проведения работ по полному комплексу маркетинговых коммуникаций ограничены; покупатели сконцентрированы на одной территории, требуется демонстрация товара в действии; стоимость единицы продукции высока; товар невозможно сбыть никаким другим путем, товар приобретается через равномерные промежутки времени; товар требует индивидуальной подготовки к требованиям заказчика; товар входит в группу, которая обменивается на новые товары при сдаче старых и внесении соответствующей доплаты.

В плане финансового оздоровления обязательно описывается публик рилейшнз - организация общественного мнения. Основная задача публик рилейшнз - создание и сохранение имиджа предприятия.

Для решения этой задачи используются следующие элементы: пропаганда, отклики прессы, использование редакционного, а не платного места и (или) времени во всех средствах распространения информации, организация интервью с руководителями предприятия, проведение дней открытых дверей, пресс-конференций, издание фирменной литературы, опубликование годовых отчетов предприятия, лоббизм. Пропаганда занимает самое значительное место в структуре публик рилейшнз; спонсорство: предоставление предприятием средств отдельным лицам и организациям, занятым в сфере

спорта, культуры, здравоохранения, социального обеспечения и т.п. для достижения и закрепления имиджа, решения задач по реализации целей предприятия; участие в выставках и ярмарках; разработка и поддержание фирменного стиля.

Фирменный стиль - это ряд приемов, которые обеспечивают, с одной стороны, определенное единство всех изделий предприятия, а с другой - противопоставляют предприятие и его изделия конкурентам и их товарам. В фирменный стиль включают: товарный знак, логотип (специально разработанное оригинальное начертание полного или сокращенного наименования предприятия), фирменный блок (объединенные в композицию знак и логотип, а также разного рода пояснительные надписи и фирменные лозунги), фирменный цвет, фирменный комплект шрифтов, фирменные константы (формат, система верстки текста и иллюстраций и т.п.), фирменные радиопозывные, гимны, особая фактура бумаги, фирменная одежда.

Назначение фирменного стиля - свидетельствовать, что предприятие работает образцово, поддерживает порядок во всем как в производстве, так и сопутствующей ему деятельности; создать у покупателя уверенность в том, что и товар, выпускаемый предприятием, образцовый, что она не стремится скрыть за анонимностью низкое качество своей продукции.

В заключительной части характеристики коммуникаций приводится описание решений, принимаемых службой маркетинга. Все решения службы маркетинга, воздействующие на внешнюю среду предприятия, можно разделить на:

- открытые, которые доводятся до сведения клиентов. Это могут быть решения относительно товарной, целевой, сбытовой политики, о целях маркетинга и предприятия;

- закрытые, которые также принимаются службой маркетинга, но некоторое время не доводятся до клиентов (например, решения о выпуске нового товара, изменении цены изделия, стратегии маркетинга и т.п.). В определенное время, когда предприятие начнет проводить новую ценовую, товарную или сбытовую политику, конкуренты и клиенты будут поставлены перед свершившимся фактом. Говоря о решениях, принимаемых службой маркетинга, необходимо сказать об утечке информации. Она может быть следствием промышленного или коммерческого шпионажа, либо специально организована для оказания нужного влияния на конкурентов и других клиентов предприятия. Промышленный или коммерческий шпионаж метод недобросовестной конкуренции.

К неэтичным способам сбора информации относят использование подслушивающих устройств, переманивание специалистов, их подкуп и шантаж.

К этичным источникам информации относят публикации в газетах и журналах, фирменные изделия, годовые отчеты предприятий и т.д.

21. Пункт 6.2 содержит характеристику и анализ каналов сбыта, а также таблицу объемов сбыта

продукции по каждому каналу, прилагаемую в виде приложения к плану финансового оздоровления.

Под сбытом в данном пункте понимается непосредственное общение продавца и покупателя. Описание каналов сбыта производится аналогично описанию каналов распределения в пункте 6.1.

В таблице объемы сбыта продукции приводятся за один год, предшествующий наступлению неплатежеспособности предприятия.

22. В пункте 6.3 приводится подробное описание продукта (услуги), жизненного цикла продукта, а также исследования и разработки по совершенствованию (модернизации) старого продукта и (или) созданию и внедрению нового продукта.

В описание продукта входят такие сведения как тип, размер, вес, срок службы, патентная ситуация. Сведения о патентной ситуации содержат ответы на следующие патентно-правовые вопросы:

- защищен ли товар (изобретение) в стране пребывания лицензиара?

- защищен ли товар (изобретение) в странах предполагаемой территории осуществления проекта?

- защищен ли товар (изобретение) на основных экспортных рынках?

- каков объем прав по патентам лицензиара?

- касаются ли пункты формулы изобретения всего объекта или его части?

- достаточно ли сильны пункты формулы изобретения (возможны ли обход или аннулирование патента)?

- касаются ли пункты формулы изобретения одновременно способа и устройства?

- защищена ли конкурентная продукция?

- могут ли конкуренты производить и продавать свою продукцию, не нарушая ваших патентных прав?

Концепция жизненного цикла продукта исходит из того, что любое изделие, какими бы потребительскими свойствами оно ни обладало, рано или поздно вытесняется с рынка другим, более совершенным, продуктом. При этом прибыль от реализации прежнего продукта настолько уменьшается из-за падения спроса, что дальнейшая торговля им становится экономически невыгодной.

Жизненный цикл продукта состоит из следующих стадий:

- внедрение (на этой стадии торговля убыточна: объем продаж низок, маркетинговые расходы велики);

- рост (признание покупателями продукта и быстрое увеличение спроса на него: растет объем продаж, прибыль, расходы на рекламу несколько стабилизируются);

- зрелость (большинство покупателей уже приобрело продукт. Поэтому темпы роста продаж падают, прибыль начинает снижаться из-за увеличения расходов на рекламу и другие маркетинговые мероприятия);

- насыщение (несмотря на принятые меры рост продажи больше не наступает. Прибыль торговли, однако, увеличивается из-за уменьшения

расходов на производство: полное освоение технологии и снижение брака);

- спад (период резкого снижения продажи, а затем и прибыли).

Предприятие на основе изменений темпа продажи и прибыли определяет, на какой стадии жизненного цикла находится в настоящее время его продукт, и сообщает об этом в плане финансового оздоровления. Одновременно с этим, в зависимости от установленной стадии жизненного цикла, предприятие описывает предпринимаемые им мероприятия (снижение цены, повышение качества, улучшение сервиса, увеличение рекламы), которые способствуют поддержанию спроса на продукт. В то же время предприятие описывает исследования и разработки по модернизации продукта, а также созданию и внедрению нового продукта.

7. План производства

23. Производственная программа предприятия рассчитывается на основании имеющихся производственных мощностей предприятия в разрезе выпускаемой номенклатуры изделий и услуг, для которых определен режим наибольшего благоприятствования на рынке данного вида продукции и услуг, а также определен объем продукции, который способен "поглотить" соответствующий сегмент рынка (раздел 5, 6), (п. 7.1, табл. 1).

24. Производственная программа, рассчитанная на имеющиеся мощности предприятия, сравнивается с объемом потребности рынка соответствующего вида продукции и определяется необходимый и достаточный прирост объемов продукции, который вместе с выпускаемой ранее продукцией найдет на рынке реализацию потребителям.

25. Исходя из потребностей рынка в объеме продукции, определяется необходимый производственный потенциал предприятия (п. 7.2, табл. 2).

26. Увеличение производственных мощностей предприятия может осуществляться как за счет использования внутренних резервов, так и за счет введения дополнительных основных фондов, а именно:

- за счет прироста производственных мощностей в результате мероприятий по техническому перевооружению;

- за счет ввода в действие производственных мощностей за счет реконструкции;

- за счет ввода в действие производственных мощностей путем расширения действующих и строительства нового предприятия, объекта.

27. Выбирается один или несколько вариантов, которые являются наиболее эффективными для данного предприятия с точки зрения обеспечения потребности рынка, которые составляют основу плана технического развития и организации производства.

При этом следует учитывать, что

- к техническому перевооружению действующего предприятия относятся мероприятия, реализуемые с целью повышения до современных требо-

ваний технического уровня отдельных участков производства агрегатов, установок путем внедрения новой техники и технологии, механизации и автоматизации, замены изношенного оборудования, механизация и автоматизация производства, повышающие производительность труда;

- к реконструкции предприятия относятся осуществляемое полное или частичное переоборудование и переустройство производства (без строительства новых цехов основного производственного назначения, но со строительством, при необходимости, новых и расширении действующих объектов вспомогательного и обслуживающего назначения), к реконструкции относится также строительство новых цехов и объектов той же мощности (производительности, вместимости) ликвидируемых цехов и объектов того же предприятия, дальнейшая эксплуатация которых признана нецелесообразной;

- к расширению предприятия относятся осуществляемое по принятому новому проекту строительство либо расширение существующих цехов основного производственного назначения со строительством или расширением существующих цехов (увеличением пропускной способности вспомогательных и обслуживающих производств, хозяйств, коммуникаций) на территории действующего предприятия или примыкающих к нему площадей. Целью расширения предприятия является увеличение его производственной мощности (производительности, пропускной способности, вместимости зданий или сооружений);

- к новому строительству относится строительство предприятий, зданий, сооружений, осуществляемых на новых площадях по принятому в установленном порядке проекту.

28. Объем продаж продукции на установленную потребность рынка определяется путем маркетинговых исследований с целью прогнозирования цены продукции, спрос на которую реализуется увеличением мощности предприятия (раздел 5, 6).

29. Расчет объема продаж на продукцию осуществляется исходя из количества выпускаемой продукции и цены, сложившейся на рынке спроса на данную продукцию (п. 7.3, табл. 3).

30. Расчет потребности в материальных ресурсах и производственных запасах (п. 7.4, табл. 4).

Исходными данными для расчета потребности производства в материальных ресурсах являются предусматриваемые объемы выпуска продукции и услуг, а также нормативная база потребности в материальных ресурсах на единицу продукции, сложившаяся в базовом периоде.

Потребность в материальных ресурсах определяется методом прямых расчетов, т.е. путем умножения нормы расхода материалов на соответствующие объемные показатели. Эта потребность определяется в натуральном и стоимостном выражениях по видам ресурсов (с учетом индекса роста цен).

Величина производственного запаса обосновывается его нормой, представляющей средний в

течение года запас материалов в днях его среднесуточного потребления, и рассчитывается на конец года как переходящий запас. Размер переходящего запаса по *i*-му материалу (в днях):

$$t = Q * M / D_{год}$$

где **Q** - потребность в *i*-м материале на период;

M - норма переходящего запаса *i*-го материала, дни;

D_{год} - число дней в году.

Норма переходящего запаса определяется суммой среднего, текущего и страхового запасов.

31. Расчет численности работников и фонда заработной платы (п. 7.5, табл. 5).

Численность работников подразделяется на персонал основной деятельности (работники производственной сферы) и неосновной (работники, обслуживающие основное производство).

Численность работников основной сферы рассчитывается исходя из уровня выработки и производственной программы.

При расчете численности проводятся сначала ориентировочные расчеты с учетом фонда рабочего времени и выполнения норм выработки.

Отдельно рассчитывается численность вспомогательных рабочих и подсобных рабочих и других категорий работающих.

Число инженерно-технических работников, служащих и др. определяется по штатному расписанию.

Фонд заработной платы определяется как произведение доходов по всем видам деятельности предприятия на принятый норматив затрат заработной платы на 1 руб. доходов с учетом нормативов, установленных государством, по фонду заработной платы. Заработная плата распределяется по тем же группам работников, по которым устанавливается расчет численности персонала (табл. 4).

32. Смета расходов и калькуляция себестоимости.

Смета расходов на выпускаемую продукцию представляет собой расчет затрат по калькуляционным статьям отдельно по видам продукции, работ, услуг (на конечный продукт). Калькуляция затрат может осуществляться укрупненно, исходя из принятых на предприятии норм затрат на единицу производимой продукции, или путем прямой калькуляции расчетов, исходя из норм ресурсов. Сводный расчет сметы расходов осуществляется в п. 7.6, табл. 6.

33. На этапе разработки производственной программы рассчитывается потребность в первоначальных инвестициях с учетом производственной программы проекта в целом, определяются направления, по которым требуются вложения средств и величина потребности в дополнительных инвестициях.

34. Величина потребности в общих инвестициях определяется в п. 7, табл. 7 по каждому требуемому направлению с распределением по годам осуществления проекта. Исходной базой для расче-

та являются данные п. 7, табл. 3 и строки 2, п. 7.6, табл. 6, при этом заполнение графы 2 табл. 7 осуществляется из баланса предприятия на последнюю отчетную дату.

8. Финансовый план

35. Основные понятия.

Инвестиционные вложения (затраты) собственного и заемного капитала предприятия - сумма потребности в собственном и заемном капитале для реализации намечаемого проекта (в данном случае величина собственного и заемного капитала предприятия по балансу на последнюю отчетную дату, т.е. на конец нулевого (базового) года плюс возможное увеличение собственного и заемного капитала в процессе реализации проекта).

Отчет о движении денежных средств - отчетность, которая показывает все изменения в активах и обязательствах (имуществе) предприятия, особенно по счетам, характеризующим оборотный капитал, таким как денежные средства, счета к получению, производственные запасы и счета к оплате, в процессе хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Оборотный (рабочий) капитал - рассчитывается как разница между суммой текущих активов и величиной текущих обязательств.

Денежные средства - соответствующая статья баланса, показывающая сумму активов предприятия в виде денежных средств.

Денежный поток от текущей хозяйственной (инвестиционной, финансовой) деятельности представляет собой сумму излишка (недостатка) денежных средств, полученных в результате сопоставления поступлений и отчислений денежных средств в процессе операционной (инвестиционной, финансовой) деятельности. В упрощенном варианте расчета потока денежных поступлений экономические выгоды отражаются в отчетности о финансовых результатах деятельности предприятия и состоят из прибыли, уменьшенной на сумму налога, плюс амортизационные отчисления, кроме того требуются корректировки на изменения некоторых счетов (дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, запасов, основных средств).

Остаточная стоимость денежных потоков за пределами планируемого периода - стоимость всех денежных потоков, которые могут быть получены по истечении планируемого периода (*n* лет). Определяется с помощью так называемой модели Гордона:

1) предполагается, что темпы прироста денежного потока стабилизируются за пределами планового периода (*q*);

2) денежный поток первого года после прогнозного периода

$$((n+1)\text{-го года}) - (CF)_{n+1}$$

- рассчитывается как произведение

денежного потока последнего года прогнозного периода $(CF)_n$ на темп роста $(1 + q)$;

3) остаточная стоимость денежных потоков за пределами планируемого периода рассчитывается как частное от деления денежных потоков в остаточный период (CF_{n+1}) на разность между ставкой дисконта (r) и темпом прироста денежных потоков (q).

$$\text{Остаточная стоимость} = \frac{CF_n * (1 + q)}{r - q}$$

На основе предположения о продаже предприятия по прошествии планируемого периода реализации проекта остаточная стоимость принимается равной ликвидационной.

Остаточная (ликвидационная) стоимость должна быть дисконтирована с коэффициентом дисконтирования (коэффициентом текущей стоимости), рассчитанным для конца года в отличие от денежных потоков планируемого периода, которые дисконтируются с коэффициентом дисконтирования для середины года.

Текущая (настоящая, дисконтированная, приведенная) стоимость - величина денежных средств в нулевой момент времени, т.е. в момент инвестирования.

Текущая (дисконтированная) стоимость остаточной стоимости денежных потоков за пределами планируемого периода - стоимость всех денежных потоков за пределами прогнозного периода, приведенная к нулевому моменту времени.

Будущая стоимость - величина денежных средств, рассчитанная с помощью применения метода сложного процента по отношению к текущей стоимости. Текущая приведенная стоимость равна будущей стоимости, умноженной на коэффициент

$$k = 1 / (1 + r)^n,$$

называемый коэффициентом дисконтирования (коэффициентом текущей стоимости), где n - число лет, r - выбранная ставка дисконта.

Коэффициент дисконтирования (коэффициент текущей стоимости) может рассчитываться как для конца года:

$$k = 1 / (1 + r)^n,$$

где n - число лет,

r - выбранная ставка дисконта; так и для середины года:

$$k = 1 / (1 + r)^{(n-0.5)},$$

где n - число лет,

r - выбранная ставка дисконта.

Денежные средства планируемого периода поступают в течение всего года, поэтому применять для дисконтирования денежных потоков планируемого периода коэффициент текущей стоимости для конца года некорректно, используется коэффициент дисконтирования для середины года.

Дисконтированием называется процесс приведения (корректировки) будущей стоимости денег к их текущей приведенной стоимости. Про-

цесс, обратный дисконтированию, а именно, определение будущей стоимости, есть начисление сложных процентов на первоначально инвестированную стоимость.

Ставка дисконта - это норма прибыли, которую инвесторы обычно получают от инвестиций аналогичного содержания и степени риска. Это требуемый инвестором уровень доходности инвестиций.

Чистая текущая приведенная стоимость (NPV) - это разница (сальдо) между инвестиционными затратами и будущими поступлениями, приведенными в эквивалентные условия, т.е. это разность между приведенными стоимостями поступлений и отчислений денежных средств. NPV показывает, достигнут ли инвестиции желаемого уровня отдачи:

- положительное значение **NPV** показывает, что денежные поступления превышают сумму вложенных средств, обеспечивают получение прибыли выше требуемого уровня доходности;

- отрицательное значение **NPV** показывает, что проект не обеспечивает получения ожидаемого уровня доходности.

Внутренняя норма прибыли (внутренний предельный уровень доходности - **IRR**) - специальная ставка дисконта, при которой суммы поступлений и отчислений денежных средств дают нулевую чистую текущую приведенную стоимость, т.е. приведенная стоимость денежных поступлений равна приведенной стоимости отчислений денежных средств.

Техника дисконтированных денежных потоков - метод оценки и ранжирования инвестиционных предложений, используя концепцию изменения стоимости денег во времени, метод чистой текущей приведенной стоимости и метод внутреннего предельного уровня доходности.

Динамический (дисконтный) срок окупаемости проекта количество лет, необходимых для возмещения первоначальных затрат с учетом дисконтирования, т.е. определяется момент времени, когда дисконтированные денежные потоки доходов будут равны дисконтированным денежным потокам затрат.

36. Разработка финансового раздела плана финансового оздоровления (бизнес-плана по восстановлению платежеспособности и поддержанию эффективной хозяйственной деятельности) исходит из посылки, что выделение средств в целях оказания государственной финансовой поддержки предполагает оценку его экономической эффективности как инвестиционного проекта.

37. Принятие решения о целесообразности инвестирования капитала реализуется путем экономического анализа эффективности намечаемых вложений.

38. Общий подход.

Характерной чертой инвестиционного проекта является то, что вкладываются денежные средства сегодня с тем, чтобы возместить их и получить

некоторую дополнительную сумму в будущем, т.е. предполагается возврат инвестиций - возмещение инвестированной суммы - и доход на инвестиции - приток доходов сверх вложенной суммы на протяжении периода функционирования капитала. Если приобретаются долгосрочные активы, то возврат инвестиций и доход на инвестиции - это фактические денежные поступления, полученные в результате эксплуатации приобретаемых активов, если приток денежных поступлений превышает первоначальный вклад денежных средств, это свидетельствует о том, что средства, направленные на капитальные вложения были возмещены (возврат инвестиций) и что была получена некоторая прибыль (доход на инвестиции). Таким образом, инвестирование представляет собой покупку ожидаемого в будущем притока денежных поступлений, и анализ экономической эффективности инвестиционного проекта позволяет ответить на вопрос: будет ли приток денежных поступлений достаточно велик, чтобы оправдать эти инвестиции. Следует обратить внимание: для целей анализа признаются лишь действительные изменения в денежном потоке, т.е. изменения соотношения денежных поступлений и денежных отчислений, а не просто операции, отражаемые в бухгалтерских документах, как перераспределение затрат в соответствии с правилами бухгалтерского учета и не имеющие денежного характера.

Необходимо учитывать: определенная сумма средств предполагается для инвестирования в настоящий момент при условии, что результатом будет приток денежных поступлений в последующие годы. Появляются два отнюдь не одинаковых типа величин денежных средств. Во-первых, имеются средства, идущие на инвестиции, которые представляются в полном объеме в начале осуществления проекта. Момент вложения этих средств в аналитических целях называется нулевым моментом времени. Во-вторых, имеется ожидаемый поток денежных поступлений на протяжении нескольких лет в будущем как результат этих инвестиций. Эти два вида величин не могут сравниваться непосредственно, т.к. возникают они в разные моменты времени, для корректного сравнения необходимо сведение этих двух сумм к эквивалентным величинам, рассчитанным на один и тот же момент времени, называемый нулевым. Величина предполагаемых начальных инвестиций не корректируется, т.к. она выражена в стоимости нулевого момента времени или текущей стоимости, если инвестирование происходит единовременно в начале реализации проекта; стоимость же средств, инвестированных в течение периода осуществления проекта, должна быть приведена к нулевому моменту времени.

Поток денежных поступлений сводится к их текущей стоимости, чтобы сравнить с величиной вкладываемых средств. Для этого суммы денежных поступлений каждого года умножаются на коэффициент дисконтирования при соответствующем уровне доходности (ставке дисконтирования). Следующий этап - определение NPV и IRR, предложенный вариант считается приемлемым, если NPV неотри-

цательна, IRR больше или равна ожидаемому уровню доходности.

39. Исходные данные для расчета Финансового плана формируются на основе следующих разделов Плана финансового оздоровления:

- раздел 5 "Рынок и конкуренция", раздел 6 "Деятельность в сфере маркетинга предприятия" (определяют потребности рынка в том или ином виде продукции и его объеме по цене, сложившейся на рынке);

- раздел 7 "План производства" (определяет возможности предприятия по выпуску в соответствии с производственной мощностью предприятия и ее увеличением или уменьшением с учетом потребности рынка).

40. На основе указанных разделов в финансовом плане осуществляется прогнозирование финансовых результатов (п. 8.1, табл. 1).

1) Выручка от реализации продукции определяется на основе прогнозных объемов продаж по годам и прогнозных цен на единицу продукции (п. 7.2, табл. 2, итога).

2) Прогнозирование объемов продаж учитывает результаты маркетинговых исследований - рассматривается ожидаемый ежегодный прирост производства продукции, а также возможности предприятия, т.е. производственные мощности. Оценка прироста производства продукции должна исходить из анализа перспектив развития отрасли и ретроспективных тенденций развития предприятия.

3) Оценка ежегодного роста цен на продукцию предприятия основывается на макроэкономических и отраслевых исследованиях, а также на данных о росте цен в прошлые годы (для прогнозных расчетов используются данные Госкомстата).

41. Путем сопоставления рассчитанной на проект финансового оздоровления потребности в дополнительных инвестициях и источников финансирования (покрытия) этой потребности определяется размер государственной финансовой поддержки (п. 8.2, табл. 2). В качестве источников финансирования рассматриваются:

1) Акционерный капитал - если предполагается увеличение акционерного капитала в течение периода реализации проекта (п лет);

2) Привлеченный капитал - если предполагается использование долгосрочных кредитов и займов, краткосрочных кредитов и займов (за исключением средств государственной финансовой поддержки);

3) Прочие источники финансирования, например, текущие (краткосрочные) пассивы, такие как задолженность по оплате труда, по имущественному и личному страхованию, по расчетам с бюджетом и т.д.

42. На основе производственной программы, рассчитанной в составе плана финансового оздоровления и прогноза финансовых результатов деятельности, формируется модель дисконтированных денежных потоков, при этом общий результат от инвестиций рассчитывается как сумма дисконтированных денежных потоков каждого года реализации

данного проекта и текущей (дисконтированной) стоимости остаточной стоимости за пределами планируемого периода (n лет).

43. Сопоставление размера вложенных средств и прогнозируемых от данного вложения результатов осуществляется посредством специальных методов и инструментов, включающих: дисконтирование и начисление сложных процентов; расчет показателей чистой приведенной стоимости проекта и внутренней нормы прибыли (внутреннего предельного уровня доходности), динамического (дисконтного) срока окупаемости проекта. Построение модели денежных потоков базируется на применении техники дисконтированных денежных потоков.

44. При оценке эффективности вложений в функционирующее предприятие следует учитывать, что получаемые денежные потоки являются результатом функционирования не только выделенных средств госфинподдержки, но и всех ранее вложенных инвестиционных ресурсов, величина которых определяется по балансу предприятия на последнюю отчетную дату.

45. Примечания к модели дисконтированных денежных потоков.

1) **Величина чистой прибыли** переносится из п. 8.1, табл. 1, строка 8 в таблицу 3, п. 8.3, стр. 1.

2) **Чистый денежный поток** (строка 2, п. 8.3, табл. 3) рассчитывается следующим образом:

величина чистой прибыли корректируется на сумму начисленного износа (строка 2.1 + строка 2.2), п. 8.3, табл. 3;

оценка начисляемого износа основывается на:

а) анализе активов;

б) данных о величине активов за последний отчетный год (включающих инфляцию);

в) величине чистого прироста основных средств согласно модели (например, если согласно модели капиталовложения превысили износ, он должен соответствующим образом возрасти);

• начисленный износ может также рассчитываться как некоторая доля от объема реализованной продукции на основе анализа ретроспективных тенденций;

• плюс рост задолженности или минус ее уменьшение (погашение) (строка 2.1 + 2.2 +(-) строка 2.3), п. 8.3, табл. 3;

• минус рост дебиторской задолженности или плюс ее уменьшение (погашение) (строка 2.1 + строка 2.2 +(-) строка 2.3 - (+) строка 2.4), п. 8.3, табл. 3;

• минус величина выплачиваемых процентов по кредитам, не учтенных в себестоимости реализованной продукции (строка 2.1 + строка 2.2 +(-) строка 2.3 - (+) строка 2.4 - строка 2.5), п. 8.3, табл. 3, при этом величина выплачиваемых процентов основывается на величине непогашенной задолженности и стоимости заемных средств (ставки процента);

• плюс величина средств, полученных от продажи основных средств (строка 2.1 + строка 2.2 +(-)

строка 2.3 - (+) строка 2.4 - строка 2.5 + строка 2.6), п. 8.3, табл. 3;

• минус намечаемые капитальные вложения (строка 2.7, п. 8.3, табл. 3), которые требуются для поддержания в рабочем состоянии действующих производственных мощностей или ввода в строй дополнительных производственных мощностей, необходимых для достижения темпов роста, предусмотренных в прогнозе. Если темпы роста производства уже стабилизировались и ввода новых мощностей не требуется, капиталовложения направляются только на замещение текущих активов по мере их износа - расходов на приобретение оборудования, зданий и сооружений в целях расширения предприятия не производится. Когда точный расчет произвести не представляется возможным, капиталовложения могут быть приняты равными износу, поскольку, если взять достаточно долгий период времени (более пяти лет), величина износа будет равна резервам, требующимся для замещения текущих активов.

Прирост оборотного капитала (строка 2.8, п. 8.3, табл. 3) рассчитывается, исходя из величины требуемого оборотного капитала на каждый планируемый год.

Требуемый оборотный капитал в процентном исчислении рассчитывается исходя из величины той части выручки от реализации (в расчете на 1 рубль), которая направляется на инвестирование в оборотный капитал (товарно-материальные запасы, дебиторская задолженность и т.д.). Он основывается на анализе потребности предприятия в оборотном капитале за прошлые годы, а также на анализе типичной величины оборотного капитала на аналогичных предприятиях.

По мере роста предприятия некоторая часть его денежного потока должна направляться на финансирование закупок товарно-материальных запасов, роста дебиторской задолженности и т.д. Эта величина называется потребностью компании в дополнительном оборотном капитале и рассчитывается исходя из установленного процентного соотношения от выручки.

Требуемый оборотный капитал представляет собой оборотные средства, которыми должно располагать предприятие в начале периода. Его величина рассчитывается как произведение выручки от реализации и требуемого оборотного капитала (в процентном исчислении) на планируемый год.

Текущий оборотный капитал можно найти в последнем доступном на дату оценки балансовом отчете. Величина текущего оборотного капитала рассчитывается как разность между текущими активами и текущими обязательствами.

Величину излишка (дефицита) оборотного капитала можно рассчитать, сопоставив требуемый оборотный капитал и имеющиеся в наличии оборотные средства. В случае дефицита оборотного капитала его следует прибавить к величине потребности в финансировании, поскольку эта величина представляет собой денежные средства, которые должны быть вложены в предприятие с целью обеспече-

ния его бесперебойного функционирования в будущем.

3) **Остаток денежных средств на начало периода** (строка 3, п. 8.3, табл. 3) показывает размер денежной наличности предприятия на начало текущего периода.

4) **Накопленная денежная наличность** (строка 4, п. 8.3, табл. 3) определяется суммой строк 2, 3, п. 8.3, табл. 3.

Накопленная денежная наличность на конец периода рассчитывается как сумма остатка денежных средств на начало периода и чистого денежного потока, сформированного в течение периода.

5) **Коэффициент текущей (дисконтированной) стоимости** рассчитывается на основе выбранной ставки дисконта (строка 5, п. 8.3, табл. 3).

6) **Текущая стоимость денежных потоков** по годам определяется путем умножения величин чистого денежного потока каждого года на рассчитанный коэффициент текущей стоимости для середины года (строка 2 * строка 5), п. 8.3, табл. 3.

7) Для действующего предприятия величина ранее инвестированных средств принимается равной итогу актива баланса на последнюю отчетную дату, т.е. на конец нулевого года, что отражается в модели дисконтированных денежных потоков по строке "капиталовложения" со знаком минус.

Остаток денежных средств на начало периода для нулевого года не указывается, накопленная денежная наличность соответствует данным баланса на конец нулевого года.

8) **Сумма текущих стоимостей** денежных потоков планируемого периода рассчитывается путем суммирования текущих стоимостей денежных потоков за весь планируемый период, включая нулевой год (строки 6, 7, п. 8.3, табл. 3).

9) **Остаточная стоимость** (строка 8, п. 8.3, табл. 3) рассчитывается двумя способами:

для предприятия, продолжающего производственную деятельность за пределами планируемого периода - как стоимость всех денежных потоков за пределами планируемого периода по формуле, представленной в п. 35;

для предприятия, подлежащего ликвидации - как ликвидационная стоимость.

10) **Текущая (дисконтированная) стоимость** остаточной стоимости за пределами планируемого периода (n лет) (строка 9, п. 8.3, табл. 3) определяется путем умножения величины остаточной стоимости за пределами планируемого периода (строка 8, п. 8.3, табл. 3) на коэффициент текущей стоимости (строка 5, п. 8.3, табл.3) n-го года.

11) **Чистая текущая (дисконтированная) стоимость (NPV)** проекта определяется как сумма текущих стоимостей денежных потоков планируемого периода и текущей (дисконтированной) стоимости остаточной (ликвидационной) стоимости за пределами планируемого периода (строка 10, п. 8.3, табл. 3). При неотрицательном значении чистой текущей (дисконтированной) стоимости может быть принято решение по оказанию государственной финансовой поддержки.

12) **Коэффициент внутренней нормы прибыли (IRR)** (п. 8.4) также характеризует целесообразность вложения средств (в том числе и средств госфинподдержки) в данный проект: если **IRR** превышает или равен требуемому уровню доходности (ставке дисконта - r), проект может быть принят к рассмотрению. Расчет коэффициента внутренней нормы прибыли осуществляется либо методом подбора при различных ставках дисконта, устремляя величину чистой приведенной стоимости к нулю, либо на финансовом калькуляторе при использовании модели cash flow.

13) **Дисконтный (динамический) период окупаемости проекта** определяется как период времени, по истечении которого сумма текущих (дисконтированных) стоимостей денежных потоков (п. 8.3, табл. 3, строка 6), представленная нарастающим итогом, становится неотрицательной величиной, т.е. дисконтированные денежные потоки доходов равняются дисконтированным денежным потокам затрат.

14) График погашения кредиторской задолженности составляется в соответствии с условиями конкретных кредитных договоров с учетом установленных сроков погашения.

15) **Точка безубыточности (порог рентабельности)** - это такая выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет и прибылей, т.е. результата от реализации после возмещения переменных затрат в точности хватает на покрытие постоянных затрат, и прибыль равна нулю, определяется следующим образом:

$$\begin{array}{l} \text{порог} \\ \text{рентабель-} \\ \text{ности} \end{array} = \frac{\text{постоянные затраты}}{\text{выручка от реализации после возмещения переменных затрат в относительном выражении}} \\ \text{постоянные} \\ \text{затраты} \\ = \frac{\text{переменные} \\ \text{затраты в \%}}{1 - \frac{\text{100 \%}}{\text{Переменными затратами}}}$$

Переменными затратами являются затраты, связанные с производством (сырье, материалы, заработная плата рабочих).

Постоянные включают затраты на организацию производства и управления (менеджмент), амортизацию.

16) На базе данных производственной программы и финансового плана заполняется агрегированная форма прогнозного баланса (п. 8.8, табл. 5) по годам планируемого периода, по которым рассчитываются коэффициенты: текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами, восстановления (утраты) платежеспособности. На основе полученных результатов формирует-

ся п. 8.9, табл. 6. Коэффициенты анализируются с целью установления соответствия их нормативным значениям, утвержденным Постановлением Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 г. N 498 "О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий". Данная таблица используется в целях контроля за изменениями показателей за период, соответствующий сроку предоставления государственной финансовой поддержки.

ПОРЯДОК СОГЛАСОВАНИЯ ПЛАНА ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ (БИЗНЕС-ПЛАНА)

Приложение 3 к распоряжению Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 5 декабря 1994 г. N 98-р

План финансового оздоровления (бизнес-план), разработанный предприятием в соответствии с Типовой формой плана финансового оздоровления (бизнес-планом) и Методическими рекомендациями по составлению планов финансового оздоровления (бизнес-планов), направляется предприятием для согласования соответствующему органу исполнительной власти субъекта Российской Федерации, соответствующему федеральному органу исполнительной власти, на который возложена координация и регулирование деятельности в данной отрасли (сфере управления), Государственному комитету Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур и Министерству финансов Российской Федерации.

Согласование, проводимое на данном этапе, должно включать удовлетворение требований, предъявляемых каждой из вышеперечисленных организаций соответственно и затрагивающих совместные интересы данных организаций и предприятия. Срок рассмотрения плана финансового оздоровления каждым из органов, осуществляющих его согласование на данном этапе, не должен превышать 30 календарных дней со дня его получения.

Согласование оформляется соответствующим грифом. Гриф согласования располагается на лицевой стороне документа и включает в себя слово "СОГЛАСОВАНО", наименование должности лица, с которым согласовывается документ (включая наименование организации), личную подпись, расшифровку подписи и дату согласования.

На следующем этапе план финансового оздоровления (бизнес-план) представляется для согласования в Федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве) (далее - Федеральное управление). Согласованный Федеральным управлением план финансового оздоровления (бизнес-план) направляется для согласования в Министерство экономики Российской Федерации. В случае, если в течение 20 календарных дней со дня получения Министерство экономики Российской Федерации не направит в Федеральное управление мотивированное заключение о нецелесообразности предоставления государственной финансовой поддержки, данный план признается согласованным.

В случае необходимости внесения изменений в план финансового оздоровления (бизнес-план), документ возвращается предприятию для его доработки на предлагаемый утверждающим органом период времени с возвратом его в данную инстанцию.

На следующем этапе Федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве) рассматривает и утверждает план финансового оздоровления (бизнес-план).

Утверждение оформляется соответствующим грифом. Гриф располагается на лицевой стороне документа и включает в себя слово "УТВЕРЖДЕНО", наименование должности лица, которым утверждается документ, личную подпись, расшифровку подписи и дату согласования.

ПОЛОЖЕНИЕ О ПОРЯДКЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА, ОТРАСЛЕВЫХ И МЕЖОТРАСЛЕВЫХ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ В ЦЕЛЯХ РЕОРГАНИЗАЦИИ ИЛИ ЛИКВИДАЦИИ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Приложение N 2 к постановлению Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 г. N 498

1. Настоящее Положение определяет порядок представления государственной финансовой поддержки неплатежеспособным предприятиям и использования средств федерального бюджета, отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов в целях реорганизации или ликвидации неплатежеспособных предприятий.

2. В порядке, определенном настоящим Положением, осуществляется государственное финансирование на безвозвратной или возвратной основе из бюджетов различных уровней, отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов, направленное на:

- восстановление платежеспособности или поддержание эффективной хозяйственной деятельности предприятий;

- финансирование реорганизационных или ликвидационных мероприятий, в том числе мероприятий, направленных на предотвращение негативных социальных последствий банкротств.

Далее по тексту под финансированием санационных мероприятий понимается выделение государственных ассигнований в рамках любого из указанных выше направлений.

3. Безвозвратные государственные ассигнования предоставляются исключительно на:

- финансирование непроизводственной деятельности, связанной с содержанием объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения;

- возмещение убытков конкретным предприятиям, если для них действующим законодательством установлены условия хозяйствования, при которых не обеспечивается возмещение затрат на производство товаров (работ, услуг), что может повлечь их банкротство;

- финансирование издержек по восстановлению платежеспособности предприятий, принимаемых на полное бюджетное финансирование в статусе, установленном действующим законодательством;

- финансирование ликвидационных процедур при недостаточности средств от продажи имущества должников.

Во всех остальных случаях государственная финансовая поддержка оказывается исключительно на возвратной основе.

Безвозмездные государственные ассигнования отражаются в пассиве баланса предприятия как целевые финансовые поступления и не могут повлечь за собой изменения доли государства, а также его посредников (организаций - агентов) в уставном капитале предприятия.

4. Финансирование мероприятий, указанных в пункте 2 настоящего Положения, производится в соответствии с договором, заключаемым между органом исполнительной власти, осуществляющим финансирование, и Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве) при Госкомимущество России (далее - Федеральное управление), обеспечивающим контроль за целевым использованием средств и их возвратностью (в случае финансирования на кредитной основе), - с одной стороны и уполномоченной организацией (агентом) Правительства Российской Федерации (субъекта Российской Федерации) - с другой.

5. Основаниями для предоставления государственной финансовой поддержки неплатежеспособным предприятиям являются:

- выполнение требований, установленных в пункте 3 постановления Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 г. N 498;

- наличие согласованного с Федеральным управлением плана графика финансирования, необходимого для обеспечения запланированных санационных мероприятий;

- наличие средств соответствующих источников обеспечения санационных мероприятий.

В случаях, когда действующим законодательством предусмотрено внесение Федеральным управлением от имени собственника (должника, кредитора) ходатайств в арбитражный суд о проведении реорганизационных процедур, предусматривающих оказание государственной финансовой поддержки, Федеральное управление не вправе

заявлять указанные ходатайства при отсутствии хотя бы одного из указанных выше оснований.

6. Для получения ходатайства Федерального управления в арбитражный суд о применении реорганизационных процедур или согласия Федерального управления на проведение санационных мероприятий во внесудебном порядке орган (органы), намеренный финансировать санационные мероприятия, предоставляет в Федеральное управление:

- документы, подтверждающие выполнение требований пункта 3 постановления Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 г. N 498;

- предварительно согласованный в установленном порядке план финансового оздоровления (бизнес-план);

- план - график финансирования санационных мероприятий;

- документы, подтверждающие наличие средств соответствующих источников обеспечения санационных мероприятий.

При решении вопроса о внесении ходатайства в арбитражный суд о применении реорганизационных процедур в отношении предприятия должника указанные документы должны быть представлены в Федеральное управление не позднее чем за 10 дней до истечения срока подачи соответствующего ходатайства.

7. Органом (органами), осуществляющим от имени государства финансирование санационных мероприятий, в зависимости от источников финансирования могут выступать:

- Министерство финансов Российской Федерации либо уполномоченный финансовый орган субъекта Российской Федерации, если источником финансирования санационных мероприятий выступает федеральный бюджет либо бюджет субъекта Российской Федерации;

- федеральный орган (органы) исполнительной власти, орган (органы) исполнительной власти субъекта Российской Федерации и органы местного самоуправления, уполномоченные распоряжаться средствами отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов, если источником финансирования являются указанные фонды.

В качестве уполномоченных организаций (агентов) Правительства Российской Федерации (субъектов Российской Федерации), через которых осуществляется государственное финансирование санационных мероприятий, могут выступать банковские учреждения, инвестиционные компании и фонды, заключившие договор, предусмотренный в пункте 4 настоящего Положения.

8. Средства государственной финансовой поддержки подлежат перечислению в соответствии с согласованным планом - графиком и могут использоваться исключительно на финансирование мероприятий, предусмотренных утвержденным планом финансового оздоровления (бизнес-планом).

В случаях, когда государственная финансовая поддержка оказывается неплатежеспособному предприятию в порядке применения реорганиза-

онных процедур при решении вопроса о признании его несостоятельным (банкротом), предусмотренные планом - графиком финансирования суммы стартовых платежей должны быть перечислены не позднее 5 дней до истечения срока подачи ходатайства о применении реорганизационных процедур в арбитражный суд.

9. В целях осуществления возложенных на него функций по контролю за целевым использованием средств государственной финансовой поддержки, а также обеспечения возвратности средств, выделяемых в форме государственных кредитов, Федеральное управление вправе назначить аудиторскую проверку деятельности уполномоченных организаций (агентов) в части надлежащего использования выделенных средств с привлечением независимых аудиторских фирм.

В случае, если установлено нецелевое или неэффективное использование государственных средств, выделенных на финансирование мероприятий, указанных в пункте 2 настоящего Положения, невыполнение плана - графика поступления средств, а также невозможность достижения поставленных целей, Федеральное управление обязано прекратить осуществление (внести в арбитражный суд ходатайство о досрочном прекращении) указанных мероприятий.

Приложение N 3 к постановлению Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 г. N 498