

9.4. К ПРОБЛЕМЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ: ТАБЛИЦА ДЛЯ РЕГУЛЯРНОГО МОНИТОРИНГА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дешко А.Э., магистр международного бизнеса и финансов американского Университета Вебстер в Австрии, экономист Департамента финансового мониторинга и валютного контроля Банка России

Необходимость в устойчивой здоровой предпринимательской среде, развивающаяся конкуренция, растущий потребительский рынок, укрепление отношений с международными партнерами являются условиями для поддержания платежеспособности предприятия. В статье анализируется 30-40-летний международный опыт по разработке методов предупреждения несостоятельности (банкротства). Подробно рассматриваются достигнутые успехи в российской практике. Поднимаются такие проблемы, как адаптация зарубежных моделей к российской действительности, комбинирование методов для выявления полноценной картины состояния предприятия, разработка методов в соответствии со спецификой деятельности предприятия. На основании проведенного исследования автором предлагается новый метод предупреждения неплатежеспособности предприятия с учетом выявленных проблем.

На сегодняшний день в России все актуальнее звучит тема разработанности методов предупреждения неплатежеспособности предприятия на этапе с момента появления причин для беспокойства до момента подачи кредиторами заявления в арбитражный суд о признании должника несостоятельным (банкротом). Необходимость в этих методах растет в связи с постоянным ростом деловых контактов, количества и видов рынков, производственных и потребительских показателей и т.д. Основными задачами представленного исследования являются: возврат положительного образа институту несостоятельности (банкротства) и придание институту относительной неплатежеспособности его истинного профилактического значения для экономистов и предпринимателей.

Первые запросы на вычисление оптимального метода для прогнозирования вероятности несостоятельности (банкротства) предприятия появились в Соединенных Штатах сразу по окончании Второй мировой войны. Исследователи закона о несостоятельности (банкротстве) в Германии обратили особое внимание на то, что «в качестве нового факта, ведущего к возбуждению дел о неплатежеспособности, введена угроза несостоятельности. Теперь должник должен получить возможность учитывать правовые границы дел о неплатежеспособности уже при вероятности наступления неплатежеспособности»¹.

«В итальянском законодательстве предусматривается вмешательство, не вытекающее из решений судебных органов. Новшество состоит в том типе вмешательства, который реализуется через принятие реорганизации промышленного предприятия, находящегося в условиях временных затруднений и, следовательно, не в условиях действительной неплатежеспособности»². В Эстонии Закон о несостоятельности (банкротстве) (статья 9) до-

пускает возбуждение дела, даже если срок исполнения требований еще не наступил³. Потребности рынка заставляют предпринимателей постоянно следить за «здоровьем» предприятия, уровнем платежеспособности и, соответственно, успешности.

Поэтому следует учитывать мнение всего делового мира: «Во множестве случаев неплатежеспособный, на первый взгляд, должник имеет внутренние резервы, и их интенсивная мобилизация будет прямо способствовать восстановлению его платежеспособности до начала процедур банкротства»⁴. Именно для своевременной, адекватной обстоятельствам и эффективной мобилизации внутренних и внешних резервов предприятия и его «среды обитания» следует проводить оценку наступившей ситуации.

В России оценка деятельности предприятия является относительно молодой наукой. Только в конце XIX века были проведены первые работы по оценке земель и городской недвижимости с целью налогообложения.

В СССР оценочная деятельность по объективным причинам имела ограниченное применение и была в основном связана с переоценкой основных фондов действующих предприятий, а не с несостоятельностью (банкротством).

В постсоветской России методы оценки деятельности предприятий были вновь введены в практику в полную силу только в 1994 году. Большинство используемых в оценочной практике методик были привнесены Всемирным банком и (на тот момент) «большой пятеркой» аудиторских компаний (KPMG, «Ernst and Young», «Deloitte Touche Tohmatsu», «PricewaterhouseCoopers, Arthur Andersen» (ликвидирован в 2001 году) и прошли многолетнее применение на Западе⁵.

«После кризиса 17 августа 1998 года российская экономика вынуждена адаптироваться уже не к реформам в стиле «рыночного фундаментализма» (на что ушли 1992-1997 годы), а к мировым экономическим процессам. Россия стала открытой страной. Чтобы понять колебания курсов акций на наших биржах, мы вынуждены оглядываться на индекс Доу-Джонса. Чтобы понять логику прихода или ухода на наши рынки крупных зарубежных фирм, мы вынуждены смотреть на состояние мировых рынков. Чтобы прогнозировать приток или отток инвестиций, нам приходится анализировать мировой рынок капитала»⁶.

Однако те же ученые считают, что, к сожалению, методологии, заимствованные у стран с развитой рыночной экономикой, без соответствующей адаптации к российским условиям для решения задач⁷, для которых они за рубежом разрабатывались годами, не могут эффективно и адекватно применяться в российской практике. Что и становится очевидным из представленных ниже примеров: зарубежные методы адаптируются к российской действительности.

³ Телюкина М.В. Основы конкурсного права. – Волтерс Клувер, 2004. – 560 с. С. 103.

⁴ Коммерческое право зарубежных стран: учебник / Под ред. В.Ф. Полодупуло. С-Пб.: Санкт-Петербургский государственный университет, 2005. – 504 с. С. 118.

⁵ Долгин С.В. Оценка активов предприятия в условиях банкротства // Финансы. 2005. № 8. С. 69-71.

⁶ Нещадин А., Липсич И. Выход из кризиса: иллюзии или реальность? // Бюллетень финансовой информации. Аналитический банковский журнал. № 12. 1999. – № 1. 2000. С. 4.

⁷ Долгин С.В. Оценка активов предприятия в условиях банкротства // Финансы. 2005. № 8. С. 69-71.

¹ Бюргер А., Шельберг Б. Возбуждение дел о неплатежеспособности в Германии. // Бухгалтерский учет. № 1. 1995. С. 45-47.

² Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов / Г.З. Базаров, С.Г. Беляев, Л.П. Белых и др.; Под ред. С.Г. Беляева и В.И. Кошкина. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. – 469 с. С. 461.

Учеными предлагаются различные методы анализа финансового состояния должника. Бердникова Т.Б. рассматривает 15 различных методов проведения анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия, которые она подразделяет на две группы:

- методы неформализованные:
 - экспертный;
 - морфологический;
 - рейтинговый;
 - фактографический,
 - мониторинг;
 - логическое моделирование;
 - фундаментальный;
 - технический или трендовый;
- методы формализованные:
 - факторный;
 - конъюнктурный;
 - математический;
 - статистический;
- методы исследования операций и принятия решений:
 - эконометрические;
 - экономико-математическое моделирование;
 - оптимальное программирование⁸.

Методы отличаются друг от друга целями и задачами, информационной базой, техническим обеспечением, оперативностью решения аналитических и управленческих задач и др. Именно поэтому было бы логично рассматривать разные сценарии для одного предприятия и выявлять слабые звенья.

Рассмотрим некоторые наиболее известные современные методы диагностирования предприятия, выявления моментов потери устойчивости.

Самый простой способ оценки состояния предприятия относится к применению на практике понятия неоплатности. По мнению Всемирного банка (о развитии финансового сектора в России) наличие чистой задолженности определяется превышением задолженности над стоимостью имущества должника. Вместе с тем, эксперты Всемирного банка придерживаются того же мнения, что и большинство ученых: оценка имущества предприятия при проверке способности покрытия долгов должна основываться на предположении продолжения работы предприятия, насколько это вероятно при данных обстоятельствах⁹, а не на его ликвидации.

Серьезный вклад в экономическую науку внесли такие исследователи модели диагностики платежеспособности предприятия, как Г. Спрингейт, Ж. Лего, Дж. Бисс, Ф. Модильяни, М. Миллер и многие другие. Наверное, одним из самых известных способов диагностики считается индекс платежеспособности Эдварда Альтмана, профессора Нью-Йоркского университета¹⁰. Введенный в практику в 1968 году индекс основан на анализе нескольких факторов. Альтман проанализировал документацию 66 предприятий: с 1946 по 1965 год половина была объявлена банкротами, а половина являлась успешными. Он изучил 22 коэффициента, выделил 5 самых весомых и выстроил уравнение регрессии (статистический метод по Бердниковой Т.Б.) с несколькими

множителями (выявленными эмпирическим путем, на основе статистических данных¹¹) для анализа экономических возможностей крупных компаний, представленных на рынках ценных бумаг.

$$Z = (1,2) X_1 + (1,4) X_2 + (3,3) X_3 + (0,6) X_4 + (1,2) X_5,$$

где

X_1 – отношение собственных оборотных средств (текущие активы – краткосрочные обязательства) к сумме активов. Обеспеченность собственными оборотными средствами;

X_2 – отношение рентабельности активов (нераспределенная или реинвестированная прибыль) к сумме активов (среднестатистическая сумма инвестированного и привлеченного капитала). Рентабельность активов;

X_3 – отношение балансовой прибыли (до выплаты налогов с прибыли или общий доход) к сумме активов (среднестатистическая сумма инвестированного и привлеченного капитала);

X_4 – отношение собственного капитала или рыночной стоимости акций (в обращении) к заемному, долгосрочному и краткосрочному, заёмному капиталу;

X_5 – отношение выручки от реализации к сумме активов. Выручка нетто.

Предельное значение: $Z = 2,7$.

Если $Z < 1,81$, то очень высока вероятность наступления абсолютной неплатежеспособности.

Если Z находится в интервале $[1,81-2,7]$, то степень вероятности наступления абсолютной неплатежеспособности высока.

Если Z находится в интервале $[2,71-2,99]$, то возможно наступление абсолютной неплатежеспособности. Предприятие характеризуется достаточно устойчивым финансовым положением.

В 1983 году Э. Альтман модифицировал свою модель для предприятий, акции которых не котировались на рынках ценных бумаг.

$$Z = (0,717)X_1 + (0,847)X_2 + (3,107)X_3 + (0,42)X_4 + (0,995)X_5,$$

где

X_1 , X_2 , X_3 и X_5 не меняются, а X_4 – отношение балансовой (не рыночной!) стоимости акционерного капитала к заемному, долгосрочному и краткосрочному, заёмному капиталу.

Предельное значение: $Z = 1,23$. Z находится в интервале $[от -14 до +22]$.

Если $Z > 2,90$, то возможность наступления финансового кризиса низкая.

Если Z в интервале $[1,23-2,90]$, то дать точную оценку невозможно.

Точность данного прогнозирования неплатежеспособности на 1 год равна 95%, на 2 года – 70%.

Однако при столь высоком проценте точности данного метода, интервал, в котором невозможно дать точную оценку состояния предприятия, слишком обширен, что может стать очень опасным.

В 1977 году британские ученые Р. Тафлер и Г. Тишоу произвели с помощью компьютеров те же расчеты коэффициентов, что и Э. Альтман, только уже в отношении 80 британских компаний (банкротов и преуспевающих) и построили четырехфакторную модель:

$$Z = (0,53) X_1 + (0,13) X_2 + (0,18) X_3 + (0,16) X_4,$$

⁸ Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 215 с. С. 14-15.

⁹ Россия: укрепление доверия. Развитие финансового сектора в России. / Пер. с англ. – Всемирный банк. – М.: Издательство «Весь Мир», 2002. С. 66-67.

¹⁰ Зевайкина С.Н. Диагностика вероятности банкротства организации // Аудитор. № 9. 2005. С. 31-38.

Антикризисное управление: учеб. пособие для студентов вузов / под ред. К.В. Балдина. – М.: Гардарики, 2006. – 271 с. С. 166-169.

¹¹ Романовская А. Как спрогнозировать финансовый кризис // Консультант. 2006. № 19. С.58–62.

где фигурируют следующие отношения:

0,53 – текущие средства к общей задолженности.

Доходность;

0,13 – текущие средства к сумме активов. Оборотные средства;

0,18 – общая задолженность к сумме активов. Финансовый риск;

0,16 – ликвидность активов.

X_1 – прибыль от реализации к краткосрочным обязательствам;

X_2 – оборотные активы к сумме обязательств;

X_3 – краткосрочные обязательства к сумме активов;

X_4 – выручка к сумме активов.

Если $Z > 0,3$, то вероятность банкротства невелика.

Если $Z < 0,2$, то банкротство более чем вероятно¹².

Российские экономисты попытались применить аналогичный подход к прогнозированию банкротств отечественных предприятий. Р.С. Сайфулин и Г.Г. Кадыков¹³ рассчитали комплексный показатель предсказания финансового кризиса компании:

$$R = (2)K_0 + (0,1)K_{мл} + (0,08)K_u + (0,45)K_m + K_{пр},$$

где

K_0 – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

$K_{мл}$ – отношение ликвидных активов к текущим обязательствам должника. Текущая ликвидность;

K_u – оборачиваемость активов;

K_m – отношение чистой прибыли к совокупным активам. Коммерческая маржа, рентабельность реализации продукции;

$K_{пр}$ – рентабельность активов.

Предельное значение: $R = 1$.

Если $R < 1$, то состояние предприятия неудовлетворительное.

Профессор Сибирского университета потребительской кооперации О.П. Зайцева¹⁴ для оценки финансового кризиса компаний предложила использовать следующий комплексный показатель:

$$K_{компл} = (0,25)K_{уп} + (0,1)K_3 + (0,2)K_c + (0,25)K_{ур} + (0,1)K_{фр} + (0,1)K_{заг},$$

где

$K_{уп}$ – чистый убыток к собственному капиталу. Убыточность фирмы;

K_3 – соотношение кредиторской и дебиторской задолженности;

K_c – отношение краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов к активам. Текущая ликвидность;

$K_{ур}$ – отношение чистого убытка к объему реализации этой продукции. Убыточность реализации продукции;

$K_{фр}$ – отношение заемного капитала к собственному;

$K_{заг}$ – показатель загрузки активов. Величина, обратная оборачиваемости активов.

Иркутские ученые¹⁵ предложили такую модель:

$$Z = (8,38) X_1 + X_2 + (0,054) X_3 + (0,63) X_4,$$

где

X_1 – оборачиваемость активов;

X_2 – выручка нетто;

X_3 – отношение выручки от реализации к активам;

X_4 – отношение чистой прибыли к интегральным затратам.

Если $R < 0$, то вероятность банкротства возрастает до 90% – 100%.

Если R находится в интервале [0-0,18], то вероятность банкротства составляет 60 – 80%.

Если R находится в интервале [0,18-0,32], то вероятность банкротства составляет 35-50%.

Если R находится в интервале [0,32-0,42], то вероятность банкротства составляет 15-20%.

Если $R > 0$, то вероятность банкротства меньше 10%.

Для оценки финансовой платежеспособности компании У. Бивер предложил несколько коэффициентов:

- денежный поток к задолженности;
- чистая прибыль к активам;
- задолженность к активам;
- рабочий капитал к активам;
- коэффициент покрытия.

В свою очередь А.В. Колышкин¹⁶, консультант по финансовому анализу и планированию КГ «Воронов и Максимов», преподаватель экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета, используя данные 17 компаний, рассчитал средние значения этих и ряда других индикаторов с целью прогнозирования уровня платежеспособности для российских промышленных предприятий на период до пяти лет.

Таблица 1

РАСЧЕТ ВЕРОЯТНОСТИ ПО КОЛЫШКИНУ

Показатель	Значения показателей по Биверу за определенный период до наступления банкротства по Колышкину					Среднее значение показателей
	5 лет	4 года	3 года	2 года	1 год	
Денежный поток/Задолженность						
Благополучные предприятия	0,47	0,44	0,45	0,45	0,45	1,28
Банкроты	0,15	0,14	0,02	-0,05	-0,2	0,03
Чистая прибыль/Активы						
Благополучные предприятия	0,06	0,07	0,1	0,07	0,06	0,19
Банкроты	0,03	0,01	-0,02	-0,08	-0,2	-0,03
Задолженность/Активы						
Благополучные предприятия	0,49	0,52	0,51	0,72	0,86	Информация отсутствует
Банкроты	0,26	0,25	0,2	0,19	0,06	Информация отсутствует
Рабочий капитал/Активы						
Благополучные предприятия	0,4	0,36	0,39	0,38	0,38	0,12
Банкроты	0,26	0,25	0,2	0,19	0,06	-0,27
Коэффициент покрытия						
Благополучные предприятия	3,4	3,5	3,3	3,3	3,3	2
Банкроты	2,4	2,3	2,3	2,3	2	0,7

В свою очередь А.И. Гончаров¹⁷ считает, что для того, чтобы факт неплатежеспособности не был выявлен

¹² Зевайкина С.Н. Диагностика вероятности банкротства организации // Аудитор. № 9. 2005. С. 31-38.

¹³ Перфильев А.Б. Основные методики оценки финансового состояния российских предприятий и прогнозирование возможного банкротства по данным бухгалтерской отчетности. Ярославль: МУБ и НТ. 2005.

¹⁴ Зайцева О.П. Антикризисное управление в российской компании // Сибирская финансовая школа. 1998. № 11-12.

¹⁵ Хайдарова М.А. Показатели прогнозирования неплатежеспособности (банкротства) в коммерческих организациях. – М.: МАКС Пресс, 2002. – 23 с.

¹⁶ Колышкин А.В. Прогнозирование развития банкротства в современной России: Дис. канд. эк. наук. – СПб., 2003.

¹⁷ Гончаров А.И. Система индикаторов платежеспособности предприятия // Финансы. 2004. № 6. С. 69-70.

слишком поздно, становятся необходимыми финансовые индикаторы. Они позволяют, с одной стороны, оценить степень платежеспособности предприятия через интенсивность и результативность его работы с дебиторами (долговой показатель **Д**), с другой стороны, учитывают реальные объемы его текущих обязательств (долговой показатель **К**).

Д обозначает ритм входящего финансового потока организации.

Д – средства в расчетах и высоколиквидных вложениях (по окончании заданного периода времени) к вырубке за месяц (тот же период).

Если **Д** = 3, то все требования и вложения предприятия будут обращены в деньги и направлены на исполнение обязательств перед кредиторами и государством за 3 месяца.

К обозначает исходящий финансовый поток, направленный на погашение текущих кредиторских задолженностей. **Д** ≥ **К**.

К – обязательства текущие к выручке за месяц. **К** < 3.

Если **Д** ≥ **К** < 3, то возможность наступления неплатежеспособности низка.

Если **Д** ≤ **К** > 3, то неплатежеспособность наступила.

В соответствии с действующим законодательством, признаком неплатежеспособности больше не является финансовый резерв в размере ста тысяч рублей, который существовал в законе о несостоятельности (банкротстве) от 1998 года¹⁸. Тогда эту сумму надо было бы вычесть из текущих обязательств в коэффициенте **К**.

Однако у этих моделей, построенных на регрессионных вычислениях, есть несколько существенных недостатков.

В российском законодательстве анализ финансового состояния должника осуществляется в соответствии с постановлением правительства Российской Федерации от 25 июня 2003 года № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа»¹⁹. Этот анализ включает:

- 16 показателей:
 - совокупные активы (пассивы);
 - скорректированные внеоборотные активы;
 - оборотные активы;
 - долгосрочная дебиторская задолженность;
 - ликвидные активы;
 - наиболее ликвидные оборотные активы;
 - краткосрочная дебиторская задолженность;
 - потенциальные оборотные активы к возврату;
 - собственные средства;
 - обязательства должника;
 - долгосрочные обязательства должника;
 - текущие обязательства должника;
 - выручка нетто;
 - валовая выручка;
 - среднемесячная выручка;
 - чистая прибыль (убыток);
- 10 коэффициентов:
 - абсолютная ликвидность;
 - текущая ликвидность;
 - обеспеченность обязательств должника его активами;
 - степень платежеспособности по текущим обязательствам;

- автономия;
- обеспеченность собственными оборотными средствами;
- доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах;
- дебиторская задолженность к совокупным активам;
- рентабельность активов;
- норма чистой прибыли.

Количество коэффициентов увеличено до десяти, что позволяет приблизиться к истине. В этом случае российская оценочная модель достаточно адекватна реалиям.

Во-вторых, коэффициенты, которые подбирали ученые для составления своих моделей, имеют общую направленность:

- отношение задолженности;
- ликвидности;
- рентабельности к активам.

Как уже говорилось, на бумаге предприятие может быть полностью убыточным в силу своей специфики. Однако в жизни оно может оставаться абсолютно платежеспособным. Следует разработать и классифицировать коэффициенты относительно вида деятельности предприятия, например, добыча полезных ископаемых, научно-исследовательская, производственная (ограниченным тиражом или серийно), консультационная и т.д.

В таком случае следует применить сравнительный метод. Основа методики распределения предприятий по классам кредитоспособности заключается в сопоставлении сводных показателей отчетности предприятия, т.е. после проведения анализа показателей других предприятий той же отрасли. Компании предварительно делаются на 3 класса в соответствии с уровнем их кредитоспособности, которая зависит от степени ликвидности оборотных активов фирмы²⁰. В работах Донцовой Л.В.²¹ и Никифоровой Н.А.²² предложено 5 классов, разделенных по тому же принципу.

Таблица 2

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО КЛАССАМ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ

Классы кредитоспособности	Финансовое состояние	Финансовые показатели	Риск невозврата кредита
1 класс	Отличное	Лидер отрасли	Минимальный/отсутствует/является инвестором
2 класс	Хорошее	Выше среднеотраслевых	Минимальный
3 класс	Удовлетворительное	На уровне среднеотраслевых	Нормальный
4 класс	Неудовлетворительное	Ниже среднеотраслевых	Повышенный
5 класс	Близкое к полной потере платежеспособности	Одни из худших в отрасли	Высочайший/кредиторы готовы подать заявление в арбитражный суд

¹⁸ «Собрание законодательства РФ», 12.01.1998, № 2, ст. 222. в ред. Федерального закона от 21.03.2002 № 31-ФЗ, с изм., внесенными Постановлениями Конституционного Суда РФ от 16.05.2000 № 8-П, от 06.06.2000 № 9-П, от 12.03.2001 № 4-П, определением Конституционного Суда РФ от 01.10.2002 № 286-О.

¹⁹ «Собрание законодательства РФ», 30.06.2003, N 26, ст. 2664.

²⁰ Тукина Г.Ф. прогнозирование вероятности банкротства предприятий с учетом отраслевых и региональных особенностей. Новочеркасск: ЮРГТУ, 2001. С. 80.

²¹ Донцова Л.В. Анализ бухгалтерской отчетности – М.: ДИС. – 1998.

²² Овчинникова Т., Пахомов А., Булгакова И. Исследование математических методов финансово-экономической диагностики банкротства предприятий.// Финансовый бизнес. № 5. 2005. С. 38-45.

Таким образом, на основе предложений, высказанных этими учеными, и с внесением некоторых уточнений можно составить общую таблицу распределения предприятий по классам кредитоспособности (см. табл. 2).

На основе фактических данных рассчитывают коэффициенты для группы однородных предприятий определенной отрасли. Полученные данные по каждому показателю представляют в виде таблицы. В качестве примера можно привести табл. 3, разработанную учеными Казанского государственного технологического университета для отечественных предприятий промышленности²³.

Таблица 3

ЗНАЧЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО КЛАССАМ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ

Наименование показателя	Значения показателей по классам		
	1 класс	2 класс	3 класс
Соотношение собственных и заемных средств	Менее 0,8	0,8 – 1,5	Более 1,5
Вероятность банкротства Z-счет Альтмана	Более 3,0	1,5 – 3,0	Менее 1,5
Общий коэффициент покрытия	Более 2,0	1,0 – 2,0	Менее 1,0

В-третьих, разнообразие этих оценочных методов показывает, что каждое предприятие – это сложный организм. Не существует единого оптимального метода анализа и диагностирования предприятия. Именно табл. 3 необходима экспертам во время диагностики для самоконтроля. Использование только одной методики может выявить только одну сторону проблемы. Малейшие опечатки в отчетах могут повлиять на весь анализ и дать в результате ошибочные показатели. Применение одновременно нескольких методов анализа позволит приблизиться к более точной оценке финансового состояния предприятия.

В-четвертых, эти модели также ограничены по странам применения. Американскую или британскую модели вряд ли можно было бы применить даже к предприятиям того же «происхождения», но осуществляющим свою деятельность в России.

Несомненно, российские ученые превносят большой вклад в предпринимательскую сферу, перенимая и адаптируя мировые методы оценки.

Например, рентабельность продаж отражает удельный вес прибыли в каждом рубле выручки от реализации. В зарубежной практике этот показатель называется маржой прибыли (коммерческой маржой). Будет ли прибыльно заказывать туристической фирме еще один автобус, чтобы разместить в нем пассажира, не попавшего в основную группу? Ведь в цену автобуса будут входить топливо, машина (поддержание в эксплуатационном состоянии), водитель, чистота, экскурсовод. Сможет ли доход от одного пассажира окупить целый автобус или стоит подождать набора следующей группы?

Однако пока не учитываются рыночная и балансовая стоимость капитала. Все больше и больше предприятий выходят на открытую продажу своих акций. Этот

показатель следует включить в общую сетку для будущих расчетов.

К результатам анализа надо относиться очень критично. Коэффициенты становятся «опасными», как только обязательства превышают текущие средства. Если год был сложным для компании по какой-либо причине, то коэффициенты на конец года могут показать очень непривлекательные результаты: предприятие очень близко к банкротству и вряд ли сможет восстановить свою платежеспособность. Даже при нарушении всех требуемых норм, компания может продолжать существовать без малейшего намека на финансовые трудности. На практике компания могла взять несколько кредитов, или потратиться на строительство новой фабрики, или нанять дорогостоящих специалистов на временную работу (так часто делается в сфере маркетинга): расходы повышаются, но они являются долгосрочными вложениями. На следующий год фабрика начинает работу: производительность повышается, новая маркетинговая стратегия привлекает новых клиентов и сохраняет старых, кредиты возвращены в банки. В результате коэффициенты показывают процветающую компанию. Этими коэффициентами можно было манипулировать для доказательства несостоятельности компании и использования средств в личных интересах (фиктивное и/или преднамеренное банкротство).

В Соединенных Штатах Америки и европейских странах держание свободных средств в наличных расценивается как повышенный риск и считается чем-то неудобным и даже странным. Также не принято держать ликвидность на счетах. Свободные финансы инвестируются в имущество и ценные бумаги, так как «неработающие деньги – это мертвые деньги».

Для россиянина такая ситуация почти всегда кажется неестественной, как будто человек или компания живут на пороге банкротства. В западных странах деньги чаще инвестируются на рынках собственности любого вида: от детских игрушек до редких произведений искусства. В России эти вложения обычно делаются в виде ремонта квартир, следующим шагом стали инвестиции в машины и жилье, затем туристические поездки. К сожалению, это происходит не из-за естественных рыночных влияний на состояние денежной массы, а из-за страха, и речь не идет о привычных рыночных рисках. Вместе с тем эти три метода недостаточны для отражения полной картины развивающейся страны.

У самих американцев существует поговорка о степени лжи, которая дословно переводится как «ложь, наглая ложь и статистика». Эти формулы основаны на официальной бухгалтерской отчетности и на статистике, которая выражает эмпирические данные. Точность таких прогнозов на ближайший год составляет 95% и 83% на два года, что является очень высокими показателями, но все же однобокими.

И также в силу основанности на бухгалтерской отчетности и статистических данных, такие формулы тяжело применимы для развивающихся стран: в России очень долго существовали «черная» и «белая» касса. Об объективности не было речи. Результаты из-за минимального количества коэффициентов легко сглаживаются и даже приукрашиваются; специфика предприятия (страховая компания, угольная шахта или градообразующее предприятие) может не проявиться или, наоборот, показать сильно искаженные характеристики. Каждая компания намного субъективнее, чем это мог бы выразить бухгалтерский отчет.

²³ Тукина Г.Ф. прогнозирование вероятности банкротства предприятий с учетом отраслевых и региональных особенностей. Новочеркасск: ЮРГТУ, 2001. С. 80.

Проанализировав известные модели прогнозирования неплатежеспособности предприятия, стало возможным сделать вывод, что применение в практике методов предупреждения неплатежеспособности с помощью статистического анализа бухгалтерской отчетности не является полноценной оценочной деятельностью. Необходимо учитывать субъективные детали, такие, как страна происхождения сотрудников, уникальность продукта, внедрение компьютерного обеспечения для повседневной работы, месторасположение от континента до этажа в здании и т.д.

С целью учета специфики каждого предприятия и для продолжения совершенствования российской системы мониторинга можно с большим успехом взять за основу показатель Аргенти (А-счет), форму диагностики платежеспособности компании, разработанную Джоном Аргенти. Основное предположение состоит в том, что, если компания движется к банкротству, то этот процесс займет несколько лет. Именно это и учитывается автором. Аргенти делит этот период на три отрезка.

1. Слабости (трудности): компания переживает их задолго до настоящего банкротства.
2. Ошибки: общий результат пережитых трудностей; компании делают ошибки, ведущие к банкротству.
3. Симптомы (признаки): ошибки стали очевидны: сильный дефицит ликвидности, приписки в расчетах. Эти признаки проявляются в течение последних 2-3 лет общего 5-10-летнего периода до настоящего банкротства.

Заполняя таблицу, аналитик вписывает свои показатели, основываясь на своем субъективном мнении, а не на расчетах каких-либо коэффициентов. Он оценивает показатели относительно шкалы, предложенной Аргенти, мысленно отвечая на такие вопросы: «насколько, по вашему мнению, «авторитарен» директор, по шкале от 0 до 8?» или «оцените некомпетентность исполнительного или финансового директора по шкале от 0 до 2».

У самых успешных компаний сумма баллов равна от 5 до 18 из 100 возможных. Если сумма больше 25, то компания, скорее всего, станет банкротом в течение ближайших 5 лет. В компаниях на грани кризиса показатель Аргенти колеблется от 34 до 70 (см. табл. 4).

Этот способ анализа невероятно важен тем, что он при использовании простейших терминов учитывает самые показательные ошибки, совершаемые руководством предприятия на всех уровнях. Некоторые моменты особенно критичны.

Учитывается кадровый состав предприятия на всех уровнях. Во многих российских предприятиях, особенно придерживающихся социальной направленности, очень часто сохраняется высокий уровень занятости. За рубежом при составлении кадров используется научный подход: кандидаты заполняют анкеты, проходят тесты, несколько раундов собеседований. Человек подбирается в коллектив именно для создания условий для «рентабельной работы». Если появляются отшельники или новичок не вписывается в коллектив из-за ошибки в оценке его компетентности или из-за подхода к работе, то его увольняют, так как это трата времени для обеих сторон. Молодые и активные деловые люди при обсуждении создания или развития своего бизнеса часто упираются в проблему подбора персонала.

При расчете показателя Аргенти используются все внешние условия осуществления деятельности того или иного предприятия: рынки, технологии, специалисты, конкурентоспособность, политическая и экономическая ситуация в регионе и т.д. Границ больше не

существует – это пугает, но и создает необъятные возможности.

Таблица 4

ПОКАЗАТЕЛЬ АРГЕНТИ

Слабости	Индекс Аргенти	Ваши показатели
Директор-«самодержец»	8	
Директор и председатель совета директоров в одном лице	4	
Пассивность совета директоров	2	
Внутренние противоречия в совете директоров: возраст, компетенции, навыки	2	
Некомпетентный исполнительный или финансовый директор	2	
Неквалифицированный низший и средний менеджмент	1	
Бухгалтерская отчетность: недостаток контроля за бюджетом	3	
Недостаток прогнозов о движении средств	3	
Недостаток контроля за расходами и сокращением затрат	3	
Плохая реакция на перемены (новые рынки, товары, технологии...)	15	
<i>Максимальные очки. Ваши показатели не должны превышать 10 очков!</i>	43	
Ошибки		
Слишком высока доля заемного кредита (зависимость)	15	
Недостаток капитала, оборотного капитала, из-за быстрого роста компании	15	
Трудоемкие проекты	15	
<i>Максимальные очки. Ваши показатели не должны превышать 25 очков!</i>	45	
Симптомы		
Ухудшение финансовых показателей	4	
Использование приписок в бухучете	4	
Нефинансовые признаки спада: демотивация, ситуация на рынке...	4	
Окончательные признаки: судебные дела, увольнения...	3	
<i>Максимальные очки</i>	12	
<i>Максимально возможный индекс Аргенти</i>	100	

В связи с рассматриваемой проблемой возникает вопрос об отношении данного индекса к предупреждению неплатежеспособности. Следует еще раз обратить внимание современного российского предпринимателя не на способы выхода из кризисной ситуации, практически несостоятельности (банкротства), а на необходимость постоянной профилактики таких ситуаций. В естественных условиях неплатежеспособность может развиваться на протяжении какого-либо периода времени. Прозрачность, своевременная диагностика и объективность менеджмента могут легко уберечь компанию. Также следует не забывать о специфике каждой компании в отдельности даже при осуществлении деятельности одной направленности.

Данную таблицу можно адаптировать к российским условиям и сделать более универсальной.

Таблица скорее будет использоваться для внутренних потребностей предприятия, а именно для повседневного мониторинга деятельности предприятия и выявления причин возникновения неплатежеспособности.

В предложенной таблице показатели будут выставляться всеми участниками деятельности предприятия, насколько это возможно.

Таблица 5

ТАБЛИЦА ДЛЯ РЕГУЛЯРНОГО МОНИТОРИНГА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Показатель	Оценка в баллах	Оценка с помощью цвета
<p>Планирование заказов – фактор времени:</p> <ul style="list-style-type: none"> • учет возможностей сотрудников; • учет возможностей поставщиков; • учет возможностей заказчиков; • создание резервов 		
<p>Информационное обеспечение:</p> <ul style="list-style-type: none"> • доступ к массовым источникам информации; • конференции и семинары вне предприятия; • доступ к «профессиональной» информации; • свободный выход в Интернет; • блокирование от доступа к определенным сайтам; • оптимальное понижение расходов 		
<p>Техническое обеспечение:</p> <ul style="list-style-type: none"> • техника (принтеры, факсы, стационарные телефоны); • служебные мобильные телефоны; • компьютеры; • служебный транспорт; • оптимальное понижение расходов 		
<p>Кадры:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Партнеры: <ul style="list-style-type: none"> □ надежность; □ своевременная помощь; □ своевременное/запланированное выполнение своих обязательств; □ взаимозаменяемость; • Руководство: <ul style="list-style-type: none"> □ директор-«самодержец»; □ директор и Председатель совета директоров в одном лице; □ пассивность; □ внутренние противоречия среди руководства: возраст, компетенции, навыки; □ неквалифицированный низший и средний менеджмент; □ недоступность топ-менеджеров; • Коллектив: <ul style="list-style-type: none"> □ страновые, национальные, культурные различия; □ психология: характер, семейное положение...; □ образование, квалификация, навыки...; □ обучающие программы; □ социальный пакет 		
<p>Владение капиталом:</p> <ul style="list-style-type: none"> • акции котируются на рынке; • акции не выставлены на бирже; • владелец и руководитель в одном лице; • происхождение капитала: частный, заемный, акции; • страна нахождения владельца 		
<p>Состояние основных средств:</p> <ul style="list-style-type: none"> • количество машин; • состояние; • уровень технологий; • сервисное обслуживание; • оптимальное понижение расходов 		
<p>Продукция/услуги:</p> <ul style="list-style-type: none"> • соотношение цены и качества; • собственное производство/посредничество; • выполняемость заказов; • надежность поставщиков; • оптимальное понижение расходов 		

Показатель	Оценка в баллах	Оценка с помощью цвета
<p>Маркетинг:</p> <ul style="list-style-type: none"> • внутренний маркетинг; • привлечение внештатных специалистов; • анализ рынка; • создание своей ниши; • вовлечение всех департаментов; • посредничество; • оптимальное понижение расходов 		
<p>Инновационный менеджмент:</p> <ul style="list-style-type: none"> • создание базы для нового продукта; • затраченные ресурсы; • вовлеченность коллектива; • посредничество; • оптимальное понижение расходов 		
<p>Экономическая цикличность:</p> <ul style="list-style-type: none"> • положение предприятия в экономике города, региона, страны, континента; • учет рыночных тенденций; • готовность к кризисным ситуациям 		
<p>Экспертная поддержка:</p> <ul style="list-style-type: none"> • привлечение экономистов, юристов, бухгалтеров, аудиторов...; • составление контрактов на высоком уровне 		
<p>Организационно-правовая форма предприятия; соответствие формы условиям региона:</p> <ul style="list-style-type: none"> • градообразующее, филиал...; • налогообложение; • культура; • акционерное/не акционерное; • помощь 		
<p>Производственная цепь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • налаженность контактов; • налаженность поставок от поставщиков; • налаженность поставок заказчикам; • создание резерва (склада); • производство без создания резерва; • посредничество; • оптимальное понижение расходов 		
Внешнеэкономический фактор		
Внешнеполитический фактор		
Дипломатический фактор		
<p>Экология:</p> <ul style="list-style-type: none"> • требования региона; • требования совести; • возможности оборудования; • расходы на установку очистителей и фильтров; • использовать как стимул для пересмотра условий производства и работы сотрудников внутри организации; • оптимальное понижение расходов 		
<p>Репутация:</p> <ul style="list-style-type: none"> • постоянное изучение собственного рейтинга; • исполнение обещанного; • участие в благотворительных акциях; • развитие региона без ущерба для предприятия 		
<p>Инвестиции:</p> <ul style="list-style-type: none"> • рациональное распределение прибыли; • объективная оценка проектов; • создание резерва, но без потери на инфляции 		
<p>Финансовый мониторинг:</p> <ul style="list-style-type: none"> • высокая квалификация бухгалтеров; • своевременное предоставление отчетов; • выплата налогов; • статистический анализ отчетов; • создание резерва 		

Система баллов должна выставляться по нарастающей. Чем выше оценка четко определенной сферы деятельности, тем лучше данный показатель. Такой способ соответствует школьной системе оценок. За многие годы у россиянина откладывается в сознании, что чем выше балл, тем лучше результат. Также в языке присутствуют такие выражения, как «пять баллов», «дать 100 очков вперед» и т.д. Ноль берется за точку отсчета, когда «предприятие выходит в ноль». Если сотрудник считает, что его как единицу производства с набором определенных характеристик используют не по назначению, он должен иметь право поставить даже отрицательный балл.

Может применяться и иной метод. Вместо цифр оценка может даваться в виде цветов. Скажем, голубой будет обозначать полную удовлетворенность ситуацией (не следует ничего менять), а красный – что ситуация критическая (см. табл 5).

Не следует при опросе в цветовую гамму включать белый или черный цвета, так как первый может быть принят за отсутствие мнения, а второй за какую-либо очень личную причину для расстройства. Как известно, в России черный цвет соотносят с похоронами. Это может быть цветом делового костюма, то есть полной отрешенности. Группе оценщиков необходимо получить фактическое проявление отношения сотрудников. Палитра цветов может быть разработана психологами на месте.

Каждый цвет будет совпадать с определенным числовым промежутком. Таким способом будут учитываться и творческие, и математические типы характеров участников.

Показатели могут располагаться в абсолютно хаотичном порядке. Тогда реакция участников будет скорее подсознательная, чем обдуманная. Если оценщикам нужна абсолютная объективность в ответах, тогда они должны расположить показатели в определенном порядке. Например, от общего к частному, от месторасположения и продукции к кадровым вопросам.

Необходимо еще раз отметить, что в таблице невозможно предусмотреть все показатели, так как деятельность конкретного предприятия может быть оценена с помощью тех или иных дополнительных показателей. Таблица должна стать основой для будущих разработок.

Литература

1. Антикризисное управление: учеб. пособие для студентов вузов / под ред. К.В. Балдина. – М.: Гардарики, 2006. – 271 с.
2. Антикризисный менеджмент: от банкротства к финансовому восстановлению / Под ред. Г.П. Ивановой – М., 1995.
3. Антонов Г.Д., Губкин А.А., Иванова О.П. Банкротство: проблемы, опыт, решения. – М.: Наука, 2001.
4. Базаров Г.З., Беляев С.Г., Белых Л.П. и др. Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов / Под ред. С.Г.Беляева и В.И.Кошкина. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. – 469 с.
5. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 215 с.
6. Большаков А.С. Антикризисное управление: финансовый аспект. – СПб.: СПбГУП, 2005. – 132 с. (Новое в гуманитарных науках; Вып. 16).
7. Бюргер А., Шельберг Б. Возбуждение дел о неплатежеспособности в Германии. // Бухгалтерский учет. № 1. 1995. С. 45-47.
8. Гончаров А.И. Система индикаторов платежеспособности предприятия // Финансы. 2004. № 6. С. 69-70.
9. Гончаров А.И., Барулин С.В. и Терентьева М.В. Финансовое оздоровление предприятий: Теория и практика. – М.: Ось-89, 2004. – 544 с.

10. Горемыкин В.А. Энциклопедия бизнес-планов: Методика разработки. 75 реальных образцов бизнес-планов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: «Ось-89», 2005. – 1120 с.
11. Долгин С.В. Оценка активов предприятия в условиях банкротства // Финансы. 2005. № 8. С. 69-71.
12. Донцова Л.В. Анализ бухгалтерской отчетности – М.: ДИС. – 1998.
13. Жилинский С.Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности): Учебник для вузов. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма, 2006. – 944 с.
14. Зайцева О.П. Антикризисное управление в российской компании // Сибирская финансовая школа. 1998. № 11-12.
15. Зевайкина С.Н. Диагностика вероятности банкротства организации // Аудитор. № 9. 2005. С. 31-38.
16. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. д.э.н., проф. Л.Н.Оголевой. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 238 с. – (Серия «Высшее образование»).
17. Ковалев А.П. Диагностика банкротства. – М.: АО «Финстанформ», 1995. С. 6.
18. Ковалев В.В. Финансовый анализ: менеджмент капитала. Выбор инвестиций. Анализ отчетов. – М., 1996.
19. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 560 с.
20. Кован С.Е., Мерзлова В.В. Практикум по финансовому оздоровлению неплатежеспособных предприятий / Под ред. М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 208 с.
21. Кошкин А.В. Прогнозирование развития банкротства в современной России: Дис. канд. эк. наук. – СПб., 2003.
22. Коммерческое право зарубежных стран: учебник / Под ред. В.Ф. Попондопуло. С-Пб.: Санкт-Петербургский государственный университет, 2005. – 504 с.
23. Молотников А.Е. Слияния и поглощения. Российский опыт. – М.: Вершина, 2006. – 344 с..
24. Нещадин А., Липсиц И. Выход из кризиса: иллюзии или реальность? // Бюллетень финансовой информации. Аналитический банковский журнал. № 12. 1999. – № 1. 2000. С. 4.
25. Овчинникова Т., Пахомов А., Булгакова И. Исследование математических методов финансово-экономической диагностики банкротства предприятий. // Финансовый бизнес. № 5. 2005. С. 38-45.
26. Папе Г. Институт несостоятельности: общие проблемы и особенности правового регулирования в Германии. Комментарий к действующему законодательству / Пер. с нем. – М.: Издательство БЕК, 2002. – 272 с. (Серия «Гражданское и экономическое право Германии»).
27. Перфильев А.Б. Основные методики оценки финансового состояния российских предприятий и прогнозирование возможного банкротства по данным бухгалтерской отчетности. Ярославль: МУБ и НТ. 2005.
28. Романовская А. Как спрогнозировать финансовый кризис // Консультант. 2006. № 19. С. 58–62.
29. Россия: укрепление доверия. Развитие финансового сектора в России. / Пер. с англ. – Всемирный банк. – М.: Издательство «Весь Мир», 2002. – 350 с.
30. Сафронов Н.А., Волков Л.В. Несовершенство системы корпоративного управления – основная причина несостоятельности российских предприятий. // Финансы и кредит. № 1. 2001. С. 35 – 43.
31. «Собрание законодательства РФ», 12.01.1998, № 2, ст. 222, в ред. Федерального закона от 21.03.2002 № 31-ФЗ, с изм., внесенными Постановлениями Конституционного Суда РФ от 16.05.2000 № 8-П, от 06.06.2000 № 9-П, от 12.03.2001 № 4-П, определением Конституционного Суда РФ от 01.10.2002 № 286-О.
32. «Собрание законодательства РФ», 30.06.2003, N 26, ст. 2664. Спирин Ю.
33. Половина банкротств – криминальные // Финансовые известия.РУ. 29 января 2004 года.
34. Телюкина М.В. Основы конкурсного права. – Волтерс Клувер, 2004. – 560 с.
35. Ткачев В.Н. Несостоятельность (банкротство) в Российской Федерации. Правовое регулирование конкурсных отношений. – М.: Книжный мир, 2004. – 249 с.

36. Тукина Г.Ф. Прогнозирование вероятности банкротства предприятий с учетом отраслевых и региональных особенностей. Новочеркасск: ЮРГТУ, 2001.
37. Хайдарова М.А. Показатели прогнозирования неплатежеспособности (банкротства) в коммерческих организациях. – М.: МАКС Пресс, 2002. – 23 с.
38. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 176 с.
39. Экономика организации (предприятия) / Под ред. Н.А. Сафронова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Экономистъ, 2004.
40. Юн Г.Б. Формирование механизма антикризисного управления в российской экономике. // Финансы и кредит. № 9. 2002. С. 5-23.
41. Bierman H., Jr., Smidt S. The capital budgeting decision: economic analysis of investment projects.–Prentice Hall, Inc., 1993.– 8th ed. – 591 p.
42. Doing business in 2004: Understanding regulation. The International Bank for Reconstruction and Development. – World Bank, 2004.
43. Seitz N., Ellison M. Capital budgeting and long-term financing decisions. – US: Harcourt Brace College Publishers, 1999. – 3rd ed. – 870 p.
44. World Bank, Russian Enterprise Reform: Policies to Further the Transition 67. – World Bank Discussion Paper No. 400. 1999.

Анна Эрнстовна Дешко,

РЕЦЕНЗИЯ

В настоящее время российским экономическим сообществом накоплен определенный опыт, связанный с различными моментами функционирования института несостоятельности (банкротства). Не кривая душой, следует признать, что этот специфический российский опыт является большей частью негативным. Не секрет, что в нашей стране зачастую в течение 1990-х годов и в первое пятилетие нового, XXI-го века, технологии ускоренного и принудительного банкротства использовались как инструмент недружественного поглощения предприятий, как придаток к рейдерским и гринмейлерским разрушительным бизнес-стратегиям.

Статья Анны Эрнстовны Дешко ценна тем, что возвращает понятию «несостоятельность (банкротство)» его традиционный смысл, общепринятый в мире и в экономической науке.

Неплатежеспособность как индикатор экономической неэффективности, как объективный механизм рыночного отбора нежизнеспособных бизнес-единиц, как нейтральный механизм внутри- и межотраслевой реструктуризации и трансформации, имеет ярко выраженный позитивный, общественно полезный характер. Как боль сигнализирует о системном неблагополучии в организме больного, так и наличие тех или иных признаков неплатежеспособности является одним из первых симптомов заболевания сложной микроэкономической единицы, которой является современное предприятие. А.Э. Дешко исследует как стадийность этого процесса, так и его, выражаясь медицинским языком, диагностический, клинический и профилактический аспекты. Последний аспект представляется особенно важным, ибо помогает – при выверенном и профессиональном подходе – отвести предприятие от опасной черты, за которой находятся несостоятельность (банкротство) и ликвидация, обратить вспять разрушительные процессы, подвергнуть предприятие оздоровительным процедурам и восстановить, в конечном счете, его прибыльность и конкурентоспособность.

Решение указанной проблемы имеет ярко выраженный макроэкономический, народнохозяйственный аспект.

В этой связи публикация статьи А.Э. Дешко представляется полезной и своевременной. Представленные методы мировой и российской практики, а также разработанный автором статьи новейший метод мониторинга деятельности предприятия могут быть использованы при проведении отраслевой экспресс-диагностики состояния предприятий и задействованы при принятии инвестиционных решений не только предприятиями, но и в дальнейшем различными финансово-кредитными институтами, другими институциональными и индивидуальными инвесторами.

Зубкова А.Ф., д.э.н., профессор, проректор по науке Московской академии государственного и муниципального управления

РЕКОМЕНДАЦИЯ

Настоящим я рекомендую к опубликованию в журнале «Аудит и финансовый анализ» статью аспиранта Дешко Анны Эрнстовны под названием «К проблеме предупреждения неплатежеспособности: таблица для регулярного мониторинга деятельности предприятия».

Генкин А.С., д.э.н., исполнительный директор ООО Консалтинговая Группа «АСПЕКТ»

9.4. TO THE PROBLEM OF THE WARNING OF THE INSOLVENCY: THE TABLE FOR REGULAR MONITORING ACTIVITY OF FIRM

A.E. Dешko, the Master of the International Business and the Finance, the economist of Department of Financial Monitoring and Currency Exchange Regulation of Bank of Russia

need in firm and sound business ambience, developing competition, rising consumer market, strengthening of relations with international partners are the conditions ensuring and consolidating the solvency of the enterprise. The 30-40 year international experience on the development of methods on the prevention of insolvency (the bankruptcy) has been analyzed in the article. The success achieved in Russian practical activities has been considered in detail. Such problems as adapting foreign models to Russian reality, combining of methods for revealing the full-fledged picture of the enterprise condition, the development of methods in accordance with the specific activity of the enterprise have been brought up. On the basis of the undertaken research the author offers a new method of preventing insolvency of the enterprise taking into consideration the exposed problems.