

Тема 14 Система критериев и методов для оценки и диагностики банкротства организации

Банкротство – это подтвержденная документально неспособность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств.

Признаки банкротства

- ✓ размер задолженности за переданные товары,
- ✓ долги за оказанные услуги,
- ✓ кредитные обязательства и просрочка по выплате,
- ✓ долги, возникшие вследствие причинения вреда имуществу кредитора
- ✓ сумма по обязательным платежам компании (без учета пеней и прочих финансовых санкций)
- ✓ прочие подобные обстоятельства

Виды банкротства:

1. Реальное – невозможность выполнить свои обязательства перед кредитором из-за потери своего или заемного капитала. Большой уровень кредиторской задолженности является причиной невозможности ведения хозяйственной деятельности.

2. Бизнес-банкротство — если предприятие прекращает свою операционную деятельность, тем самым причиняя убытки вкладчикам и кредиторам. В этом случае банкротство признается без официальной процедуры.

3. Условное банкротство – временное явление.

Появляется, когда возникает излишек на складе, пассив баланса меньше актива или длительная и большая дебиторская задолженность. При антикризисном управлении и сканировании возможно преодолеть банкротство не доводя организацию до ликвидации.

4. Умышленное – когда преднамеренно создаются неблагоприятные условия для организации, что может привести к банкротству. Караются согласно Уголовному кодексу.

5. Фиктивное – характеризует заведомо ложное объявление предприятием о своей несостоятельности с целью введения в заблуждение кредиторов для получения от них отсрочки (рассрочки) выполнения своих кредитных обязательств или скидки с суммы кредитной задолженности. Такие действия также преследуются в уголовном порядке.

Модели прогнозирования финансовой несостоятельности компании

1. Количественный делится

- на коэффициентный метод. Основывается на прогнозе банкротства, используя до семи базовых критериев, которые могут охарактеризовать финансовое положение юридического лица и по которым можно судить о приближении банкротства.
- на балльную оценку банкротства.

2. Качественный подход основывается на разделении общего положения организации на два уровня:

- Первый уровень – финансовые показатели, отражающие текущее состояние организации.
- Второй уровень – показатели, отражающие вероятность наступления момента неплатежеспособности в будущем.

*Несостоятельность может быть
установлена, опираясь:*

- на принцип неплатежеспособности, дающий возможность определить несостоятельность, опираясь на анализ встречных денежных потоков.
- принцип неоплатности. Определяется соотношением активов баланса к пассивам.
- синдром несостоятельности. Возникает при долгосрочной кредиторской задолженности и товарно-материальных претензиях инвесторов к организации-должнику.

Методы анализа можно разбить на уровни

- ✓ 1. Текущая угроза – определяется коэффициентом платежеспособности. Рассматривается время, за которое все задолженности имеют место быть погашенными, за счет собственных активов.
- ✓ 2. Предстоящая угроза – определяется коэффициентом финансовой устойчивости. Рассматривается тенденция потери автономии, что в дальнейшем послужит причиной банкротства.
- ✓ 3. Нейтрализация угрозы банкротства – основывается на коэффициентах рентабельности и оборачиваемости.

Цели оптимизации

- 1
 - Снизить угрозу вероятности банкротства.
- 2
 - Снизить уровень задолженностей
- 3
 - Нарастить приток прибыли

Для этого необходимо

- Увеличить приток денежных средств от продаж.
- Уменьшить расходы
- Провести реструктуризацию долгов
- Необходимы инновационные направления для развития компании

Модель Альтмана:

$$\underline{Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,42x_4 + 0,995x_5,}$$

Где: x_1 – собственный оборотный капитал / сумма активов;

x_2 – нераспределенная (реинвестированная) прибыль / сумма активов;

x_3 – прибыль до уплаты процентов / сумма активов;

x_4 - балансовая стоимость собственного капитала / заемный капитал;

x_5 – объем продаж (выручка) / сумма активов.

Константа сравнения – 1,23.

Если значение $Z < 1,23$, то это признак высокой вероятности банкротства, тогда как значение $Z > 1,23$ и более свидетельствует о малой его вероятности.

Модель Лиса:

$$\underline{Z = 0,063x_1 + 0,092x_2 + 0,057x_3 + 0,001x_4,}$$

Где: x_1 – оборотный капитал / сумма активов;

x_2 – прибыль от реализации / сумма активов;

x_3 – нераспределенная прибыль / сумма
активов;

x_4 – собственный капитал / заемный капитал.

Здесь предельное значение равняется 0,037.

Модель Таффлера

$$Z = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4,$$

Где: x_1 – прибыль от реализации / краткосрочные обязательства;

x_2 – оборотные активы / сумма обязательств;

x_3 – краткосрочные обязательства / сумма активов;

x_4 – выручка / сумма активов.

Если величина Z-счета больше 0,3, это говорит о том, что у предприятия неплохие долгосрочные перспективы, если меньше 0,2, то банкротство более чем вероятно.

Метод Г.В.Савицкой для сельхозпредприятий

$$\underline{Z = 1 - 0,98X1 - 1,8X2 - 1,83X3 - 0,28X4, \text{ где}}$$

- X1 - доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов (коэффициент);
$$X1 = (\text{стр. 1200} - \text{стр. 1500}) / \text{стр. 1600}$$
- X2 - коэффициент оборачиваемости оборотного капитала;
$$X2 = \text{стр. 2110} / ((\text{стр. 1300}_{\text{нп}} + \text{стр. 1300}_{\text{кп}}) / 2)$$
- X3 - коэффициент финансовой независимости предприятия (доля собственного капитала в общей валюте баланса);
$$X3 = \text{стр. 1300} / \text{стр. 1700}$$
- X4 - рентабельность собственного капитала, %
$$X4 = \text{стр. 2400} / ((\text{стр. 1300}_{\text{нп}} + \text{стр. 1300}_{\text{кп}}) / 2)$$

- Константа сравнения равна 8.
- Если величина Z-счета больше 8, то риск банкротства малый или отсутствует. При значении Z-счета меньше 8 риск банкротства присутствует: от 8 до 5 – небольшой, от 5 до 3 – средний, ниже 3 – большой, ниже 1 – стопроцентная несостоятельность.

Методика кредитного скоринга

Сущность ее заключается в классификации предприятий по степени риска исходя из фактических значений показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя в баллах, полученного с помощью методов экспертных оценок.

В качестве примера можно рассмотреть скоринговую модель с тремя показателями, представленную в таблице и позволяющую разделить предприятия на следующие классы

Показатель	Границы классов согласно критериям				
	1 класс	2 класс	3 класс	4 класс	5 класс
Рентабельность совокупного капитала, %	30 и выше (50 баллов)	29,9-20 (49,9-35 баллов)	19,9-10 (34,9-20 баллов)	9,9-1 (19,9-5 баллов)	менее 1 (0 баллов)
Коэффициент текущей ликвидности	2 и выше (30 баллов)	1,99-1,7 (29,9-20 баллов)	1,69-1,4 (19,9-10 баллов)	1,39-1,1 (9,9-1 баллов)	менее 1 (0 баллов)
Коэффициент финансовой независимости	0,7 и выше (20 баллов)	0,69-0,45 (19,9-10 баллов)	0,44-0,30 (9,9-5 баллов)	0,29-0,20 (5-1 баллов)	менее 0,2 (0 баллов)
Границы классов	100 баллов и выше	99-65 баллов	64-35 баллов	34-6 баллов	0 баллов

Сумма баллов, позволяющая определяются границы классов финансовой устойчивости

1 класс – предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств;

2 класс – предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматривающиеся как рискованные;

3 класс – проблемные организации;

4 класс – предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты;

5 класс – компании высочайшего риска, практически несостоятельные.

Неформализованные критерии (показателей), учет которых необходим при анализе и оценке финансово-экономического состояния предприятия.

- К первой группе относятся критерии и показатели, неблагоприятные текущие значения которых или складывающаяся динамика изменения свидетельствуют о возможных в обозримом будущем значительных финансовых затруднениях, в том числе и банкротстве.
- Во вторую группу входят критерии и показатели, неблагоприятное значение которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое; вместе с тем они указывают, что при определенных условиях, обстоятельствах или непринятии действенных мер ситуация может резко ухудшиться

К первой группе относятся

- повторяющиеся существенные потери в основной производственной деятельности;
- превышение некоторого критического уровня просроченной кредиторской задолженности;
- чрезмерное использование краткосрочных заемных средств в качестве источников финансирования долгосрочных вложений;
- устойчиво низкие значения коэффициентов ликвидности;

- хроническая нехватка оборотных средств;
- устойчиво увеличивающаяся до опасных пределов доля заемных средств в общей сумме источников средств;
- неправильная реинвестиционная политика;
- превышение размеров заемных средств над установленными лимитами;
- хроническое невыполнение обязательств перед инвесторами, кредиторами и акционерами (в отношении своевременности возврата ссуд, выплаты процентов и дивидендов);
- высокий удельный вес просроченной дебиторской задолженности;

- наличие сверхнормативных и залежалых товаров и производственных запасов;
- ухудшение отношений с учреждениями банковской системы;
- использование (вынужденное) новых источников финансовых ресурсов на относительно невыгодных условиях;
- применение в производственном процессе оборудования с истекшим сроком эксплуатации;
- потенциальные потери долгосрочных контрактов;
- неблагоприятные изменения в портфеле заказов.

Ко второй группе относятся

- потеря ключевых сотрудников аппарата управления;
- вынужденные остановки, а также нарушения ритмичности производственно-технологического процесса;
- недостаточная диверсификация деятельности предприятия, то есть чрезмерная зависимость финансовых результатов деятельности предприятия от какого-то одного конкретного проекта, типа оборудования, вида активов и пр.;
- излишняя ставка на возможную и прогнозируемую успешность и прибыльность нового проекта;

- участие предприятия в судебных разбирательствах с непредсказуемым исходом;
- потеря ключевых контрагентов;
- недооценка необходимости постоянного технического и технологического обновления предприятия;
- неэффективные долгосрочные соглашения;
- политический риск, связанный с предприятием в целом или его ключевыми подразделениями.