

СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |
| --- | --- |
| Введение……………………………………………………………………... | 3 |
| 1.Теоретические аспекты анализа и оценки банкротства…….…………… | 5 |
| 1.1 Понятие, виды и правовая основа банкротства…………………………. | 5 |
| 1.2 Причины банкротства компании и антикризисный менеджмент…….. | 8 |
| 1.3 Факторы риска финансовой несостоятельности предприятия…………. | 10 |
| 2. Методичные подходы к оценке риска (вероятности) банкротства……... | 16 |
| 2.1 Содержание анализа финансового состояния предприятия…..………... | 16 |
| 2.2 Зарубежные методики и инструменты оценки риска банкротства……. | 26 |
| 2.3 Отечественные модели оценки риска банкротства….......…..…………..  3 Выводы и рекомендации по использованию зарубежных и отечественных методик оценки вероятности наступления банкротства компании ……………………………………………………………………... | 32  36 |
| Заключение…………………………………………………………………… | 38 |
| Список использованных источников………………………………………. | 40 |

ВВЕДЕНИЕ

Для функционирования компании и достижения ее целей, необходимо реально оценивать финансовое положение и уметь правильно управлять финансовыми ресурсами и имеющимся капиталом. Предприятиям нужно справляться с напряженной обстановкой на рынке. Дать ответ на вопрос «Рисковать или воздержаться?» можно только после глубокого и всестороннего анализа каждой конкретной ситуации. Профессиональный финансовый и риск-менеджмент может гарантировать конкурентоспособность компании, но он требует тщательного анализа, который, в свою очередь, позволяет оценить ситуацию при помощи современных методов исследования.

Сложные условия окружающей среды, характеризующиеся при этом значительной неопределенностью, заставляют предприятия все чаще обращаться к инструментам управления рисками. Актуальность выбранной темы обусловлена необходимостью своевременного выявления неблагоприятных тенденций в деятельности предприятий в условиях современной экономики.[13]

Основной целью работы является исследование инструментов оценки риска банкротства предприятия. Для достижения поставленной цели в ходе работы необходимо решить следующие задачи:

* раскрыть понятие, виды и правовые основы банкротства;
* изучить причины банкротства компании и антикризисный менеджмент
* исследовать факторы риска финансовой несостоятельности компании
* рассмотреть зарубежные и отечественные методики и инструменты оценки риска банкротства;
* обосновать выводы и рекомендации по использованию методик оценки вероятности наступления банкротства компании.

Объектом исследования является финансовое состояние коммерческой компании.

Предметом исследования является методы анализа и оценки риска банкротства компании.

Теоретической базой исследования выступают основные теоретические концепции и практические подходы по проблемам темы курсовой работы, изложенные научной и учебной литературе отечественных и зарубежных авторов.

Методической базой исследования послужили выработанные экономической наукой методы и приемы научного исследования: общенаучные, анализ, синтез; и частные – например, метод наблюдения и сбора фактов.

Эмпирическая база исследования – результаты исследований, опубликованные, в научных, учебных и периодических экономических изданиях, интернет ресурсы, а также нормативные акты, относящиеся к теме данной курсовой работы.

Структура курсовой работы представляет собой введение, две главы, заключение и список использованной литературы.

1 Теоретические аспекты анализа и оценки банкротства

1.1 Понятие, виды и правовая основа банкротства

Институт банкротства предусмотрен законодательством практически всех государств. В мировой практике он имеет схожие юридические условия и отличительные черты, сформировавшиеся под влиянием международных отношений, а также индивидуальных социально-политических факторов отдельных государств. За рубежом банкротство располагает более длительной юридической и практической историей, нежели в России. В России с переходом к рыночным отношениям, возродилось и понятие несостоятельности, как логичного этапа в объективном процессе рыночной экономики и развития предприятия. Основы Российского закона о банкротстве соответствуют юридическим стандартам Канады, США, Великобритании и ряда других зарубежных стран.

Основы современного института банкротства были заложены в начале девяностых годов Законом РФ № 3929-1 "О несостоятельности (банкротстве) предприятий". В последующем основные положения правового регулирования несостоятельности (банкротства) индивидуальных предпринимателей и юридических лиц нашли закрепление в Гражданском кодексе РФ. В конце девяностых был принят более совершенный Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)", однако практика его применения выявила ряд недостатков и пробелов, а некоторые его положения были признаны Конституционным судом РФ не соответствующими Конституции РФ. Был необходим более совершенный механизм регулирования данного института. В итоге был принят Федеральный закон от 26.10.02 г. №127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)". [14]

Закон № 127-ФЗ определяет несостоятельность (банкротство) как «Признанную арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [14]. Так, несостоятельность должника характеризует его устойчивая неплатежеспособность, которая подтверждена судом.

Согласно российскому закону несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [14]. Юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены.

Действующее законодательство Российской Федерации не дифференцирует термины «несостоятельности» и «банкротства». Хотя их отождествление в нашей стране не соответствует действительности и законодательным практикам большинства стран мира. Зарубежная практика разграничивает эти понятия. [7]

Савицкая Г.В. определяет банкротство организации как неспособность платить по обязательствам и финансировать текущую деятельность по причине дефицита средств [11]. Аналогичной точки зрения придерживается Шеремет А.Д. [16]

По мнению Размаховой А.В, неплатежеспособность – это финансовая категория, существенная характеристика финансового состояния предприятия, отражающая его неспособность своевременно и в полном объеме погашать текущие обязательства, возникающие в процессе операционной, инвестиционной, инновационной и другой деятельности. [9]

Из устойчивой (абсолютной) неплатежеспособности выделяют относительную неплатежеспособность. На балансе должника с относительной неплатежеспособностью имеется превышение активов над пассивами. А также он испытывает только временное отсутствие или нехватку наличных средств на момент наступления срока платежа. Для таких предприятий для исполнения своих обязательств достаточно применения норм гражданского права, которые регулируют ответственность за надлежащее исполнение обязательств.[13]

Несостоятельность предприятия может быть «несчастной». Она возникает не по собственной вине хозяйствующего субъекта, а вследствие непредвиденных обстоятельств, таких как пандемии, военные действия, кризисная обстановка в стране, стихийные бедствия, общий спад производства, банкротство должников и другие внешние факторы. В этом случае государство должно оказывать помощь предприятиям.

Так же несостоятельность может иметь и корыстные мотивы. Предприятия могут умышленно скрывать собственное имущество, в большинстве случаев с целью избегания уплаты долгов кредиторам. Такое злоумышленное банкротство преследуется законом и уголовно наказуемо.

Но наиболее распространенным является последний вид банкротства, который, как правило, происходит вследствие неэффективной работы или управления и осуществления рискованных операций. Такое банкротство называют «неосторожным». Оно обычно наступает постепенно, превращаясь из случайных моментов жизни предприятия в «суровую и каждодневную прозу жизни».[1]

Поэтому необходимо систематически проводить анализ финансового состояния предприятия. Только таким образом можно вовремя обнаружить недостатки и проседания экономики предприятия и провести курс мер по их предотвращению и устранению.[1]

Согласно российскому закону несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

В зарубежном законодательстве термин «банкротство» имеет более узкое и специальное значение, означающее частный случай несостоятельности, когда неплатежеспособная компания совершает действия, наносящие ущерб кредиторам. Там нормы о банкротстве сосредоточены в основном в уголовном законодательстве. Такой подход может позволить удовлетворить и кредиторов и должников, предоставив им возможность начать новый бизнес и снова попробовать себя в предпринимательстве. Так как применение специальных процедур дает возможность должнику в некоторых случаях восстановить свою платежеспособность и включиться в хозяйственную деятельность, рассчитавшись с кредиторами. Достичь такого гражданско-правовыми нормами не представляется возможным.

Все существующие в различных странах мира системы несостоятельности (банкротства) можно разделить на категории. От тех систем, в которых приоритетной целью является удовлетворение требований кредиторов, до систем, которые направлены на то чтобы позволить должнику освободиться от долгов и помочь «начать все сначала».

В Европе с давних времен применяется первая система банкротства. Франция – единственная европейская страна, поддерживающая «продолжниковую» систему, так же этой системы придерживаются США []. Отечественная система, ввиду разных факторов, является более нейтральной и гибкой. Можно предположить, что в России есть возможность прийти к компромиссу, учтя интересы всех заинтересованных сторон.

1.2 Причины банкротства компании и антикризисный менеджмент

Большинство причин банкротства компании условно можно классифицировать по оказываемому влиянию внешних и внутренних факторов. К внешним факторам относят факторы, на которых нельзя повлиять или влияние будет незначительно. Внутренним фактором считается неэффективное управление микросреды предприятия [5]. Для лучшей наглядности и удобства, эти факторы и варианты их возможных форм нами представлены в Таблице 1.

Таблица 1 – Внешние и внутренние факторы влияния

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Факторы | | | Пояснения, примеры |
| **Факторы** | **Внешние** | Экономические факторы | Общий спад производства, экономический кризис, инфляция, неправильная фискальная политика государства, высокий уровень налогообложения, нестабильность финансовой системы, изменение конъюнктуры рынка и т.п. |
| Политические факторы | Общая политическая нестабильность, внешнеэкономическая политика государства, несовершенство законодательства в области хозяйственного права и прочие проявлений регулирующей функции государства и т.п. |
| Научно-технический прогресс | Усиление международной конкуренции, смена потребительских предпочтений |
| Демографические факторы | Численность населения, его состав, уровень благосостояния, культурный склад общества и т.п. |
| **Внутренние** | Неэффективная производственно-коммерческая деятельность, неэффективная инвестиционная политика | |
| Низкий уровень технологий и организации производства | |
| Снижение эффективности использования производственных ресурсов предприятия | Как результат: высокий уровень себестоимости, убытки |
| Затоваривание, замедление оборачиваемости капитала, дефицит | Дефицит капитала, многочисленные остатки незавершенного производства, производственных запасов, готовой продукции |

Продолжение таблицы 1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Внутренние** | Неплатежеспособная клиентура предприятия | Поздние платежи или их отсутствие |
| Отсутствие сбыта | Низкий уровень организации маркетинговой деятельности по изучению рынков сбыта продукции, повышению качества и конкурентоспособности продукции, выработке ценовой политики и т.п. |
| Привлечение заемных средств в оборот предприятия на невыгодных условиях | Увеличению финансовых расходов, снижению рентабельности хозяйственной деятельности и способности к самофинансированию и т.п. |

А так же существуют факторы, которые мы не смогли отнести ни в одну из категорий по тем или иным причинам. Например, использование предприятием стратегии, которая не адаптирована к внешним факторам макросреды.

Следует отметить, что банкротство, как правило, является следствием совместного действия внутренних и внешних факторов. Обычно, разорение предприятий и субъектов хозяйствования на 1/3 связано с внешними факторами и на 2/3 - с внутренними.[5]

1.3 Факторы риска финансовой несостоятельности предприятия

Необходимо еще раз уточнить, что финансовая несостоятельность характеризует неспособность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств.

Изучив формулировки и подходы к определению категории «Финансовый риск», предлагаемые такими авторами, как Уткин Э.А., Патрушева Е.С., Сердюкова Е.Д., Бланк И.А., мы, считаем целесообразным несколько расширить определение профессора И.А. Бланка [1]. Таким образом, финансовый риск – это разновидность предпринимательского риска, подразумевающая возможность финансовых потерь в результате принятия финансовых решений менеджерами или собственниками предприятия в нестабильных условиях внешней и внутренней финансовой среды.

Рассматривая теоретические подходы к анализу категории «Финансовый риск», стоит упомянуть, что риск финансовой несостоятельности обобщенно характеризует проявление взаимосвязанных рисков потери платежеспособности, финансовой устойчивости и независимости предприятия. Используемые в ходе экспресс-анализа статичные модели дают возможность оценить риски за выбранный период времени. Естественно, что субъекта хозяйствования и взаимодействующих контрагентов интересуют перспективы финансового состояния предприятия в более отдаленном будущем.

Риск финансовой несостоятельности предпринимателя так же связан с действием как внешних, так и внутренних факторов. Объективной причиной данных факторов риска является сама сущность рыночных отношений, влияющих на размещение и использование средств и источников их формирования [5]. Внешние факторы риска отражены нами в Таблице 2.

Таблица 2 – Внешние факторы риска и их характеристика

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Факторы | | |
| Экономические | Политические | Демографические |
| Характерис-тики, пояснения | Неправильная фискальная политика государства, роста цен на ресурсы, изменения конъюнктуры рынка, неплатежеспособность партнера, высокий уровень налогообложения, инфляции, нестабильность финансовой системы. | Нестабильность внешнеэкономической политики государства, потеря рынков сбыта, изменение условий экспорта и импорта, несовершенство законодательства в области хозяйственного права, антимонопольной политики, предпринимательской деятельности и прочих проявлений регулирующей функции государства. | Численность населения, уровень благосостояния народа; культурный уклад общества; платежеспособный спрос населения на товары и услуги. |

Несмотря на значимость внешних факторов, субъект предпринимательства должен, прежде всего, обратить внимание на внутренние факторы, вызывающие риск несостоятельности. Они отражены на рисунке 1.

Рисунок 1 – Возможные внутренние факторы риска

Риск финансовой несостоятельности проявляется в неудовлетворительной структуре баланса. В момент, когда предприятие оказывается неспособным удовлетворить требования по уплате платежей. Таких как взносы в фонды, оплата труда рабочих, налоги и т.п. Процесс приобретения финансовой несостоятельности предприятием обычно проходит в несколько этапов: начало кризиса, его развитие и полный кризис предприятия.[13]

Причиной начала кризиса служит невыполнение текущих задач компании, которые служат для достижения цели предприятия. Обычно, такое происходит, когда не полностью реализована стратегия. На этом этапе довольно сложно выявить данный риск. Обычно, риск реализации стратегии остается не идентифицированным.

На втором этапе уже возможно отследить ухудшение результатов хозяйственной деятельности. Внешним проявлением данной рисковой ситуации является риск ликвидности. «Риск ликвидности – это ограниченные возможности по реализации продукции, превращения активов в денежные средства для покрытия текущих и долгосрочных финансовых обязательств».[13]

На третьем этапе предприятие уже не укладывается в сроки и становится неспособным удовлетворить требования кредиторов. Следствием финансово-хозяйственной деятельности является риск финансовой несостоятельности, а внешним проявлением данного состояния – банкротство предприятия.

Динамика процесса приобретения финансовой несостоятельности имеет скрытую и явную стадии. Скрытая стадия характерна для первого и начала второго этапа. Предметом анализа на данной стадии являются такие компоненты финансовой несостоятельности, как потеря платежеспособности, финансовой устойчивости и независимости, снижение деловой активности и рентабельности организации.

На явной стадии финансовой несостоятельности, как правило, осуществляется диагностика структуры баланса предприятия. И если структура баланса неудовлетворительная, то именно она является источником риска банкротства и финансовой неустойчивости предприятия.

Прогнозирование восстановления предприятием своей платежеспособности дает возможность оценить, предупредить и устранить причины появления риска несостоятельности [2]. В том случае, если результаты прогноза положительные, разрабатывается ряд мероприятий по предупреждению имеющегося риска.

В случае достоверных отрицательных результатов начинается юридическое оформление процедуры банкротства. Выходом из состояния банкротства может служить частичное или полное перепрофилирование деятельности предприятия или сжатие его основной деятельности.

Следует отметить, что в реальности все этапы и результаты процесса предпринимательской деятельности взаимосвязаны. Они требуют общего подхода к оценке рисков в настоящем времени и должны ориентироваться на будущее.

Для выявления финансовой несостоятельности существуют определенный модели оценки риска. Такие модели должны включать в себя анализ групп финансовых показателей, которые характеризуют финансовую деятельность предприятия.

Среди возможного набора моделей, на наш взгляд, следует выделить:

1. Модели комплексной балльной оценки финансового состояния предприятия;
2. Модели рейтингового финансового анализа и оценки отклонения фактического финансового состояния;
3. Дискриминантные факторные модели;
4. Модели диагностики банкротства предприятия;
5. Модели прогнозирования восстановления предприятием платежеспособности.

Общими чертами, в моделях такого рода, являются факторы-признаки, индикаторы, рейтинговое число, шкала оценки риска и информационная база. Факторы-признаки – такая группа финансовых показателей, в которых отражены особенности последствий риска неудовлетворительной ситуации на рынке. Они должны достоверно отражать финансовое состояние предприятия и быть информативны.

Индикаторы – это коэффициенты, дающие возможность проранжировать финансовые показатели по степени важности по значимости в оценке последствий риска неудовлетворительного финансового состояния предприятия. А также ограничить область значений результата с целью проведения сравнительных оценок последствий рисковых событий. Рейтинговое число позволяет оценить собственное предприятие в сравнении с другими. Шкала оценки риска характеризует вероятность наступления рискового события. [17]

Изучив методы оценки рисков, можно выделить некоторые проблемы. Одной из главных проблем оценки банковских рисков является слабая методическая поддержка, отсутствие у экономистов качественного инструментария. Есть много методик хороших и разных, нет только объективных критериев их упорядочения. Ещё одна проблема анализа лежит в плоскости интерпретации полученных результатов оценки риска.

2 Методичные подходы к оценке риска (вероятности) банкротства

2.1 Содержание анализа финансового состояния предприятия

Финансовый анализ представляет собой один из наиболее существенных элементов экономического анализа и финансового менеджмента. С.И. Крылов определял анализ финансового состояния предприятия как вид экономического анализа, связанный с исследованием финансовых результатов и финансового состояния организации. [6]

Варламова Т.П. считала, что основное его назначение состоит в изучении, диагностике и прогнозировании финансового состояния предприятия и выявлении резервов повышения его устойчивости [2]. Ознакомившись с определениями, можно сказать, что анализ финансового состояния предприятия или финансовый анализ представляет собой процесс проведения исследования воздействия различных факторов среды на эффективность финансовой деятельности хозяйственного субъекта с целью выявления особенностей и возможных курсов развития в будущем.

Анализ финансового состояния предприятия включает два этапа: экспресс-анализ и детализированный анализ финансового состояния. Экспресс-анализ финансового состояния является начальным и обязательным этапом, необходимым для разработки обоснованной финансовой стратегии. Его целью является наглядная и простая оценка финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта.

Для осуществления экспресс-анализа первым делом нужно принять решение о целесообразности анализа финансовой отчетности и убедиться в ее готовности к чтению. Эта задача решается путем ознакомления с аудиторским заключением.

Аудиторские заключения бывают стандартные, то есть краткие и подготовленные к чтению, содержащие оценку аудитора. И нестандартные, то есть более объемные документы, которые больше подходят для самого аудитора. По мнению Р. Фокса, бухгалтерская отчетность должна быть краткой и умещаться на визитной карточке. В то же время В. Бивер считает, что финансовая отчетность не должна упрощаться, исходя из уровня ее понимания наивным инвестором. [6]

Целью следующего этапа является ознакомление с пояснительной запиской к балансу. Это необходимо для того, чтобы оценить условия работы предприятия, определить тенденции основных показателей.

Расчет некоторых аналитических показателей, содержащихся в пояснительной записке, может сопровождаться осознанным или неосознанным разночтением, постольку желательно обратить внимание на алгоритм расчета основных показателей (рентабельность, доход на акцию, доля собственных оборотных средств).

Анализируя тенденции основных показателей, не следует забывать про влияние искажающих факторов таких как, например, инфляции. Да и сам баланс по своей природе не свободен от многих ограничений. Он не отражает финансовое состояние предприятия в течение отчетного периода, а только фиксирует итоги финансовой деятельности. Баланс не может ответить на вопрос, почему предприятие попало в такое положение и т.п. нюансы.

Третий этап является основным в экспресс-анализе. Его целью является оценка результатов хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия. Для достижения этой цели менеджер должен четко представлять себе структуру отчета, содержание основных его разделов.

Он также должен понимать, что культура составления отчета – важный фактор благополучного ведения бизнеса, как с позиции самой компании, подготовившей отчет, так и с позиции ее внешних контрагентов. Поскольку хорошо структурированный отчет может позволить руководству предприятия по-новому взглянуть на состояние дел компании и на достигнутый результат ее финансово-хозяйственной деятельности предприятия; определиться с перспективами развития.

А для контрагентов бухгалтерский отчет становится основным информационным документом, подтверждающим возможность и экономическую целесообразность взаимодействия с данным предприятием; отчет – своеобразный способ рекламы, от того, на сколько грамотно и привлекательно составлен отчет, может в значительной степени зависеть результат предстоящих переговоров о сотрудничестве.

Следует отметить, что в России на сегодняшний день значительная часть систем мониторинга хозяйственной деятельности предприятий базируется исключительно на коэффициентном анализе. Данная система показателей является общепринятой и включает в себя коэффициенты восстановления и утраты платежеспособности. Вместе с тем, как показывает практика, рассматриваемый подход ориентирован, прежде всего, не на прогнозирование, а на выявление банкротства и не дает возможности руководству предприятия своевременно принять меры по выходу из кризисного состояния [15].

В западной учетно-аналитической практике типовая структура годового отчета обычно содержит такие разделы как:

* краткая характеристика деятельности предприятия (некоторые основные показатели, наиболее выгодно характеризующие предприятие, виды и сферы деятельности);
* обращение главы предприятия;
* отчет администрации (характеристика видов деятельности, оценка финансового положения, характеристика научно-технического уровня предприятия и др.);
* бухгалтерская отчетность;
* пояснения к бухгалтерской отчетности (характеристика учетной политики, структуры и видов основных средств и нематериальных активов, финансовых вложений, дебиторской и кредиторской задолженности, издержек обращения и издержек производства, ликвидности и финансовой устойчивости и др.);
* аудиторское заключение;
* данные о котировке ценных бумаг предприятия;
* прочая информация (состав высшего выборного органа управления, администрации, информация о наиболее значимых инвесторах и др.).

В общем виде методикой экспресс-анализа предусматривается анализ ресурсов и их структуры, результатов финансово-хозяйственной деятельности, эффективности использования собственных и заемных средств. Смысл экспресс-анализа заключается в отборе небольшого количества наиболее существенных и относительно несложных в вычислении показателей финансового состояния предприятия и постоянном отслеживании их динамики.

«Отбор показателей субъективен и производится аналитиком. Рассмотрим один из возможных вариантов показателей для проведения экспресс-анализа:

1. Оценка экономического потенциала субъекта хозяйственной деятельности.

1.1. Оценка имущественного положения – включает определение величины основных средств и их доли в общей сумме активов, расчет коэффициента износа основных средств, коэффициента обновления и определение общей суммы средств, находящихся в распоряжении предприятия;

1.2. Оценка финансового положения – предполагает определение величины собственных средств и их доли в общей сумме источников финансирования, расчет доли собственных оборотных средств в их общей сумме, расчет коэффициента покрытия, определение доли долгосрочных заемных средств в общей сумме источников финансирования и расчет коэффициента покрытия запасов;

1.3. Наличие «больных» статей в отчетности: убытки, ссуды и займы, непогашенные в срок, просроченная дебиторская и кредиторская задолженности и просроченные векселя, выданные и полученные.

2. Оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности.

2.1. Оценка прибыльности – предполагает определение общей суммы прибыли, расчет общей рентабельности и рентабельности основной деятельности;

2.2. Оценка деловой активности – предполагает сравнение темпов роста выручки, прибыли и авансированного капитала (активов), расчет оборачиваемости активов, расчет продолжительности операционного и финансового циклов и расчет коэффициента погашения дебиторской задолженности;

2.3. Оценка эффективности использования экономического потенциала - предполагает расчет рентабельности авансированного капитала (рентабельности активов) и расчет рентабельности собственного капитала». [2]

Как мы видим, он характеризует различные аспекты финансовой деятельности и дает общую оценку финансового состояния предприятия. Экспресс-анализ финансового состояния обычно проводится на основе расчета коэффициентов финансовой устойчивости, ликвидности, оборачиваемости, рентабельности.

В процессе проведения экспресс-анализа оценку финансового состояния предприятия можно осуществлять с позиции краткосрочной и долгосрочной перспективы. Анализируя финансовое состояние на краткосрочную перспективу, следует обращать особое внимание на ликвидность и платежеспособность предприятия.

Под ликвидностью какого-либо актива понимается его способность трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого может быть осуществлена указанная трансформация [4]. Для того чтобы предприятие было ликвидным, необходимо наличие у него оборотных средств, в размере, теоретически достаточным для погашения краткосрочных обязательств, хотя бы и с нарушением сроков, предусмотренных контрактом.

Ликвидность предприятия определяется с помощью следующих коэффициентов, позволяющих определить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства в течении отчетного периода.

1. Коэффициент абсолютной ликвидности (КАЛ) показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена в ближайшее к моменту составления баланса время, рассчитывается по формуле:

КАЛ = ДС/КО (1)

ДС - величина денежных средств, тыс. руб.;

КО - величина краткосрочных обязательств, тыс. руб.

Нормативное значение: 0,2 < КАЛ < 0,5.

2. Коэффициент быстрой ликвидности (КБЛ) показывает, в какой степени все текущие финансовые обязательства могут быть удовлетворены за счет высоколиквидных активов:

КБЛ =ДС+КФВ+ДЗ/КО (2)

КФВ - величина краткосрочных финансовых вложений, тыс. руб.;

ДЗ - величина дебиторской задолженности, тыс. руб.

Нормативное значение: 0,4 < КБЛ < 0,8.

3. Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия) (КТЛ) показывает, в какой степени оборотные (текущие) активы покрывают краткосрочные обязательства:

КТЛ =ОА-РБП/КО (3)

ОА - величина оборотных активов, тыс. руб.;

РБП - величина расходов будущих периодов, тыс. руб.

Нормативное значение: 1 < КТЛ < 2.

С позиции долгосрочной перспективы финансовое состояние предприятия характеризуется структурой источников средств, т.е. степенью зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Желательно, чтобы доля собственных средств предприятия в общей сумме источников финансирования составляла не менее 60%. [4]

Результативность и экономическая целесообразность финансирования предприятия оценивается с помощью абсолютных и относительных показателей. Наиболее важным абсолютным показателем является экономический эффект или результат деятельности. Для его оценки в макроэкономическом масштабе используют показатели ВНП, НД, валового дохода от реализации, прибыли. Однако абсолютные показатели не могут достаточно объективно оценить результат деятельности. Результативность следует оценивать с помощью показателя экономической эффективности, т.е. показателей, характеризующих соотношение экономического эффекта с затратами или ресурсами, которые использовались для достижения этого эффекта.

Наиболее общую оценку экономической эффективности дают показатели рентабельности авансированного и собственного капиталов. Рост этих показателей в динамике рассматривается как положительная тенденция.

Рентабельность – это относительный показатель, характеризующий уровень доходности предприятия, величина которого показывает соотношение результата к затратам.[8] Рентабельность - интегральный показатель, который за счет учета влияния большого числа факторов, дает достаточно полную характеристику деятельности предприятия.

Коэффициенты рентабельности (прибыльности) характеризуют способность предприятия генерировать необходимую прибыль в процессе своей хозяйственной деятельности и определяют общую эффективность имущества предприятии и вложенного капитала.

Рассчитываются следующие коэффициенты рентабельности.

1. Рентабельность активов (РА) предприятия характеризует уровень чистой прибыли, находящейся в использовании предприятия:

РА = ЧП/А\*100 (4)

ЧП - размер чистой прибыли (после налогообложения);

А - среднегодовая величина активов.

2. Рентабельность продаж (РПр) характеризует прибыльность производственной деятельности предприятия:

РПр = ЧП/В\*100 (5)

3. Рентабельность продукции (РП) характеризует уровень прибыли, полученной на единицу себестоимости продукции:

РП =ЧП/Срр\*100 (6)

Срп - себестоимость реализованной продукции.

4. Рентабельности собственного капитала (РСК) характеризует уровень прибыльности собственного капитала:

РСК =ЧП/СК\*100 (7)

Для расчета влияния факторов на рентабельность собственного капитала нужно учитывать разницу между сравниваемыми периодами (их отклонение и влияние). Рентабельность, рассчитанная как отношение прибыли до налогообложения и процентных расходов (EBIT) к выручке организации, за последний год.

Так же следует провести оценку финансовой устойчивости. Коэффициенты финансовой устойчивости характеризуют долгосрочные перспективы развития предприятия, отражают степень защищенности интересов кредиторов и инвесторов, имеющих долгосрочные вложения в компанию. Для оценки финансовой устойчивости организации определяются следующие показатели.

1. Коэффициент автономии (финансовой независимости) (КА) показывает долю собственных средств в общем объеме ресурсов предприятия, рассчитывается по формуле:

КА = СС/ВБ (8)

СС - величина собственных средств, тыс. руб.;

ВБ - валюта баланса, тыс. руб.

Нормативное значение: Ка > 0,5.

Если коэффициент автономии организации меньше 0,5, это говорит о недостаточной доле собственного капитала в общем капитале организации.

2. Коэффициент финансового риска (КФР) показывает отношение заемных средств к собственным, рассчитывается по формуле:

КФР = ЗС/СС (9)

Нормативное значение: КФР < 1.

Если коэффициент финансового риска меньше 1, это говорит об оптимальной доле заемного капитала в общем капитале организации.

3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (КО) показывает наличие собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости, определяется по формуле:

КО = СС+ДО-ВА/ОА (10)

СОС - собственные оборотные средства, тыс. руб.;

ОА - величина оборотных активов, тыс. руб.;

ДО - величина долгосрочных пассивов (обязательств), тыс. руб.;

ВА - величина внеоборотных активов, тыс. руб.

Нормативное значение: КО > 0,1.

Если коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами меньше 1, это говорит об отсутствии у предприятия собственного капитала.

4. Коэффициент маневренности (КМ) показывает, какая часть собственных средств предприятия вложена в наиболее мобильные активы. Чем выше доля этих средств, тем больше у предприятия возможности для маневрирования своими средствами. Коэффициент маневренности рассчитывается по формуле:

КМ = СОС/СС (11)

Нормативное значение: Км > 0,5.

Если коэффициент маневренности на начало анализируемого периода был в норме, но в конце принял отрицательное значение, сигнализирует о невозможности использования маневрирования своими средствами.

5. Коэффициент финансирования (КФ) показывает, во сколько раз собственные средства превышают заемные, рассчитывается по формуле:

КФ = СС/ЗС (11)

Нормативное значение: КФ > 1. Если коэффициент финансирования (КФ) меньше 1, это означает, что активы компании не достаточно профинансированы.

Следующий показатель – это оценка оборачиваемости. Показатели оборачиваемости или, иными словами, деловой активности, позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Показатели оборачиваемости занимают важное место в управлении финансами, поскольку скорость оборота средств, то есть скорость превращения их в денежную форму оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборота при прочих равных условиях способствует повышению производственного потенциала предприятия.

При оценке оборачиваемости средств рассчитываются различные показатели. Для расчета может понадобится коэффициента оборачиваемости активов. Он характеризует эффективность использования предприятием всех имеющихся ресурсов, то есть показывает, сколько раз за год совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли. Также рассчитывается период обращения товарно-материальных запасов и т.п. ПОЗ – это средняя продолжительность времени, необходимая для превращения сырья в готовую продукцию и ее реализацию.[12]

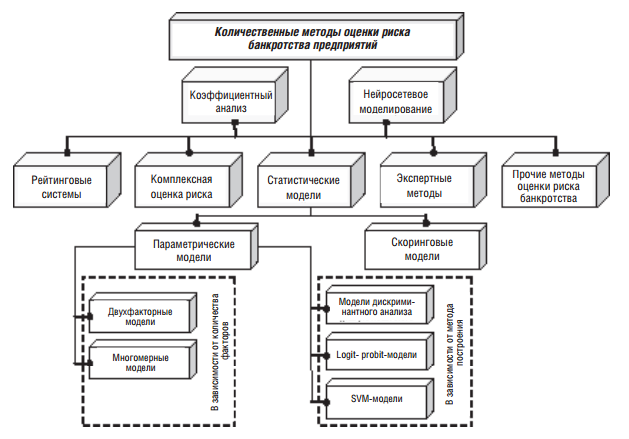
В целом результат экспресс-анализа можно оформить в виде нескольких взаимосвязанных, несложных по структуре и небольшом по количеству числе таблиц. По итогам экспресс-анализа следует сделать вывод о целесообразности или необходимости детализированного анализа финансового состояния предприятия

2.2 Зарубежные методики и инструменты оценки риска банкротства

Стоит отметить, что зарубежные модели разрабатывались, учитывая иные факторы риска, не всегда свойственные российским условиям. Поэтому для большей объективности финансовое состояние предприятия необходимо оценивать с помощью нескольких методов , в том числе и отечественных моделей

Анализ подходов, представленных в работах отечественных и зарубежных авторов, позволяет предложить достаточно полную, на наш взгляд, классификацию количественных методов оценки риска банкротства предприятий. Данная классификация представлена на рисунке 2.

Рисунок 2 – Классификация количественных методов оценки риска банкротства предприятий

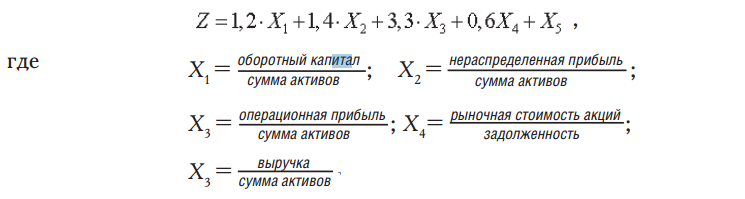


*Источник:* Хайдаршина Г.А. Количественные методы оценки риска банкротства предприятий: Классификация и практическое применение // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kolichestvennye-metody-otsenki-riska-bankrotstva-predpriyatiy-klassifikatsiya-i-prakticheskoe-primenenie>

Прогнозирование вероятности банкротства осуществляется с помощью экономико-статистических факторных моделей, в которых в качестве факторов, определяющих вероятность банкротства, используются важнейшие финансовые коэффициенты [6]. В настоящее время все модели условно можно поделить на зарубежные и отечественные.

Первой моделью для рассмотрения нами была выбрана Модель (z‑счет) американского экономиста Э. Альтмана. Это одна из наиболее известных экономико-статистических, параметрических факторных моделей прогнозирования вероятности банкротства. В общем виде индекс Альтмана (Z-счет) отражен на рисунке 2

Рисунок 2 – Общий вид индекса Альтмана



(12)

*Источник:* Хайдаршина Г.А. Количественные методы оценки риска банкротства предприятий: Классификация и практическое применение // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kolichestvennye-metody-otsenki-riska-bankrotstva-predpriyatiy-klassifikatsiya-i-prakticheskoe-primenenie>

При этом предприятия, для которых Z > 2,99, характеризуются как финансово устойчивые, в то время как предприятия, для которых Z < 1,81, являются безусловно несостоятельными, а интервал от 1,81 до 2,99 составляет зону неопределенности.

Модель Альтмана может быть использована для диагностики риска банкротства и на более продолжительный срок, чем 1 год, но точность в этом случае будет снижаться. То есть точность прогноза составляет до 95 % за год до наступления события, и до 83% за два года.

Однако применение модели Э. Альтмана в отечественной практике встретило ряд затруднений:

* модель построена для предприятий, функционирующих в условиях развитой рыночной экономики, а наша страна живет во многом еще в условиях переходной (транзитивной) экономики;
* рыночную стоимость привилегированных и обыкновенных акций можно объективно определить только в том случае, если они котируются на фондовой бирже;
* показатель прибыли до выплаты процентов и налогов отсутствует в финансовой отчетности отечественных предприятий. [10]

Следует упомянуть, что Альтман разрабатывал свою методику на основе обанкротившихся предприятий в США. В настоящее время эти модели применяются для развитой экономики. По мнению Альтмана, Россия попадает в разряд стран Третьего Мира и для отечественных предприятий подходит методика, которую он разрабатывал для Мексики.

Поэтому рядом российских экономистов Л.И. Масловой и Д.Ф. Чангли пятифакторная модель Э. Альтмана была адаптирована к отечественным условиям, вследствие чего выражение приобрело следующий вид:

Z = (СОК/ΣА)×1,2 + (ПДН/ΣА)×3,3 + (ВР/ΣА) + (СК/ΣА) (13)

СОК — собственный оборотный капитал (формула (3.14));

ПДН — прибыль до налогообложения;

ВР — выручка;

СК — собственный капитал;

ΣА — сумма всех активов (валюта баланса).

Нормативная база та же, что и у модели Э. Альтмана. Применение модели помогает достаточно объективно оценить финансовое состояние предприятия и уверенно провести границу между предприятиями, выявив среди них финансово‑ненадежные.

Одной из первых попыток использовать аналитические коэффициенты для прогнозирования банкротства считается работа У. Бивера, который проанализировал 30 коэффициентов за пятилетний период по группе компаний, половина из которых обанкротилась. Все коэффициенты были сгруппированы им в шесть групп, при этом исследование показало, что наибольшую значимость для прогнозирования имел показатель, характеризовавший соотношение притока денежных средств и заемного капитала.

Модель, предложенная Бивером, представляет собой пятифакторную систему оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства. Следует отметить, что впервые в качестве метода предсказания банкротства использовался анализ соотношений финансовых коэффициентов.

Составляется расчетная таблица, которая заполняется по результатам сравнения факторных с нормативными. Сравнение расчетных данных с нормативными отражено в таблице 3.

Таблица 3 – Сравнение расчетных данных с нормативными

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициенты | Благоприятные | Банкроты за 5 лет | Банкроты на момент |
| Группа К1 | 3,3-3,5 | 2,4 | 2 |
| Группа К2 | 0,45 | 0,15 | -0,15 |
| Группа К3 | 0,1 | 0,05 | -0,2 |
| Группа К4 | 0,37-0,40 | 0,5 | 0,8 |
| Группа К5 | 0,40-0,42 | 0,3 | 0,06 |

* Группа К1 - движение наличности,
* Группа К2 - коэффициент чистого дохода,
* Группа К3 - коэффициент обязательств к суммарным активам,
* Группа К4 - коэффициент ликвидных активов к суммарным активам,
* Группа К5 - коэффициент ликвидных активов к текущей задолженности.

Следующая наиболее часто встречающаяся модель – это Модель Лисса. Это дискриминантная модель, разработанная Лиссом для Великобритании. Она получила следующее выражение:

Z = 0,063Х1+0,092Х2+0,057Х3+0,001Х4 (14)

Х1 - оборотный капитал/сумма активов;

Х2 - прибыль от реализации/сумма активов;

Х3 - нераспределенная прибыль/сумма активов;

Х4 - собственный капитал/заемный капитал.

Здесь предельная величина Z-счета равняется 0,037. Если Z0,037 - для предприятия нет угрозы банкротства, если же наоборот Z< 0,037, то риск банкротства достаточно велик.

Таффлер, в свою очередь, разработал следующую модель:

Z = 0,53Х1+0,13Х2+0,18Х3+0,16Х4 (15)

Х1 - прибыль от реализации/краткосрочные обязательства;

Х2 - оборотные активы/сумма обязательств;

Х3 - краткосрочные обязательства/сумма активов;

Х4 - выручка/сумма активов.

Величина Z-счета, которая имеет значение больше 0,3, свидетельствует о том, что у предприятия неплохие долгосрочные перспективы, если величина Z-счета меньше 0,2, то банкротство более чем вероятно. Если 0,2 < Z < 0,3 - вероятность банкротства средняя.

Так же следует отметить, что тестирование других предприятий по данным моделям показало, что они не в полной мере подходят для оценки риска банкротства отечественных предприятий из-за разной методики отражения инфляционных факторов и разной структуры капитала и различий в законодательной базе.

2.3 Отечественные модели оценки риска банкротства

Отечественные модели начали появляться в 90-х годах, но в них не было необходимости т.к. частная собственность отсутствовала. Среди российских авторов можно назвать Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова, которые предложили использовать для оценки риска банкротства предприятия следующую модель:

R = 2\*Ko+0,1\*Ктл+0,08\*Kи+0,45\*Км+Кпр (16)

Ко - коэффициент обеспеченности собственными средствами;

Ктл - коэффициент текущей ликвидности;

Ки - коэффициент оборачиваемости активов;

Км - коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции);

Кпр - рентабельность собственного капитала.

В целом, как показала мировая практика, модели оценки риска банкротства предприятий, разработанные на основе дискриминантного анализа, характеризуются достаточно высокой точностью. По результатам многочисленных практических исследований точность прогнозов, сделанных с помощью данных моделей, составляет 70-80%.

В целях получения наиболее объективных выводов об угрозе наступления банкротства исследуемого предприятия целесообразно применить комплекс различных методов и методик, что позволяет получить более объективный результат. Поэтому рассмотрим модель прогнозирования вероятности банкротства Г. В. Савицкой. Формула расчета интегрального показателя следующая:

Q = 0,111\*К1+13,23\*К2+1,67\*К3+0,515\*К4+3,8\*К5 (17)

К1 – коэффициент, рассчитываемый по формуле Собственный капитал/Оборотные активы

К2 – коэффициент, рассчитываемый по формуле Оборотный капитал/Капитал

К3 – коэффициент, рассчитываемый по формуле Выручка/Активы

К4 – коэффициент, рассчитываемый по формуле Чистая прибыль/Активы

К5 – коэффициент, рассчитываемый по формуле Собственный капитал/Активы

Вероятностная оценка прогнозирования банкротства в модели Савицкой определяется в зависимости от диапазона показателя Q:

Q > 8, риск банкротства отсутствует;

5 < Q < 8, риск банкротства небольшой;

3 < Q < 5, риск банкротства средний;

1 < Q < 3, риск банкротства большой;

Q < 1, риск банкротства предприятия максимальный.

Одна из первых отечественных моделей прогнозирования банкротства предприятия была предложена А. Ю. Беликовым в своей диссертации в 1998 г. Научным руководителем у него была Г. В. Давыдова. Поэтому более правильно называть эту модель оценки финансовой устойчивости предприятия моделью Беликова - Давыдовой [3].

Зачастую эту модель называют моделью ИГЭА. Регрессионная формула модели выглядит следующим образом:

Z = 8,38K1+K2+0,054Кз+0,63К4 (18)

К1 – коэффициент, рассчитываемый по формуле Оборотный капитал/Активы

К2 – коэффициент, рассчитываемый по формуле Чистая прибыль/Собственный Капитал

К3 – коэффициент, рассчитываемый по формуле Выручка/Активы

К4 – коэффициент, рассчитываемый по формуле Чистая прибыль/Себестоимость

Коэффициент К1 в модели Беликова - Давыдовой взят из модели Альтмана, а финансовый коэффициент К3 использовался в модели банкротства Таффлера. Остальные финансовые коэффициенты ранее не использовались зарубежными авторами. Модель была построена на выборке торговых предприятий, которые стали банкротами и остались финансово устойчивыми [3].

Полученные значения Z-счета сравниваются со следующими критериями:

Z < 0 – максимальная степень банкротства 90-100%;

0 ≤ Z < 0,18 – высокая степень банкротства 60-80%;

0,18 ≤ Z < 0,32 – средняя степень банкротства 35-50%;

0,32 ≤ Z < 0,42 – низкая степень банкротства 15-20%;

Z > 0,42 – минимальная степень банкротства 10%.

Следующая отечественная разработка – это Модель О.П. Зайцевой, которая имеет следующую регрессионную формулу расчета:

R = 0,25\*К1+0,1\*К2+0,2\*К3+0,25\*К4+0,1\*К5+0,1\*К6 (19)

К1 – коэффициент, рассчитываемый по формуле Прибыль (Убыток) до налогообложения/Собственный капитал

К2 – коэффициент, рассчитываемый по формуле Кредиторская задолженность/Дебиторская задолженность

К3 – коэффициент, рассчитываемый по формуле Краткосрочные обязательства/Наиболее ликвидные активы

К4 – коэффициент, рассчитываемый по формуле Прибыль до налогообложения/Выручка

К5 – коэффициент, рассчитываемый по формуле Заемный капитал/Собственный капитал

К6 – коэффициент, рассчитываемый по формуле Активы/Выручка

Коэффициент К1 иногда называют коэффициентом убыточности предприятия. А коэффициент К3 является обратно противоположным коэффициенту абсолютной ликвидности. Финансовый коэффициент К4 в литературе называется коэффициентом финансового рычага или ливериджа, а также коэффициентом капитализации.

Таким образом, стоит отметить, что в практике не существует универсальной методики предсказания банкротства, поэтому целесообразно отслеживание динамики результирующих показателей по нескольким из них. Выбор конкретных методик должен диктоваться особенностями отрасли, в которой функционирует предприятие. Однако, несмотря на существенные недостатки, в практике хозяйствования чаще всего используется именно количественный подход.

3 Выводы и рекомендации по использованию зарубежных и отечественных методик оценки вероятности наступления банкротства компании

Обзор современных методик диагностики риска банкротства компаний продемонстрировал, что для анализа предприятия на сегодняшний день существует достаточно обширный, хотя и не во всех случаях совершенный, инструментарий для прогнозирования несостоятельности российских предприятий и организаций. Некоторые из моделей применимы для экспресс-диагностики банкротства, другие модели – для более детального рассмотрения и анализа.

За рубежом банкротство располагает более длительной юридической и практической историей, нежели в России. Потребность в оценке вероятности наступления банкротства в России появилась гораздо позже, с переходом к рыночным отношениям. На сегодняшний день наши компании могут либо использовать зарубежные методики, либо отечественные, которые, в свою очередь, по большому счету являются переработкой или адаптацией зарубежных методик.

При этом большинство российских авторов, адаптируя зарубежные методы к российским условиям, не учитывают специфику развитых стран, концентрируя свое внимание на преобразовании показателей финансового состояния предприятия в российские аналоги, оставляя без внимания значимость некоторых важных факторов.

При использовании зарубежных методик, которые не были специально адаптированы к российским экономическим реалиям и постоянно изменяющейся отчетности, следует учитывать сложности перевода и неоднозначное толкование терминов. Авторы могут применять разные понятия и различный порядок расчета.

К тому же российские стандарты отчетности отличаются от международных стандартов, что затрудняет выведение используемых в методиках показателей. Следует иметь в виду, что зарубежные модели основывались на данных предприятий тех государств, в которых они были созданы, и могут не в полной мере подойти для оценки риска банкротства отечественных субъектов хозяйствования.

Кроме того, большинство методов оценки риска банкротства, как правило, не учитывает макроэкономическую ситуацию в стране. Данный факт можно объяснить следующим образом. В развитых странах, характеризующихся макроэкономической стабильностью, преобладают внутренние факторы банкротства предприятия. В России, экономика которой характеризуется определенной нестабильностью, большое значение имеют внешние факторы банкротства предприятий. [15]

Следует также отметить, что при коэффициентном анализе предприятий возникает существенная проблема: у предприятий с разной специализацией нормальные диапазоны значений коэффициентов будут заметно различаться, поэтому результаты анализа по всей совокупности предприятий будут недостаточно точными [15]. Наиболее очевидным решением этой проблемы мы находим разделение предприятий на группы по занимаемым ими нишам, на основе определенных критериев, к которым можно отнести отраслевую специфику компании, размер фондов и т.п.

Так же необходимо упомянуть, что значительным преимуществом статистических моделей является возможность применения дистанционного анализа. В условиях современной экономики эта функция очень важна, так как позволит финансовому менеджеру анализировать не только собственное предприятие, но и предприятия конкурентов или контрагентов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Функционирование компании, должно отвечать условиям экономической эффективности, находя отражение в грамотном распределении и управлении финансовыми ресурсами и имеющимся капиталом, и как следствие, решать вопрос об их вероятном банкротстве предприятий. В любой период актуален анализ эффективности производства, конкурентоспособности компании, обстановки и тенденций на рынке.

Ввиду нестабильной и напряженной экономической ситуации в стране и в мире, остро становится вопрос об оценки риска банкротства предприятий. Существует множество моделей, каждая из которых имеет свои преимущества и недостатки. Только используя все инструменты оценки риска банкротства в совокупности, и учитывая все плюсы и минусы каждой модели, вполне реально дать ясную оценку вероятности наступления

В данной работе был раскрыт понятийный аппарат банкротства и его правовая основа. А также причины возникновения банкротства и несостоятельности предприятия и меры антикризисного менеджмента. Нами были исследованы факторы риска финансовой несостоятельности компании и рассмотрены зарубежные и отечественные методики и инструменты оценки риска банкротства

В работе было определено, что по результатам оценки вероятности банкротства на предприятиях делаются заключения о его функционировании в целом, определяются конкретные факторы, которые имеют непосредственное влияние на текущую ситуацию, а также формируются соответствующие алгоритмы принятия оптимальных управленческих решений, способствующих избеганию банкротства.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать следующие выводы, что для повышения эффективности и корректности оценки риска банкротства предприятия целесообразно производить расчеты по нескольким методикам, обязательно включая российские. Так как зарубежные модели не полностью соответствуют специфики экономической ситуации и организации предпринимательства в России.

На наш взгляд, при выборе методики необходимо учитывать и сферу деятельности предприятия, так как специфика организации накладывает ряд особенностей и ограничений на применение той или иной модели оценки вероятности банкротств. Наряду с выбором методики, проведением аналитики и практическими расчетами, связанными с оценкой риска банкротства, важным этапом исследования является особый индивидуальный подход к каждой компании, учитывая при этом общие рекомендации и отечественную практику.

Нами было проведено исследование инструментов оценки риска банкротства предприятия, что является основное целью работы. Предвидение кризисной ситуации и оценка риска банкротства занимает особое место среди существующих аспектов управления деятельностью предприятия. Особенно в данные период, когда Россия представляет собой страну с переходной экономикой.

Для обеспечения эффективного функционирования в условиях нестабильности рыночных процессов необходимо не только анализировать финансовое состояние предприятия на заданном этапе его развития, но и осуществлять раннюю диагностику на предмет возможного банкротства в будущем.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: в 2 т. / И. А. Бланк. – 4- е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2012.

2 Варламова Т.П. Финансово-экономический анализ: Учебное пособие. Для студентов заочной и очной форм обучения. Направление - 38.03.01. «Экономика», профиль «Финансы и кредит» - г.Саратов, 2016. С 135.

3 Водопьянова Д.В. Отечественная практика по оценке банкротства организации 2016. С 1-6.

4 Гранкин В.Ф. Сравнительный анализ российских и зарубежных методик прогнозирования вероятности банкротства, 2018. С 234

5 Ковалев В. В. Финансы организаций (предприятий): учебник / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. - М.: Проспект, 2007

6 Крылов, С.И. Финансовый анализ: учебное пособие / С.И. Крылов.— Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016.— 160 с.

7 Макарова Е.Н. Анализ понятий «Несостоятельность» и «Банкротство» // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-ponyatii-nesostoyatelnost-i-bankrotstvo>

8 Маринина О.А. Анализ современных методов оценки рисков //

URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-sovremennyh-metodov-otsenki-riskov>

9 Размахова А.В. Оценка неплатежеспособности и несостоятельности предприятий. 2016.

10 Романова О.О. Критический анализ существующих инструментов идентификации рисков банкротства предприятия //

URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriticheskiy-analiz-suschestvuyuschih-instrumentov-identifikatsii-riskov-bankrotstva-predrpriyatiya>

11 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия АПК: учеб. 8-е изд., испр. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 519 с.

12 Сайфеева Е.Б. Модели оценки финансовых рисков предприятия в системе антикризисного управления

13 Ступаков, В. С. Рискменеджмент : учеб. пособие / В. С. Ступаков, Г. С. Токаренко. М. : Финансы и статистика, 2007. 282с.

14 Федеральный закон №»127-ФЗ О несостоятельности (банкротстве) // URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102078527>

15 Хайдаршина Г.А. Количественные методы оценки риска банкротства предприятий: классификация и практическое применение. 2007. С. 10.

16 Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организация. 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Инфра-М, 2008. 208 с.

17 Рябых О. "Финансовый менеджмент", Новосибирск, 2016. C 15-27.

18 Савицкая Г.В, "Анализ хозяйственной деятельности на предприятии"; Минск, - ООО "Новое знание", 2012. С. 636 – 645;

19 Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник - 5-е изд., перераб и доп . - М.: "Перспектива", 2013. С. 656.

20 Шпак С.В. Оценка достоверности моделей прогнозирования несостоятельности (банкротства) //

URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-dostovernosti-modeley-prognozirovaniya-nesostoyatelnosti-bankrotstva>