

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Управление платежеспособностью предприятия в условиях рынка является одним из основных направлений управленческой деятельности. Эффективное управление платежеспособностью предприятия позволяет хозяйствующему субъекту оперативно решать задачи выживания в условиях конкурентной борьбы и иметь возможность своевременно и в необходимом объеме получать и погашать заемные средства.

Ключевые слова: платежеспособность, предприятие, антикризисное управление, оценка.

Знания о кризисе и его возможных проявлениях служат основой для разработки мероприятий по предотвращению или смягчению отрицательных последствий. Для этого необходимо знать, на каком этапе жизненного цикла находится система, какой вид переходного периода ожидается и какой глубины процессы прогнозируются. При этом рассматриваются тенденции циклического развития организации.

Управление платежеспособностью предприятия в условиях рынка является одним из основных направлений управленческой деятельности. Эффективное управление платежеспособностью предприятия позволяет хозяйствующему субъекту оперативно решать задачи выживания в условиях конкурентной борьбы и иметь возможность своевременно и в необходимом объеме получения и погашения заемных средств. Высокий уровень платежеспособности дает возможность максимизировать его прибыль и рентабельность деятельности, за счет привлечения дополнительных источников финансирования. Все это повышает стоимость самого предприятия, обеспечивает его инвестиционную привлекательность и надежную перспективу.

Анализ платежеспособности решает две основные задачи: оценка финансового результата работы компании за определенный период и планирование на будущее.

Большинство арбитражных управляющих в рамках антикризисного управления заняты контролем ликвидности и управлением платежеспособностью компании. Простой и надежный инструмент, позволяющий им решать подобные задачи является составление матричного баланса. Его составление требует минимум трудозатрат.

От традиционного бухгалтерского баланса матричный отличается формой представления. В графах таблицы располагаются статьи пассива (в порядке уменьшения срочности), в строках – статьи актива (от наиболее к наименее ликвидным). Такая форма баланса позволяет понять, за счет каких пассивов формируется каждая статья активов, достаточно ли собственных источников финансирования, оборотных средств и есть ли какие-либо негативные изменения за прошедший отчетный период [1].

Чтобы составить матричный баланс, требуется сопоставить статьи актива и пассива: собственный капитал как долгосрочный источник финансирования обеспечивает наличие внеоборотных активов (основные средства, нематериальные активы и долгосрочные финансовые вложения), а также части оборотных активов. Краткосрочные источники финансирования (займы и кредиты, кредиторская задолженность) должны быть обеспечены ликвидными активами. Последнее соотношение позволяет судить о текущей платежеспособности предприятия.

При формировании матричного баланса наблюдается некоторая условность. Так, мы предполагаем, что источниками финансирования наименее ликвидных активов являются пассивы с наибольшим сроком привлечения в строго заданной очередности. Тем не менее, в нынешней ситуации матричный баланс послужит хорошим инструментом для оценки финансовой устойчивости и платежеспособности компании.

Динамический анализ матричного баланса, на мой взгляд, самая ценная часть в этой методике. Представление о состоянии активов и пассивов на определенную дату можно составить также на основании финансовых индикаторов – коэффициентов ликвидности, величины чистых

активов. А вот сведения о качественных сдвигах в источниках финансирования того или иного актива, о том, какие наметились тенденции, за счет чего изменилось значение того или иного показателя в рассматриваемом периоде, однозначно предоставит динамический анализ.

В условиях финансового кризиса матричный баланс может оказаться полезным инструментом контроля ликвидности и платежеспособности. Такой баланс в отличие от обычного дает ответ на вопрос, чем обеспечен каждый конкретный вид активов. Подобная информация особенно важна для принятия решений о покупке основных средств за счет долгосрочных кредитов.

Динамический матричный баланс – та же матрица с пассивами по горизонтали и активами по вертикали. Его единственное отличие состоит в том, что в ячейках вместо значений по статьям указывается их изменение за отчетный период.

Динамический матричный баланс позволяет не только сделать выводы о структурных изменениях активов и пассивов, но и вычислить слабые места, требующие более глубокого изучения [2].

В основе матричного баланса лежит основной принцип сопоставления активов и пассивов баланса по степени ликвидности и срочности привлечения. И в РСБУ, и в МСФО статьи актива баланса всегда упорядочиваются по степени ликвидности, статьи пассива – по срочности привлечения. Актив и пассив баланса тесно взаимосвязаны: для формирования долгосрочных активов привлекаются долгосрочные ресурсы. Если же это не так, то ставится под угрозу платежеспособность организации.

Таким образом, с помощью матричного баланса выявляются как положительные тенденции, так и тревожные симптомы, определяются направления для дальнейшего, более глубокого анализа. Этот инструмент может быть поле-

зен как финансистам самой компании, так и внешним пользователям финансовой отчетности, а также арбитражным управляющим.

Анализ проводят раз в месяц, квартал, год, все зависит от особенности функционирования предприятия, необходимо учитывать производственный цикл предприятия [1].

Цель финансового анализа, в том числе и анализа платежеспособности и ликвидности должна совпадать со стратегическими целями компании. Например, если компания планирует размещение акций на бирже, то цель анализа – найти решения для увеличения стоимости бизнеса. Если стратегией предусмотрено увеличение доли рынка, занятие определенной ниши, вытеснение конкурентов, то анализ проводится с тем, чтобы найти пути повышения эффективности деятельности компании.

Помимо составления матричного баланса управляющие используют анализ структуры баланса компании и расчета коэффициентов ликвидности, платежеспособности и финансового рычага. После того как показатели рассчитаны, их следует сопоставить. Для этого, в соответствии с таблицей 1, можно составить матрицу, учитывающую варианты результатов расчета, и найти в ней тот вариант, который соответствует полученному результату при анализе.

Рентабельность работы компании может быть рассчитана как соотношение чистой прибыли и выручки или как соотношение прибыли до уплаты процентов, налогов, амортизации и выручки и т. д. Уровень рентабельности, в расчете которого используется чистая прибыль, показывает способность менеджеров управлять фирмой, покрывая себестоимость товаров и услуг, коммерческие и общехозяйственные расходы, включая амортизацию и издержки на выплату процентов, и говорит о том, удалось ли менеджерам заработать прибыль. Уровень рентабельности отражает эффективность полити-

Таблица 1. Показатели ликвидности и финансового рычага

Состояние ликвидности компании	Состояние компании при различном уровне финансового рычага	
	Минимальное отклонение финансового рычага от нормы	Высокое отклонение финансового рычага от нормы
Ликвидность компании высокая	Благополучный, устойчивый и ликвидный бизнес	Собственный капитал недостаточен, но с оплатой текущих счетов проблем нет
Ликвидность компании низкая	Компания устойчивая, с накопленным собственным капиталом, но проблемами в текущей деятельности	Компания крайне слаба. Для выявления причин требуется дальнейший анализ

ки компании в отношении затрат и цен, поскольку в разных странах налоговое давление, ставки процентов по кредитам и принципы начисления амортизации могут быть разными.

Чтобы понять, высокая или низкая у компании рентабельность, необходимо сопоставить ее с показателями других компаний, работающих в той же стране, на том же рынке и в той же ценовой нише.

Теперь, в соответствии с таблицей 2, можно объединить выводы из таблицы 1 с оценкой рентабельности работы компании.

Применение этих таблиц позволит менеджерам принять правильные решения для управления предприятием.

В качестве первых сигналов надвигающегося банкротства (неплатежеспособности) можно рассматривать несвоевременное предоставление финансовой отчетности; резкие изменения в структуре баланса и отчета о прибылях и убытках. К ранним признакам банкротства относятся следующие:

- резкое уменьшение денежных средств на расчетном рублевом и валютном счетах;
- увеличение дебиторской задолженности;
- старение дебиторской задолженности;
- нарушение баланса дебиторской и кредиторской задолженности, что ведет к снижению ликвидности;
- увеличение кредиторской задолженности;
- снижение объемов продаж [3].

Таким образом, диагностика неплатежеспособности (банкротства) предприятия требует проведения фундаментальной диагностики финансового состояния предприятия; рыночной ситуации; обнаружения симптомов причин и основных факторов, способствующих развитию кризисной ситуации; прогнозирования масштабов кризисного и разработки мер по антикризисному управлению.

Хозяйствующие субъекты должны строить свою систему управления финансами таким образом, чтобы обеспечить предприятию достаточный объем свободных финансовых ресурсов, позволяющих своевременно и в полном объеме финансировать все текущие потребности предприятия.

Для оперативного внутреннего анализа текущей платежеспособности, ежедневного контроля за поступлением средств от продажи продукции, погашения дебиторской задолженности и прочими поступлениями денежных средств, а также для контроля за выполнением платежных обязательств перед поставщиками, банками и прочими кредиторами составляется платежный календарь, в котором, с одной стороны, подсчитываются наличные и ожидаемые платежные средства, а с другой – платежные обязательства на этот же период.

Оперативный платежный календарь составляется на основе данных об отгрузке и реализации продукции, о закупках средств произ-

Таблица 2. Показатели ликвидности, финансового рычага и рентабельности

Состояние компании по ликвидности	Характеристика состояния компании при различной рентабельности	
	Высокая рентабельность	Низкая рентабельность
Высокая ликвидность, минимальное отклонение финансового рычага от нормы	Благополучный бизнес, мечта инвестора	Если низкая рентабельность не является отраслевой особенностью, следует пересмотреть ценовую политику или внедрить управление издержками
Низкая ликвидность, минимальное отклонение финансового рычага от нормы	Проблемы с ликвидностью обусловлены некачественным финансовым планированием или плохим управлением запасами	Эффективность низкая. Возможно, следует пересмотреть стратегию развития, провести анализ затрат и контрибуционной маржи
Высокая ликвидность, высокое отклонение финансового рычага от нормы	При сохранении эффективности деятельности через некоторое время компания выйдет на нужный уровень финансовой устойчивости	Следует искать резервы повышения эффективности деятельности в изменении ценовой политики. Также необходимо внедрить управление издержками
Низкая ликвидность, высокое отклонение финансового рычага от нормы	Необходимо понять причины «омертвления» средств и оживления денежного потока. Например, некачественное краткосрочное планирование, плохо структурированный бюджет и т. п.	Банкротство – вопрос времени

водства, документов о расчетах по оплате труда, на выдачу авансов работникам, выписок со счетов банков и других.

Для определения текущей платежеспособности необходимо платежные средства на соответствующую дату сравнить с платежными обязательствами на эту же дату. Идеальный вариант, если соотношение платежных средств и платежных обязательств будет составлять единицу или немного больше.

Платежный календарь обеспечивает ежедневный контроль поступления и расходования денежных средств, позволяет синхронизировать положительные и отрицательные денежные потоки, определить приоритетность платежей по степени их влияния на финансовые результаты. Таким образом, он является важным инструментом оперативного управления текущей платежеспособностью предприятия.

Кроме составления платежного календаря финансовые менеджеры предприятия могут разрабатывать мероприятия по ускорению привлечения денежных средств и замедлению их выплат.

В число мероприятий по ускорению привлечения денежных средств в краткосрочном периоде может входить:

- обеспечение частичной и полной предоплаты за продукцию (услуги) пользующуюся большим спросом на рынке;
- сокращение сроков предоставления товарного кредита;
- увеличения размера ценовых скидок для реализации продукции за наличный расчет;
- ускорение инкассации просроченной дебиторской задолженности;
- использование современных форм реинвестирования дебиторской задолженности (учета векселей, факторинга, форфейтинга).

В число мероприятий по замедлению выплат денежных средств в краткосрочном периоде могут входить:

- увеличение согласованности с поставщиками сроков предоставления предприятию товарного кредита;
- приобретение долгосрочных активов на условиях лизинга;
- реструктуризация полученных кредитов путем перевода краткосрочных в долгосрочные.

Но поскольку данные мероприятия, повышая уровень абсолютной платежеспособности предприятия в краткосрочном периоде, могут создать проблемы дефицитности денежных потоков в будущем, то параллельно должны быть разработаны меры по сбалансированности дефицитного денежного потока в долгосрочном периоде.

В число мероприятий по ускорению привлечения денежных средств в долгосрочном периоде может входить:

- дополнительная эмиссия акций;
- дополнительный выпуск облигационного займа;
- привлечение долгосрочных кредитов;
- продажа части долгосрочных финансовых вложений;
- продажа или сдача в аренду неиспользуемых видов основных средств.

В число мероприятий по замедлению выплат денежных средств в долгосрочном периоде могут входить:

- снижение суммы постоянных издержек предприятия;
- сокращение объема реальных инвестиций;
- сокращение объема финансовых инвестиций;
- передача в муниципальную собственность объектов соцкультбыта.

Кроме перечисленных мероприятий повысить платежеспособность предприятия можно путем:

- снижения суммы постоянных издержек предприятия;
- снижения уровня переменных издержек;
- проведения эффективной налоговой политики;
- использование методов ускоренной амортизации.

Методики и подходы, применяемые для анализа платежеспособности, разнообразны. Но в каждом случае финансовый директор, аналитик, арбитражный управляющий решают похожие задачи: объективно оценивают результаты хозяйственной деятельности и по итогам данной оценки предлагают руководству компании оптимальный вариант развития событий на анализируемом предприятии.

03.12.2012

Список литературы:

1. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 208 с. – ISBN 978-5-16-003068-5.
2. Абрютин, М. С. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности российских компаний / М. С. Абрютин // Финансовый менеджмент. – 2010. – № 6. – С. 28–34.
3. Богомолова, И. П. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности промышленных организаций / И. П. Богомолова, Б. П. Рукин, Е. И. Тепикина // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 19. – С. 5–6.

Сведения об авторах:

Остаповский Михаил Сергеевич, магистрант Оренбургского государственного университета
Никонова Елена Аркадьевна, студентка Оренбургского государственного университета
460018, г. Оренбург, пр-т Победы, 13, ауд. 6303, тел. 372441, e-mail: aku@mail.osu.ru

UDC 338.24

Ostapovsky M.S., Nikonova E.A.

Orenburg state university, e-mail: aku@mail.osu.ru

FEATURES OF THE ASSESSMENT OF SOLVENCY OF THE ENTERPRISE WITHIN CRISIS MANAGEMENT

Management of solvency of the enterprise in the conditions of the market is one of the main directions of administrative activity. Effective management of solvency of the enterprise allows the managing subject to solve quickly survival problems in the conditions of competitive fight and to have opportunity in due time and in the necessary volume of receiving and repayment of borrowed funds.

Key words: solvency, enterprise, crisis management, assessment.

Bibliography:

1. Sheremet, A. D. Metodika of the financial analysis of activity of the commercial organizations: practical grant / A. D. Sheremet, E. V. Negashev. – 2nd prod. reslave. and additional. – M.: INFRA-M, 2010. – 208 p. – ISBN 978-5-16-003068-5.
2. Abryutina, M. S. Otsenka of financial stability and solvency of the Russian companies M. of S. Abryutin // Financial management. – 2010. – № 6. – P. 28–34.
3. Bogomolova, I. P. Assessment of financial stability and solvency of industrial organizations / I. P. Bogomolova, B. P. Rukin, E. I. Tepikina // Economic analysis: theory and practice. – 2006. – № 19. – P. 5–6.