

Бизнес-анализ вероятности банкротства организаций на основе индикативного подхода

А.Н. ПОЛОЗОВА, д-р экон. наук, проф. кафедры налогов и налогообложения (e-mail: annapollo@yandex.ru) ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет имени императора Петра I»

Р.В. НУЖДИН, канд. экон. наук, доц. кафедры бухгалтерского учёта и бюджетирования (e-mail: rv.voronezh@gmail.com) ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет инженерных технологий»

Л.Е. СОВИК, д-р экон. наук, доц. кафедры экономики и организации производства (e-mail: sovik505@rambler.ru) Полесский государственный университет

М.Л. НЕЙШТАДТ, канд. экон. наук, доц. кафедры экономики (e-mail: u57164@mail.ru) АНОО «Воронежский экономико-правовой институт»

В настоящее время перерабатывающие организации АПК ведут свою экономическую деятельность в сложных и быстро меняющихся социально-экономических условиях. Тем не менее хозяйствующие субъекты должны выполнять свои обязательства перед стейкхолдерами полностью и в необходимые сроки, поскольку образование просроченной финансовой задолженности чревато санкционными действиями заинтересованных сторон. Ответственность организаций, производящих продукты питания, наиболее значима в силу многих обстоятельств, однако в первую очередь субъектам хозяйствования необходимо обеспечить реализацию возможностей финансирования своей экономической деятельности обоснованно-эффективными способами, поскольку возможны ситуации неплатёжеспособности, неликвидности, приводящие к финансовой неустойчивости и банкротству. Последнее является тем самым нежелательным и опасным состоянием, когда хозяйствующий субъект может прекратить своё существование [2, 4–6, 8, 10–12].

Особое значение приобретают такие ситуации, когда на результаты экономической деятельности организаций, в том числе сахарного производства, оказывают нега-

тивное влияние дестабилизирующие факторы бизнес-среды [1, 3, 7, 9].

Поэтому бизнес-анализ вероятности банкротства организаций проводится поэтапно, и после оценки степени влияния опосредствованных факторов осуществляется изучение изменений в их экономической деятельности в контексте результатов (натуральные, стоимостные) и результативности (производственные, деловой активности, финансовые), используя индикативный подход¹.

Нами разработан необходимый для расчётов методический инструментарий, учитывающий специфические черты сахарного производства и снабжённый соответствующими пояснениями информационно-разъяснительного характера (табл. 1).

Рассмотрим на примере восьми организаций сахарного производства Воронежской области,

¹ Индикативный подход предполагает использование в бизнес-анализе двух приёмов: в первую очередь анализируются и оцениваются темпы изменения основных показателей экономической деятельности организаций за исследуемый период, во вторую очередь – ключевые индикаторы бизнеса.

каким образом характеризовалось экономическое состояние этих субъектов хозяйствования за 2012–2016 гг. Результаты расчётов основных из приведённых в табл. 1 (графа 2) показателей изложены в табл. 2–4 и отображены на рис. 1–4.

Принадлежность восьми сахарных заводов группе компаний «Продимекс» позволяет комплексно осуществлять планирование и реализацию стратегических мероприятий, направленных в том числе на модернизацию производства. За 2012–2016 гг. проектная мощность сахарных заводов по переработке сахарной свёклы увеличилась более чем на 3 100 т/сут. В 2016 г. производственная мощность сахарных заводов региона составила 41,5 тыс. т/сут.

Максимальный уровень использования производственной мощности отмечен в 2012 и 2016 гг., что объясняется значительным объёмом заготовки свекловичного сырья (3 723,54 и 4 790,34 тыс. т соответственно). Следует отметить, что заготовленный объём существенно превышал производственные возможности сахарных заводов, которые были вынуждены функционировать в том числе в I квартале года, следующего за отчётным. Так, в 2012 г.

Таблица 1. Методический инструментарий оценки вероятности банкротства организаций сахарного производства

Этапы	Составляющие		Информационное обеспечение
	Параметры (ПФУ), показатели (П), индикаторы (И)	Методика определения ¹	
1. Оценка результатов	Результатные показатели, в том числе: А: Натуральные (Пн): 1.1. Количество произведённой продукции, т	—	Форма 1-натура
	1.2. Количество переработанного сырья, т	—	Форма 6-АПК
	1.3. Коэффициент использования производственной мощности, ед.	—	Производственный отчёт
	1.4. Выход сахара, %	—	Производственный отчёт
	1.5. Коэффициент извлечения сахара, ед.	—	Производственный отчёт
	1.6. Потери сахара в производстве, %	—	Производственный отчёт
	1.7. Длительность производственного сезона, сут.	—	Производственный отчёт
	Б: Стоимостные (Пс): 1.8. Стоимость продаж, тыс. р.	—	Отчёт о финансовых результатах
	1.9. Совокупные доходы, тыс. р.	Стоимость продаж + проценты к получению + доходы от участия в других организациях + прочие доходы	Отчёт о финансовых результатах
	1.10. Полные издержки, тыс. р.	Себестоимость продаж + управленческие расходы + коммерческие расходы	Отчёт о финансовых результатах
	1.11. Совокупные расходы, тыс. р.	Себестоимость продаж + управленческие расходы + коммерческие расходы + проценты к уплате + прочие расходы	Отчёт о финансовых результатах
	1.12. Прибыль от продаж, тыс. р.	—	Отчёт о финансовых результатах
	1.13. Чистая прибыль, тыс. р.	—	Отчёт о финансовых результатах
	1.14. Стоимость основных средств, тыс. р.	—	Бухгалтерский баланс
	1.15. Стоимость оборотных средств, тыс. р.	—	Бухгалтерский баланс
	1.16. Собственный капитал, тыс. р.	—	Бухгалтерский баланс
	1.17. Заёмный капитал, тыс. р.	—	Бухгалтерский баланс
	1.18. Активы (пассивы), тыс. р.	—	Бухгалтерский баланс
	1.19. Чистые активы, тыс. р.	Стоимость активов – дебетовое сальдо по счёту 75 «Расчёты с учредителями» – стоимость долгосрочных обязательств – стоимость краткосрочных обязательств + стоимость доходов будущих периодов (государственная помощь и безвозмездно полученное имущество)	Бухгалтерский баланс; Регистры бухгалтерского учёта
	1.20. Налоговое бремя, тыс. р.	Сумма начисленных (уплаченных) налогов и сборов	Форма 6-АПК
	1.21. Добавленная стоимость, тыс. р.	Стоимость продаж – стоимость материальных расходов	Отчёт о финансовых результатах; отчётная калькуляция
	1.22. Экономическая добавленная стоимость (EVA)	NOPAT – (собственный капитал + долгосрочные обязательства) × среднегодовую ставку по депозитам / 100, NOPAT – прибыль от основной (операционной) деятельности после налогообложения	Отчёт о финансовых результатах; Бухгалтерский баланс; Среднегодовая ставка по депозитам в РФ
1.23. Расходы на оплату труда, тыс. р.	—	1-Предприятие	
1.24. Материальные расходы, тыс. р.	—	1-Предприятие	
1.25. Амортизация, тыс. р.	—	1-Предприятие	
В: Трудовые (Пт): 1.26. Численность работников, чел.	—	Форма 1-Т	
2. Оценка результативности	Результативные показатели, в том числе А: Производственные (Пп): 2.1. Затраты на 1 р. стоимости продаж, р/р.	(Себестоимость продаж + управленческие расходы + коммерческие расходы) / Стоимость продаж	Отчёт о финансовых результатах
	2.2. Капиталоотдача, р/р.	Стоимость продаж / Среднегодовая стоимость основных средств	Отчёт о финансовых результатах; Бухгалтерский баланс
	Производительность труда: 2.3. По стоимости продаж, тыс. р/чел.	Стоимость продаж / Численность работников	Отчёт о финансовых результатах; Форма 1-Т

¹ Если информация берётся из соответствующего источника без расчётных действий, то графа 3 не заполняется.

Этапы	Составляющие		Информационное обеспечение
	Параметры (ПФУ), показатели (П), индикаторы (И)	Методика определения	
2. Оценка результативности	2.4. По количеству произведённой продукции, тыс. т/чел.	Количество выработанной продукции / Численность работников	Форма 1-натура; Форма 1-Т
	2.5. Доля добавленной стоимости в стоимости продаж, %	(Стоимость продаж – материальные расходы) / Стоимость продаж	Отчёт о финансовых результатах; Отчётная калькуляция
	2.6. Материалоёмкость продукции, ед.	Материальные расходы / Стоимость продаж	Отчёт о финансовых результатах; Отчётная калькуляция
	2.7. Рентабельность продаж, %	Прибыль от продаж / стоимость продаж	Отчёт о финансовых результатах
	2.8. Рентабельность продукции, %	Прибыль от продаж / себестоимость продаж + управленческие расходы + коммерческие расходы	Отчёт о финансовых результатах
	2.9. Рентабельность активов, %	Чистая прибыль / среднегодовая стоимость активов	Отчёт о финансовых результатах; Бухгалтерский баланс
	2.10. Нормативная рентабельность проданной продукции, %	–	Приложение 4 к приказу от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@
	2.11. Нормативная рентабельность активов, %	–	Приложение 4 к приказу от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@
	Б: Деловой активности (Па):	Стоимость продаж / Среднегодовая стоимость активов (пассивов)	Бухгалтерский баланс; Отчёт о финансовых результатах
	2.12. Оборачиваемость активов, обороты		
	2.13. Оборачиваемость оборотных средств, обороты	Стоимость продаж / Среднегодовая стоимость оборотных средств	Бухгалтерский баланс; Отчёт о финансовых результатах
	2.14. Оборачиваемость кредиторской задолженности, обороты	Стоимость продаж / Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности	Бухгалтерский баланс; Отчёт о финансовых результатах
	2.15. Срок погашения кредиторской задолженности, дни	Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности × 365 / Стоимость продаж	Бухгалтерский баланс; Отчёт о финансовых результатах
	2.16. Оборачиваемость дебиторской задолженности, обороты	Стоимость продаж / Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности	Бухгалтерский баланс; Отчёт о финансовых результатах
	2.17. Срок погашения дебиторской задолженности, дни	Среднегодовая стоимость собственного капитала × 365 / Стоимость продаж	Бухгалтерский баланс; Отчёт о финансовых результатах
	В: Финансовые (Пф):	(Собственный капитал – внеоборотные активы) / Оборотные активы	Бухгалтерский баланс
	2.18. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования, ед.		
	2.19. Коэффициент капитализации, ед.	Заемный капитал / собственный капитал	Бухгалтерский баланс
	2.20. Коэффициент манёвренности, ед.	(Запасы + дебиторская задолженность) / (Оборотные активы – Краткосрочные кредиты и займы – кредиторская задолженность)	Бухгалтерский баланс
	2.21. Коэффициент финансовой независимости, ед.	Собственный капитал / Стоимость активов	Бухгалтерский баланс
	2.22. Коэффициент финансовой устойчивости, ед.	(Собственный капитал + долгосрочные обязательства) / активы (пассивы)	Бухгалтерский баланс
	2.23. Коэффициент абсолютной ликвидности, ед.	(Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения) / кредиторская задолженность	Бухгалтерский баланс
	2.24. Коэффициент текущей ликвидности, ед.	Оборотные активы / кредиторская задолженность	Бухгалтерский баланс
	2.25. Структура налогового бремени, %	Доля налога/сбора в налоговом бремени	Форма 6-АПК
	2.26. Налоговая нагрузка, %	(Налоговое бремя – налог на доходы физических лиц – налог на добавленную стоимость) / стоимость продаж	Отчёт о финансовых результатах; Форма 6-АПК
	2.27. Налоговая напряжённость, %	(Налоговое бремя – налог на добавленную стоимость) / совокупные доходы	Отчёт о финансовых результатах; Форма 6-АПК
	2.28. Нормативная налоговая нагрузка, %	–	Приложение 3 к приказу от 30.05.2007 № ММ-3-06-333@
	2.29. Соотношение уплаченных и исчисленных налогов, ед.	Налоговое бремя по уплаченным налогам и сборам/ налоговое бремя по исчисленным налогам и сборам	Форма 6-АПК
	2.30. Налоговая обременённость добавленной стоимости, %	(Налоговое бремя – налог на доходы физических лиц – налог на добавленную стоимость) / добавленная стоимость	Отчёт о финансовых результатах; Форма 6-АПК

длительность производственного сезона в шести из восьми исследуемых организаций превысила 120 сут., аналогичная ситуация наблюдалась и в 2016 г. Следствием неоптимальной длительности производственного сезона в большинстве случаев является ухудшение качественных показателей использования свекловичного сырья – высокие потери сахарной свёклы при хранении и сахара в производстве, низкий уровень выхода сахара и коэффициента завода.

В ходе анализа и оценки влияния факторов внешней бизнес-среды была выявлена тенденция ежегодного увеличения качественного уровня свекловичного сырья начиная с 2012 г., когда были отмечены минимальные значения дигестии сахарной свёклы. Высокий уровень качественных характеристик свекловичного сырья и интенсивное использование производственных мощностей позволило обеспечить в 2014–2015 гг. максимальные значения:

– выхода сахара – в среднем по группе организаций 16,35 %, что в 1,3 раза выше дигестии сахарной свёклы в 2012–2013 гг.;

– коэффициента извлечения сахара из свёклы – в среднем по группе организаций 0,88 ед., что в 1,2 раза выше, чем в 2012–2013 гг.

За исследуемый период стоимость продаж в организациях увеличивалась более быстрыми темпами, чем полные издержки, что характеризовалось почти двукратным превышением стоимостного прироста. Несмотря на то, что темпы прироста стоимости продаж превышали темпы прироста количества произведённой продукции из-за роста цен реализации на основную (сахар) и побочную (жом, меласса) продукцию, это превышение можно считать условно экстенсивным исходя из следующих соотношений:

1) темпы прироста количества произведённой продукции были

больше, чем темпы прироста количества переработанного сырья, что следует признать следствием явного проявления позитивных факторов интенсификации – улучшения качества перерабатываемого сырья;

2) темпы роста прибыли от продаж оказались весьма существенными (в 2,6 раза) не столько из-за их доли в стоимости продаж (пятая часть), сколько из-за более сильного влияния фактора «доходы», чем фактора «расходы» на их стоимостную массу, что является следствием успешной политики маркетинга холдинга «Продимекс» и политики управленческого учёта, принятой управляющей заводами компанией ООО «Продимекс-Сахар»;

3) темпы прироста добавленной стоимости значительно превышали темпы прироста стоимости продаж – в два раза; причиной такого результата в большей степени явился преобладающий синергетический эффект роста прибыли от продаж;

4) темпы роста экономической добавленной стоимости (EVA) (в 5,6 раза) оказались самыми существенными, что является прямым следствием оправдавших

себя стратегических решений собственников;

5) ежегодный рост стоимости основных средств из-за инвестирования средств в обновление технической базы, а также модернизацию активной их части.

Однако некоторые экономические результаты следует признать не отвечающими требованиям прогрессивности предпринимательских отношений: темпы роста чистой прибыли существенно превышали темпы роста прибыли от продаж – в 1,2 раза, а масса чистой прибыли в 2016 г. превысила массу прибыли от продаж.

Тем не менее в качестве положительных фактов следует отметить следующие изменения относительных показателей:

1) стабильно сокращающийся уровень затрат на 1 р. стоимости продаж – на 70 %;

2) весьма значительный рост капиталотдачи – в 2,2 раза;

3) рост производительности труда как в стоимостном, так и в натуральном выражении (соответственно в 1,2 и 1,1 раза);

4) наиболее существенное увеличение рентабельности продаж и продукции (соответственно в 2,5 и 2,2 раза);

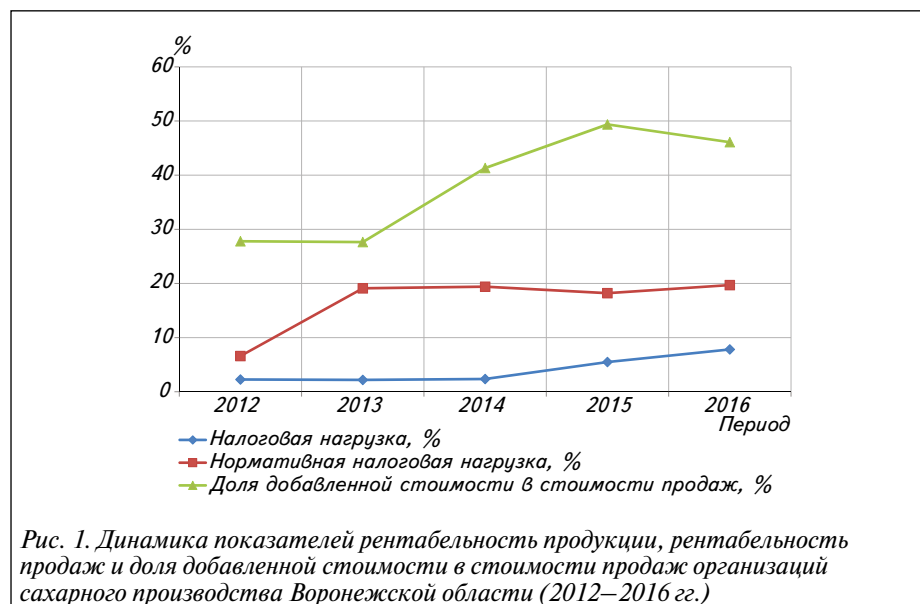


Рис. 1. Динамика показателей рентабельность продукции, рентабельность продаж и доля добавленной стоимости в стоимости продаж организаций сахарного производства Воронежской области (2012–2016 гг.)

Таблица 2. Сводные основные абсолютные и относительные показатели результатов и результативности экономической деятельности организаций сахарного производства Воронежской области (2012–2016 гг.)

Показатель	Годы					Темп изменения в среднем за 5 лет, %
	2012	2013	2014	2015	2016	
Стоимость продаж, тыс. р.	12 132 953	11 069 280	12 401 817	19 213 045	22 735 912	119,13
Полные издержки, тыс. р.	11 645 922	10 701 369	10 246 553	12 986 582	16 304 151	109,98
Прибыль от продаж, тыс. р.	487 031	367 911	2 155 264	6 226 463	6 431 761	263,38
Чистая прибыль, тыс. р.	171 369	160 945	577 625	3 799 617	6 577 961	320,92
Добавленная стоимость, тыс. р.	3 372 307	3 059 890	5 124 225	9 485 686	10 410 888	138,26
Стоимость основных средств, тыс. р.	3 324 098	3 395 485	3 839 572	4 250 674	4 347 211	107,06
Экономическая добавленная стоимость (EVA), тыс. р.	164 784	93 206	1 713 180	4 601 343	3 784 099	561,35
Количество переработанного сырья, тыс. т	3 723,54	3 134,80	3 035,40	3 398,30	4 790,34	108,47
Количество произведённой продукции, т	479 860	419 101	495 000	567 274	704 281	111,04
Коэффициент использования производственной мощности, ед.	0,99	0,93	0,89	0,89	0,97	99,66
Выход сахара, %	12,81	12,75	16,27	16,4	14,7	104,39
Коэффициент извлечения завода, ед.	0,81	0,81	0,88	0,88	0,87	101,88
Потери сахара в производстве, %	0,67	0,35	0,52	0,51	0,53	100,70
Длительность производственного сезона, сут.	121	89	91	100	129	103,67
Затраты на 1 р. стоимости продаж, р/р.	0,96	0,97	0,83	0,68	0,72	93,6
Капиталоотдача, р/р.	3,65	3,26	3,23	4,52	5,23	222,01
Производительность труда	–	–	–	–	–	–
по стоимости продаж, тыс. р/чел.	3 959,84	3 863,62	4 298,72	6 484,32	8 016,89	119,82
по количеству произведённой продукции, т/чел.	156,61	146,28	171,58	191,45	248,33	112,99
по добавленной стоимости, тыс. р/чел.	1 100,62	1 068,02	1 776,16	3 201,38	3 670,97	139,54
Доля добавленной стоимости в стоимости продаж, %	27,79	27,64	41,31	49,37	46,09	115,45
Рентабельность продукции, %	4,18	3,43	21,03	47,94	39,46	251,36
Рентабельность продаж, %	4,01	3,32	17,37	32,41	28,47	220,10

5) значительный рост доли добавленной стоимости в стоимости продаж — за последние три года увеличение составило 1,65 раза.

Специфическими особенностями сахарного производства, обусловленными его сезонным характером, являются неравномерность и временная несопоставимость материальных и соответствующих финансовых потоков: первые имеют наибольшую интенсивность в IV квартале отчётного года, вто-

рые в большей степени связаны с реализацией основной массы произведённой продукции в I квартале года, следующего за отчётным. Кроме того, на уровень деловой активности влияет наличие на конец отчётного года:

- существенных остатков запасов (в виде готовой продукции и переработанной сахарной свёклы (в 2016 г. — 6,345 млрд р.);

- значительной массы кредиторской задолженности, непогашен-

ной в связи с отсрочкой платежей по условиям договоров (2016 г. — 2,542 млрд р.);

- значительной массы дебиторской задолженности за отгруженную продукцию, в том числе в соответствии с условиями договорных отношений (2016 г. — 4,370 млрд р.).

Таким образом, определённый экономический интерес представляет анализ не уровня, а именно динамики показателей деловой

Таблица 3. Сводные основные показатели деловой активности, платёжеспособности и финансовой устойчивости организаций сахарного производства Воронежской области (2012–2016 гг.)

Показатель	Годы					Темп изменения в среднем за 5 лет, %
	2012	2013	2014	2015	2016	
Оборачиваемость оборотных средств, обороты	1,02	0,97	1,05	1,26	1,23	105,24
Оборачиваемость кредиторской задолженности, обороты	3,29	6,10	5,06	5,60	6,28	122,79
Оборачиваемость кредиторской задолженности, дни	111,23	59,77	72,17	65,14	58,06	88,45
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования, ед.	–0,15	–0,06	–0,04	0,01	0,24	–
Коэффициент капитализации, ед.	12,88	6,48	5,07	5,30	1,54	58,27
Коэффициент финансовой устойчивости, ед.	0,26	0,28	0,34	0,29	0,51	78,06
Коэффициент текущей ликвидности, ед.	2,35	5,38	7,95	10,59	5,93	127,60
Коэффициент манёвренности, ед.	–18,44	5,42	8,01	7,30	2,65	–
Коэффициент абсолютной ликвидности, ед.	1,23	1,61	0,41	0,35	0,09	60,24

активности. Ускорение оборачиваемости оборотных средств и кредиторской задолженности, несмотря на их существенный рост в 2014–2016 гг., свидетельствует о преобладающем влиянии роста стоимости продаж, что, несомненно, является положительным фактором развития организаций сахарного производства Воронежской области.

Коэффициенты, характеризующие процессы финансового обеспечения экономической деятельности, хотя и демонстрировали положительные изменения (кроме коэффициента манёвренности), однако в своём большинстве не соответствовали нормативным значениям:

- значение коэффициента обеспеченности собственными источниками финансирования было отрицательным в 2012–2014 гг.;

- коэффициенты финансовой устойчивости и капитализации только в 2016 г. достигли нормативного уровня;

Таблица 4. Сводные показатели налоговой нагрузки и рентабельности экономической деятельности организаций сахарного производства Воронежской области (2012–2016 гг.)

Показатель	Годы					Темп изменения, % (в среднем за 5 лет)
	2012	2013	2014	2015	2016	
Налоговая нагрузка, %	2,26	2,19	2,35	5,49	7,82	145,06
Нормативная налоговая нагрузка, %	6,60	19,10	19,40	18,20	19,70	148,25
Отклонение фактической налоговой нагрузки от нормативной налоговой нагрузки, %	–4,34	–16,91	–17,05	–12,71	–11,88	164,72
Рентабельность проданной продукции нормативная, %	11,10	10,10	10,20	10,70	9,60	96,64
Рентабельность проданной продукции фактическая, %	1,47	1,50	5,64	29,26	40,34	283,67
Отклонение фактической рентабельности проданной продукции от нормативной рентабельности проданной продукции, %	–9,63	–8,60	–4,56	18,56	30,74	–
Рентабельность активов нормативная, %	6,80	6,10	5,10	7,0	8,4	107,64
Рентабельность активов фактическая, %	1,62	1,86	5,31	21,15	28,32	233,11
Отклонение фактической рентабельности активов от нормативной рентабельности активов, %	–5,18	–4,24	0,21	14,15	19,92	–

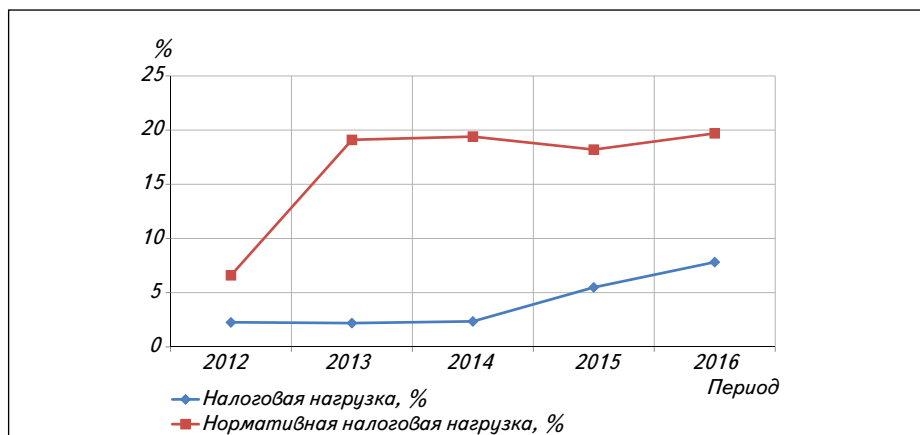


Рис. 2. Динамика нормативной и фактической рентабельности активов организаций сахарного производства Воронежской области (2012–2016 гг.)

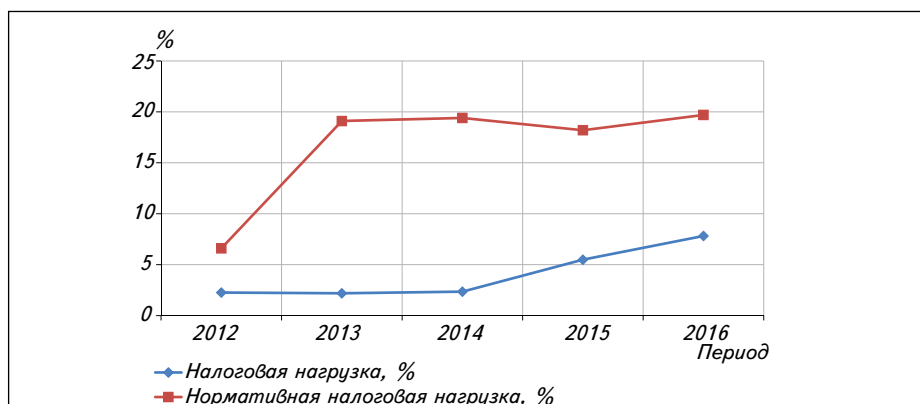


Рис. 3. Динамика значений нормативной и фактической рентабельности проданной продукции организаций 01–08 сахарного производства Воронежской области (2012–2016 гг.)

– коэффициент манёвренности снижался только начиная с 2014 г., что соответствует нормативу.

Как положительные можно было бы отметить факты соответствия коэффициентов ликвидности (как текущей, так и абсолютной)¹ нормативным значениям, однако такой традиционный подход к оценке ликвидности необходимо признать недостаточно корректным для сахарных заводов. В сахарном производстве, являющимся сезонным, финансовые потоки неравномерны, поскольку произ-

водственный сезон может не заканчиваться в календарном году и запасы готовой продукции на

конец года очень велики. Иначе говоря, соответствие фактических значений нормативным может не свидетельствовать о достаточной ликвидности.

Оценивая темпы изменения налоговой нагрузки в организациях, следует отметить значительный рост этих показателей за последние два года, что вызвано увеличением налогооблагаемой массы (особенно по налогу на прибыль) и, соответственно, налогового бремени. В то же время отклонение фактической налоговой нагрузки от нормативной было отрицательным и разрыв имел тенденцию к росту. С другой стороны, величину нормативной налоговой нагрузки правомерно назвать недостаточно обоснованной, поскольку этот показатель агрегирован по всем видам обрабатывающих производств, условия ведения и результаты экономической деятельности которых весьма различаются.

За последние два года наблюдалось резкое увеличение рентабельности² как проданной продукции, так и активов, что явилось следствием не только роста цен продаж, но и интенсификации производства, поэтому отклонения фактических значений

² Расчёты выполнены по методике Министерства финансов РФ.

¹ Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности; $K_{т.л.} \geq 1$; коэффициента абсолютной ликвидности $K_{а.л.} \geq 0,1$.

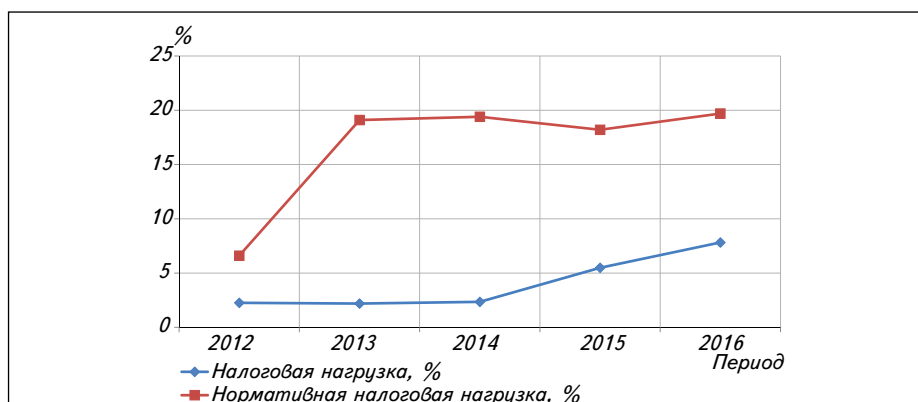


Рис. 4. Динамика значений нормативной и фактической налоговой нагрузки организаций сахарного производства Воронежской области (2012–2016 гг.)

рентабельности от нормативных было весьма позитивным.

Выявленные положительные результаты и факты высокой результативности на основе оценки многих из рассмотренных выше показателей, а также благоприятные тенденции их изменений свидетельствуют об отсутствии явных кризисных явлений в экономической деятельности организаций сахарного производства Воронежской области и признаков банкротства.

В немалой степени такому состоянию способствовали следующие стратегические решения, принятые как собственниками — аккумуляцией процессов менеджмента в управляющей компании (особенно юридического и контрольного профиля), так и управляющей сахарными заводами Воронежской области компаний:

1) постепенный отказ от использования импортного тростникового сахара-сырца, переработка которого на некоторых заводах была низкорентабельной;

2) переход с массовой переработки давальческого свекловичного сырья на закупку сахарной свёклы у ее производителей, в том числе на основе развития собственных сырьевых баз;

3) реновация и модернизация технической базы.

Тем не менее делать окончательные выводы об отсутствии угрозы банкротства только по результатам анализа и оценки основных показателей экономической деятельности не совсем обоснованно. Большую достоверность они приобретут, если будут опираться, помимо прочего, на исследования уровня и вектора ключевых индикаторов, характеризующих отклонения показателей от плановых, стандартных, нормативных, прогрессивных значений, а также значений предшествующих периодов экономической деятельности.

Окончание следует

Список литературы

1. *Баснукаев, М.Ш.* Финансовый анализ и финансовая устойчивость предприятия // Мир экономики и права. — 2013. — № 11 — 12. — С. 9—15.
2. *Безбородова, Т.И.* Законодательное регулирование диагностики финансового состояния неплатёжеспособной организации в институте банкротства / Т.И. Безбородова // Управленческий учёт. — 2013. — № 10. — С. 38—40.
3. *Демичева, К.А.* Исследование факторов, оказывающих влияние на платёжеспособность предприятия / К.А. Демичева // Вестник Тверского государственного технического университета. Серия: Науки об обществе и гуманитарные науки. — 2013. — № 1. — С. 77—81.
4. *Журавлёва, В.П.* Исследование проблем обеспечения платёжеспособности российских предприятий / В.П. Журавлёва // ECONOMICS. — 2016. — № 3 (12). — С. 44—47.
5. *Карзаева, Н.Н.* Инструменты повышения платёжеспособности хозяйствующих субъектов / Н.Н. Карзаева, Е.А. Карзаева // Учёт. Анализ. Аудит. — 2016. — № 4. — С. 33—41.
6. *Львова, Н.А.* Финансовый анализ неплатёжеспособных предприятий: роль бухгалтерской и налоговой отчётности / Н.А. Львова, Н.В. Покровская // Международ-

ный бухгалтерский учёт. — 2015. — № 14 (356). — С. 30—40.

7. *Нуждин, Р.В.* Факторы и условия управления развитием свеклосахарного производства / Р.В. Нуждин, П.А. Лопатина // Сахар. — 2016. — № 11. — С. 43—57.

8. *Плотникова, Ю.Н.* Платёжеспособность российских предприятий в условиях нестабильности экономики / Ю.Н. Плотникова, С.А. Маркина // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. — 2016. — № 2 (12). — С. 191—194.

9. *Полозова, А.Н.* Бизнес-анализ вероятности банкротства организаций: методическое обоснование / А.Н. Полозова, Р.В. Нуждин, М.Л. Нейштадт // Сахар. — 2018. — № 1 — С. 52—55.

10. *Попова, С.С.* Применение принципов финансового менеджмента в диагностике недобросовестных действий при банкротстве / С.С. Попова // Финансовый менеджмент. — 2015. — № 3. — С. 15—22.

11. *Сивкова, А.Е.* Методическое обеспечение и инструментарий диагностики вероятности банкротства в компании / А.Е. Сивкова // Финансовый менеджмент. — 2016. — № 3. — С. 31—38.

12. *Чернова, М.В.* Аудит и анализ при банкротстве: теория и практика / М.В. Чернова. — М. : Инфра-М, 2014. — 208 с.

Аннотация. Описаны возможности использования индикативного подхода в ходе бизнес-анализа вероятности банкротства организаций. Сформирован методический инструментарий аналитических процедур. На примере организаций сахарного производства изложены результаты анализа и оценки основных показателей их экономической деятельности с точки зрения признаков банкротства. Выявлено преимущество позитивных сторон бизнеса и отсутствие кризисных явлений.

Ключевые слова: бизнес-анализ, экономическая деятельность, банкротство, сахарное производство, индикативный подход.

Summary. The possibilities of using the indicative approach in the course of business analysis of the probability of bankruptcy of organizations are described; the methodological tools for analytical procedures are developed; the results of the analysis and an estimation of the basic indicators of economic activity of organizations of sugar production for the purpose of revealing signs of bankruptcy are stated; the advantage of positive business sides and the absence of crisis phenomena are revealed.

Keywords: business analysis, economic activity, bankruptcy, sugar production, indicative approach.